ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

ВЕРІТОВ ОЛЕКСАНДР ІГОРОВИЧ

УДК 378.046-021.68:796:334.722(043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ БАКАЛАВРІВ З ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ

13.00.04 – теорія і методика професійної освіти

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____О. І. Верітов

Науковий консультант: Сватьєв Андрій Вячеславович, доктор педагогічних наук, професор

Запоріжжя – 2021

АНОТАЦІЯ

Верітов О. І. Теоретичні і методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора педагогічних наук зі спеціальності 13.00.04 – теорія і методика професійної освіти. – Запорізькій національний університет, Запоріжжя, 2021.

У роботі висвітлено авторський погляд на теоретичні і методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту.

Показано, що їх є складним, але перспективним науковим завданням, вирішення якого покликано подолати низку суперечностей, зокрема, між об'єктивною потребою нинішнього українського соціуму в підвищенні статусу та поваги до людини-підприємця й відсутністю сформованої культури підприємницької діяльності як цільової характеристики підготовки майбутніх фахівців галузі фізичної культури і спорту.

Обґрунтовано вибір поліпарадигмальності як найбільш конструктивної стратегії наукового дослідження, що має великий пояснювальний потенціал авторського бачення феномену підприємницької культури та способів її формування, що діалектично поєднує ресурси системного, синергетичного, інтердисциплінарного, особистісно-діяльнісного, аксіологічного, культурологічного й компетентністного підходів.

Визначено, що підприємницька культура фахівців з ФКіС у контексті цього дослідження є індивідуальною характеристикою особистості професіонала, що формується з набутих протягом життя й фахової освіти системи знань, цінностей, моральних та етичних норм, прийомів і методів, які дають змогу на свій власний ризик та під свою відповідальність здійснювати персональну економічну діяльність у сфері спортивно-фізкультурного бізнесу, відповідно до чинних у суспільстві правових обмежень, норм, традицій.

Дослідження особливостей здійснення підприємницької діяльності фахівців з ФКіС дало змогу виокремити найбільш популярні її види та організаційно-правові форми, якими є: індивідуальне підприємництво –

діяльність професійних спортсменів, послуги спортивних інструкторів та тренерів, блогерська діяльність у соціальних мережах; у формі юридичної особи – діяльність фітнес-клубів та організацій, що надають в оренду спортивні споруди та інвентар тощо. Як загальні вимоги до економічних знань фахівців під час здійснення господарської діяльності визначено таке: знання норм і процедур оподаткування, володіння маркетинговими технологіями, навички брендингу, оптимального розподілу часу та планування; як специфічні економічні знання – способи організаційного проєктування, ведення обліку господарських операцій, управління фінансами, ризиками та персоналом, ведення орендних операцій. До прикладних знань і вмінь зараховано розуміння порядку державної реєстрації бізнесу, елементарні знання в галузі договірного права, створення відеороликів та технічного супроводження блогерської діяльності.

У процесі відбору й структурування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС виокремлено сім основних її компонентів (психологічний, етичний, економічний, управлінський, інформаційно-комунікаційний, соціальний та педагогічний). Для конкретизації кожного компонента обрано по п’ять елементів (складників), що мають різний за вагою вплив на формування рівня підприємницької культури. На основі кваліметричного підходу розроблено факторно-критеріальну модель, застосування якої дає змогу визначити рівень підприємницької культури з урахуванням вагомості визначених семи компонентів. На основі факторно-критеріальної моделі розроблено текст опитувальника, відповіді на який дають змогу оцінити рівень підприємницької культури за п’ятибальною шкалою.

Запропонований діагностичний інструмент допомагає не лише оцінити загальний рівень підприємницької культури респондентів, а й виявити найбільш проблемні її параметри, що в подальшому може бути використано для розроблення структурно-функціональної моделі формування підприємницької культури та змісту науково-методичного забезпечення її формування.

Авторська концепція спирається на унікальні перспективи та самоактуалізаційний потенціал підприємницької діяльності у сфері фізичної культури та спорту, що має стати смислотворчою основою навчальної

цілеспрямованості та усвідомленого пошуку студентом варіантів організації власної справи, яка стане логічним продовженням післяспортивної кар'єри в складних і важкопрогнозованих умовах ринкової економіки постіндустріального суспільства.

Виділено основні корегувальні чинники традиційного педагогічного процесу в закладах вищої освіти спортивно-фізкультурного профілю: використання специфічних принципів (диджиталізації, варіативності освітніх траєкторій, ступеневості та кризовості, професійно-підприємницької контекстності); необхідних і достатніх педагогічних умов; персоналізованого навчально-методичного забезпечення; програмних (модельних) алгоритмів його поступової екстраполяції в практику індивідуального застосування.

Експліковано педагогічні умови формування підприємницької культури: нарощення індивідуальних ІТ-звичок та ІТ-присутності в освітньому, спортивно-фізкультурному, підприємницькому та соціальному середовищі; формування ціннісних установок на задоволення потреб інших людей у логіці усвідомленого контролю за альтруїстичними та комерційними мотивами; культивування практики прийняття рішень на основі інноваційних управлінських технологій (тайм-менеджмент, SMART тощо) засобами проблемного навчання; стимулювання розвитку підприємницького мислення, мотивації досягнення успіху та толерантності до ризиків засобами інтерактивних педагогічних технологій; насичення науково-дослідної роботи студентів підприємницьким змістом; забезпечення зустрічі з професійною позицією успішних підприємців у сфері фізичної культурі і спорту та включення здобувачів освіти в соціальні (волонтерські) практики підприємництва; реалізація взаємодоповнюваних методик контролю та рефлексії динаміки розвитку підприємницьких якостей студентів.

На основі визначених програмних результатів навчання експліковано компоненти освітньої програми, представлені через 14 змістових модулів визначених навчальних дисциплін, науково-дослідну діяльність студентів (курсова робота, що включає розробку персональних стартапів у галузі ФКіС), емпіричний експеримент з елементами підприємницької активності (наскрізна виробнича практика, що передбачає імітаційну спробу реалізації персональних стартапів під контролем та супроводом досвідчених носіїв ПК).

Методичне забезпечення змодельоване в логіці рекомендацій Національного агентства з питань якості вищої освіти, які упредметнюються в створенні педагогічними колективами й зацікавленими стейкхолдерами системи прозорих, соціально підтриманих, дидактично обґрунтованих, публічних та конкурентних документів і навчальних ресурсів, що дають змогу через модульне об'єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище закладу вищої освіти об'єднати педагогів, адміністраторів, здобувачів освіти та інших стейкхолдерів в одну інтегровану систему, частиною наскрізної відповідальності якої є формування підприємницької культури студентів.

Показано, що ключовою відмінністю реалізації змодельованої системи є збільшення ступеню персоналізації та зацікавленості викладачів і студентів у побудові якісної, конкурентної, споживацькі привабливої, візуально та змістовно доцільної архітектури навчальних дисциплін та окремих модулів навчання, як важливих інструментів організації і фасилітації самостійної роботи студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на першому рівні вищої освіти), що покращують імідж та впливають на професійний рейтинг педагога, надають суттєво більший набір варіантів адаптації студентів до когнітивних та психоемоційних особливостей їхнього сприйняття інформації, мотивів, сильних та слабких сторін, інтересів, а головне – персоналізованого темпу навчання.

Констатовано, що створення аутентичних, студентоцентрованих силабусів дисциплін, методичних рекомендацій до виконання курсових досліджень, креативних дидактичних завдань, забезпечують можливість більш вільного та усвідомленого вибору форм навчання (очна, заочна, дистанційна, мережева, дуальна) через асинхронні й синхронні засоби дистанційної комунікації, одночасно підвищивши цінність персональних зустрічей, консультацій та інших форм аудиторного контакту.

В педагогічному експерименті реалізовано низку додаткових інновацій в методичній та організаційній площині освітнього процесу, що зокрема передбачало:

– адаптацію групових, індивідуальних, інтерактивних, контекстних, проблемно-пошукових методів навчання в практику онлайн-викладання (через Zoom, GoogleMeet, Webex засобів);

– більш якісну інтеріоризацію змісту лекцій та практичних занять (в текстовому, відео-, аудіо-, реальному режимі або в режимі трансляції), виконання навчальних, квазіпрофесійних, навчально-професійних завдань з використанням фото-, аудіо-, відео- записів, що ідентифікують їх автора), консультативна, науково-дослідна та тьюторська підтримка у синхронному та асинхронному режимі, автоматизованого або персонального проходження заходів контролю;

– залучення до освітнього процесу стейкхолдерів (тренерів, менеджерів оздоровчих клубів, власників спортивно-фізкультурного бізнесу, підприємців галузі тощо) на засадах сумісництва або тимчасових трудових угод тощо.

Встановлені під час педагогічного експерименту факти свідчать про те, що в результаті педагогічного впливу виникли такі кількісні та якісні зміни в особистісних та професійних характеристиках учасників освітнього процесу, які незаперечно свідчать про те, що процес формування підприємницької культури в експериментальних закладах вищої освіти відбувся більш успішно, що підтверджує гіпотезу дослідження, констатує досягнення його мети та виконання поставлених завдань.

Проведене дослідження виступає ще одним кроком до побудови оптимальної інфраструктури якості освітнього процесу майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», але не вичерпують інших методичних, організаційних можливостей формування готовності до підприємницького стилю життя та професійної діяльності. Суттєві резерви убачаємо в дослідженні можливостей розвитку підприємницької активності та комерційної продуктивності самих закладів вищої освіти, зокрема побудови автоматизованої системи викладацьких рейтингів, пошуку економічних механізмів, що стимулюватимуть до чесної конкуренції суб’єктів педагогічного впливу: гарантів освітніх програм, професорсько-викладацького складу, інших адміністраторів та модераторів педагогічного процесу.

Ключові слова: підприємницька культура, професійна підготовка, майбутній бакалавр фізичної культури та спорту, методичне забезпечення, педагогічні умови, методичний супровід, форми і методи навчання, заклади вищої освіти.

ANNOTANION

Veritov O. I. Theoretical and methodical foundations for formation of business culture of future bachelors in physical culture and sports. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

The dissertation on competition of a scientific degree of doctor of pedagogical sciences on a specialty 13.00.04 – the theory and a methodology of professional education. – Zaporizhia National University, Zaporizhzhia, Classical Private University, Zaporizhzhia, 2021.

The author's view on theoretical and methodical basis for formation of business culture of future bachelors in physical culture and sports is covered in the work.

It is shown that despite its complexity it is a promising scientific task, by resolving which a number contradictions will be overcome, in particular, the one between the objective need of the current Ukrainian society to improve the status and respect for an entrepreneur and lack of business culture as a target characteristic of training of future professionals in physical culture and sports.

It is substantiated that the choice of poliparadigmality is optimal as it is the most constructive strategy of scientific research, which not only has a great explanatory potential of the author's understanding of the phenomenon of business culture and ways of its formation, but also dialectically combines the resources of systemic, synergetic, interdisciplinary, personal and activity-based, axiological, culturological and competence-based approaches.

It is determined that the entrepreneurial culture of specialists in physical education and sport in the context of this study is an individual characteristic of the personality of a professional, formed from lifelong and professional education system of knowledge, values, moral and ethical norms, techniques and methods that allow them at their own risk and under their responsibility to carry out personal economic activity in the field of sports and sports business, in accordance with the legal restrictions, norms and traditions of the society.

The study of the peculiarities of entrepreneurial activity of specialists of physical education and sport allowed to single out its most popular types and organizational and legal forms, which are the following individual entrepreneurship which is activities of professional athletes, services of sports instructors and coaches, blogging in social networks; in the form of a legal entity it is represented by the activities of fitness clubs and organizations that lease sports facilities and equipment, etc. The general requirements for economic knowledge of specialists in the course of economic activity are defined as follows: knowledge of tax rules and procedures, mastery of marketing technologies, branding skills, optimal distribution of time and planning; as specific economic knowledge, namely, methods of organizational design, accounting of business operations, financial, risks and personnel management, conducting lease operations. Applied knowledge and skills include understanding the procedure of state registration of business, basic knowledge in the field of contract law, creating videos and technical support for blogging.

In the process of selecting and structuring the entrepreneurial culture of future bachelors in physical education and sport, seven main components (psychological, ethical, economic, managerial, information and communication, social and pedagogical) have been identified. To specify each component, five elements (components) are selected, which have different weights on the formation of the level of business culture. Based on the qualimetric approach, a factor-criterion model has been developed, the application of which enables to determine the level of business culture taking into account the importance of the identified seven components. Based on the factor-criterion model, the text of the questionnaire has been developed, the responses allow to assess the level of entrepreneurial culture on a five-point scale.

The proposed diagnostic tool provides not only an accurate assessment tool to estimate the general level of entrepreneurial culture of respondents, but also allows to identify the most problematic parameters, which can be further used to develop a structural and functional model of entrepreneurial culture and the content of scientific and methodological support.

The author's concept is based on unique perspectives and self-actualizing potential of entrepreneurial activity in the field of physical culture and sports, which should become a meaningful basis for educational purposefulness as well as students' conscious search for business initiatives to set up their own business, which will be a logical continuation of post-sports career in difficult market economy society.

The main corrective factors for the traditional pedagogical process in higher education institutions of sports and physical education profile are highlighted, these are the use of specific principles, such as digitalization, variability of educational trajectories, gradation and crisis, professional and business context); necessary and sufficient pedagogical conditions; personalized educational and methodical support; software (model) algorithms for its gradual extrapolation into the practice of individual application.

The pedagogical conditions of formation of entrepreneurial culture have been explained among them the crucial are an increase of individual IT-habits and IT-presence in educational, sports-physical culture, entrepreneurial and social environment; formation of values to meet the needs of others in the logic of conscious control over altruistic and commercial motives; cultivating the practice of decision-making on the basis of innovative management technologies (time management, SMART, etc.) by means of problem-based learning; stimulating the development of entrepreneurial thinking, motivation to achieve success and risk tolerance by means of interactive pedagogical technologies; saturation of research work of students with entrepreneurial content; ensuring a meeting with the professional position of successful entrepreneurs in the field of physical culture and sports and the inclusion of students in social (volunteer) business practices; implementation of complementary methods of control and reflection on the dynamics of development of entrepreneurial qualities of students.

Based on the defined program learning outcomes, the components of the educational program are explained, presented through 14 content modules of certain academic disciplines, research activities of students (course work, including development of personal startups in the field of physical education and sport),

empirical experiment with elements of entrepreneurial activity which involves a simulation attempt to implement personal startups under the control and support of experienced business coaches).

The methodological support is modeled in the logic of the recommendations of the National Agency for Quality of Higher Education, which are subject to the creation of pedagogical teams and stakeholders who are interested in a system of transparent, socially supported, didactically sound, public and competitive documents and learning resources that allow through modular object a dynamic learning environment of a higher education institution to unite teachers, administrators, students and other stakeholders into one integrated system, part of the cross-cutting responsibility of which is the formation of entrepreneurial culture of students.

It is shown that the key difference in the implementation of the simulated system is to increase the degree of personalization and interest of teachers and students in building qualitative, competitive, consumer-attractive, visually and meaningfully appropriate architecture of disciplines and individual learning modules as important tools for organizing and facilitating independent work. culture and sports (at the first level of higher education), which improve the image and influence the professional rating of teachers, provide a much wider range of options for adapting students to cognitive and psychological and emotional characteristics of their perception of information, motives, strengths and weaknesses, interests and, most importantly, personalized pace of learning.

It is stated that the creation of authentic, student-centered syllabi of disciplines, methodical recommendations for course research, creative didactic tasks, provide a freer and more conscious choice of forms of learning (full-time, part-time, distance, network, dual) through asynchronous and synchronous means of distance communication, increase the value of personal meetings, consultations and other forms of classroom contact.

The pedagogical experiment implemented a number of additional innovations in the methodological and organizational plane of the educational process, which included:

– adaptation of group, individual, interactive, contextual, problem-solving teaching methods in the practice of online teaching (through Zoom, GoogleMeet, Webex tools);

– better internalization of the content of lectures and practical classes (in text, video, audio, real or broadcast mode), performance of educational, quasi-professional, educational and professional tasks with the use of photo-, audio-, video-recordings that identify their author), advisory, research and tutoring support in synchronous and asynchronous mode, automated or personal control;

– involvement of stakeholders (coaches, managers of health clubs, owners of sports and sports business, entrepreneurs in the industry, etc.) in the educational process on the basis of part-time or temporary employment agreements, etc.

The facts were proved during the pedagogical experiment show that as a result of pedagogical influence there were convincing quantitative and qualitative changes in personal and professional characteristics of participants of educational process which indisputably testify that process of formation of business culture in experimental institutions of higher education took place more successfully, which confirms the hypothesis of the study, signifies the achievement of its goals and objectives.

The study is another step towards building an optimal infrastructure for the quality of the educational process of future bachelors in 017 «Physical Culture and Sports», but does not exhaust other methodological, organizational opportunities for the formation of readiness for entrepreneurial lifestyle and professional activity. We see significant reserves in the study of opportunities for entrepreneurial activity and commercial productivity of higher education institutions, including the construction of an automated system of teaching ratings, the search for economic mechanisms that will encourage fair competition of pedagogical actors: guarantors of educational programs, faculty, other administrators and moderators of the pedagogical process.

Key words: entrepreneurial culture, professional training, future bachelor of physical culture and sports, methodical support, pedagogical conditions, methodical support, forms and methods of education, institutions of higher education.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Публікації, що висвітлюють основні наукові результати

Монографії

1. Сущенко А., Сватьєв А., Верітов О. Інноваційні акценти фахової освіти українських професіоналів в сфері спортивної педагогіки. *Фізична культура, педагогіка, здоров'я та фізична терапія* : монографія / О. Заболотна, Д. Скальскі, І. Григус, Б. Кіндзер, А. Сущенко ; Поморський ун-т у Старогарді Гданському, Старогард Гданьскі, 2020. Розділ 7. С. 102–119.

2. Верітов О. І. Теоретичні засади формування підприємницької культури майбутніх тренерів-викладачів. *Інноваційні педагогічні технології у фізичному вихованні та спорті* : колективна монографія / за ред. Н. В. Чухланцевої, Л. В. Шуби. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2021. С. 100–122.

3. Верітов О. І. Формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт»: теорія та практика : монографія. Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2020. 362 с.

Стаття в зарубіжному виданн (SCOPUS)

4. Byrka M. F., Sushchenko A. V., Svatiev A. V., Mazin V. M., Veritov O. I. A New Dimension of Learning in Higher Education: Algorithmic Thinking. *Propósitos y Representaciones*. 2021. 9(SPE2). e990. Doi: http://dx.doi.org/10.20511/pyr2021.v9nSPE2.990.

Статті в наукових фахових виданнях України

5. Верітов О. І. Понятійний конструкт «підприємницька культура» в контексті науково-педагогічного вивчення проблеми професійної освіти майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура та спорт». *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2019. Т. 1. Вип. 67. С. 152–157.

6. Верітов О. І. Постановка проблеми формування готовності майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту до професійної діяльності в підприємницькому форматі. *Вісник Запорізького національного університету. Педагогічні науки* : зб. наук. пр. 2019. № 2 (33). С. 78–81.

7. Верітов О. І. Особливості формування підприємницької культури у закладах вищої освіти України. *Педагогіка формування творчої особистості у*

вищій і загальноосвітній школах : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 1. Вип. 69. С. 157–162.

8. Верітов О. І. Концепція формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «Фізична культура і спорт». *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 4 (193). С. 38–43.

9. Верітов О. І. Обґрунтування педагогічних умов формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 2. Вип. 72. С. 27–30.

10. Верітов О. І. Формування підприємницької культури шляхом залучення здобувачів вищої освіти до відповідних соціальних практик. *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 6 (195). С. 51–54.

11. Верітов О. І. Програмні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Інноваційна педагогіка.* 2020. № 28. С. 134–138.

12. Верітов О. І. Використання методів дистанційного навчання у процесі формування підприємницької культури здобувачів освіти. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи.* 2020. Вип. 76. С. 25–29.

13. Верітов О. І. Формування у майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту управлінських компетенцій. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 1. Вип. 73. С. 204–210.

14. Верітов О. І. Розвиток підприємницького мислення та культури бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 5 (194). С. 21–24.

15. Верітов О. І. Дизайн та аналіз результатів експерименту з впровадження методичної системи формування підприємницької культури. *Вісник післядипломної освіти. Серія «Педагогічні науки».* 2020. № 14 (43). С. 44–65.

16. Верітов О. І. Конструювання діагностичного інструментарію оцінювання рівня підприємницької культури здобувачів вищої освіти. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2020. № 8. С. 81–95.

17. Верітов О. І. Формування маркетингових компетенцій бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Теорія та методика навчання та виховання.* 2020. № 49. С. 29–42.

18. Верітов О. І. Методичне забезпечення формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту. *Інноваційна педагогіка.* 2020. № 30. С. 50–55.

19. Верітов О. І. Формування інформаційно-комунікаційного компоненту підприємницької культури бакалаврів фізичної культури і спорту. *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки.* 2020. Вип. 3. С. 204–214.

20. Верітов О. І. Структурно-логічна схема формування підприємницької культури бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Нова педагогічна думка.* 2020. № 4. С. 133–136.

21. Верітов О. І. Педагогічні умови формування підприємницького мислення здобувачів вищої освіти. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: педагогіка.* 2020. № 2. С. 84–94.

22. Верітов О. І. Форми і методи організації навчання студентів у процесі формування підприємницької культури. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету*. 2020. Вип. 4. С. 6–16.

23. Верітов О. І. Застосування новітніх методів навчання у процесі формування підприємницької культури здобувачів вищої освіти. *Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. Серія: педагогічні науки* / гол. ред. О. В. Діденко. Хмельницький : Вид-во НАДПСУ, 2020. № 4 (23). С. 45–60.

24. Верітов О. І. Теоретичні узагальнення з дослідження проблеми формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2021. Т. 1. Вип. 75. С. 81–86.

Стаття в іншому науковому виданні

25. Верітов О. І. Досвід методичного супроводу формування підприємницької культури бакалаврів фізичної культури і спорту. *Ukrainian*

professional education = Українська професійна освіта : наук. журнал. Полтав. нац. пед. ун-т імені В. Г. Короленка. 2020. Вип. 7. С. 124–134.

Публікації, що додатково відображають наукові результати дисертації та засвідчують обов'язкову апробацію матеріалів дисертації

26. Верітов О. І. Дискусійні аспекти проблеми формування готовності майбутніх фахівців з фізичного виховання та спорту до професійної діяльності в підприємницькому форматі. *Пріоритетні наукові напрямки педагогіки і психології: від теорії до практики* : зб. тез Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, Україна, 13–14 вересня 2019 р.). Харків : Східноукр. організація «Центр педагогічних досліджень», 2019. С. 72–74.

27. Верітов О. І. Суспільно-історичні передумови виникнення й розвитку феномену підприємницької культури в галузі фізичної культури та спорту. *Інноваційні наукові дослідники у галузі педагогіки та психології* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (7–8 лютого 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя, 2020. Ч. 1. С. 10–13.

28. Верітов О. І. Характеристика інформаційних систем і сервісів, які можуть використовуватись у освітньому процесі, спрямованому на формування підприємницької культури здобувачів освіти зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Педагогіка вищої школи: досвід і тенденції розвитку* : матеріали 5-ї Всеукр. наук.-практ. конф. (5 листопада 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя : Запорізький нац. ун-т, 2020. С. 6–7.

29. Верітов О. І. Важливі аспекти проблеми підготовки майбутніх спортивних педагогів до професійної діяльності в умовах підприємництва. *Педагогіка та психологія сьогодні: постулати минулого і сучасні теорії* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (16–17 жовтня 2020 р., м. Одеса). Одеса, 2020. С. 93–97.

30. Верітов О. І. Загальні принципи формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «Фізична культура і спорт». *Розвиток сучасної освіти і науки: результати, проблеми, перспективи* : матеріали 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф. Конін, Ужгород, Херсон, Київ : Посвід, 2020. Т. 9: Синергія в розвитку науки та освіти. С. 78–81.

31. Верітов О. І. Соціокультурні аспекти формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «фізична культура і спорт». *Інноваційні наукові дослідження у сфері педагогічних та психологічних наук* :

матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (2–3 жовтня 2020 р. м. Київ). Київ, 2020. С. 6–9.

32. Верітов О. І. Аналіз освітніх програм майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту в аспекті формування їх підприємницької культури. *Тенденції розвитку психології та педагогіки* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, Україна, 6–7 листопада 2020 р.). Київ : ГО «Київ. наук. організація педагогіки та психології», 2020. Ч. 1. С. 11–14.

33. Верітов О. І. Підприємницька культура як складова змісту підготовки майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура та спорт». *Актуальні проблеми розвитку науки в контексті глобальних трансформацій інформаційного суспільства* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (23–24 жовтня 2020 р., м. Київ). Київ, 2020. С. 3–5.

34. Верітов О. І. Застосування передових інформаційних технологій в освітній та квазіпідприємницькій діяльності як умова формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Науковий процес та наукові підходи: методика та реалізація досліджень* : матеріали Міжнар. наук. конф. (23 жовтня 2020 р., м. Одеса, Україна). Одеса, 2020. С. 17–19.

35. Верітов О. І. Конструювання змісту дисциплін, спрямованих на формування підприємницького мислення майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту. *Психологія та педагогіка: сучасні методики та інновації, досвід практичного застосування* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (23–24 жовтня 2020 р., м. Львів). Львів, 2020. С. 81–84.

36. Верітов О. І. Форми інтеграції здобувачів освіти до соціальних практик підприємництва під час навчання. *Актуальні питання та перспективи проведення наукових досліджень* : матеріали Міжнар. студ. наук. конф. (6 листопада 2020 р. м. Вінниця). Вінниця, 2020. С. 62–63.

37. Верітов О. І. Проблема оцінки та контролю формування підприємницької культури у майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура та спорт». Наука і вища освіта : тези доп. XXIX Міжнар. наук. конф. студентів і молодих учених (11 листопада 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя, 2020. С. 200.

ЗМІСТ

ВСТУП…….. 19
РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМНИЦЬКА КУЛЬТУРА ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОСВІТА ЯК ПРЕДМЕТ НАУКОВОГО ОСМИСЛЕННЯ……..……... 33
1.1. Постановка проблеми формування підприємницької культури у майбутніх фахівців з фізичної культури та спорту…….. 33
1.2. Підприємницька культура як феномен наукового дослідження……. 52
1.3. Генеза підприємницької культури в Україні та світі як соціального явища ……..... 71
1.4. Особливості формування підприємницької культури студентів у закладах вищої освіти України ……..…… 92
Висновки до розділу 1 …… 118
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ І ЕМПІРИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ ФАХІВЦІВ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ТА СПОРТУ……..... 121
2.1. Характеристика наукових підходів до формування підприємницької культури фахівців …….. 121
2.2. Особливості підприємницької активності фахівців із фізичного виховання та спорту ……... 145
2.3. Відбір і структурування складових підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту …….. 169
2.4. Аналіз стану сформованості підприємницької культури випускників ЗВО спортивно-фізкультурного профілю……..... 191
Висновки до розділу 2……. 203
РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ БАКАЛАВРІВ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 017 «ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА ТА СПОРТ»……..……. 208
3.1. Концепція формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту ……..... 208

3.2. Педагогічні умови формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту ……..... 230
3.3. Програмні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту …… 267
Висновки до розділу 3……. 280
РОЗДІЛ 4. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ БАКАЛАВРІВ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 017 «ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА ТА СПОРТ»……...…… 284
4.1. Методичне забезпечення формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту ……... 284
4.2. Форми і методи організації навчання, використані у процесі формування підприємницької культури ……... 299
4.3. Методичний супровід засвоєння майбутніми бакалаврами фізичної культури і спорту змісту освітньо-професійної програми, спрямованої на формування підприємницької культури …….. 315
Висновки до розділу 4……. 326
РОЗДІЛ 5. ДОСЛІДНО-ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА РОБОТА З ПЕРЕВІРКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ З ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ…….. 329
5.1. План експерименту та діагностичні засоби перевірки ефективності освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури у ЗВО…….…… 329
5.2. Зміст освітнього процесу з формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» в експериментальному ЗВО…….…….. 344
5.3. Аналіз результатів експерименту з впровадження методичної системи організації формування підприємницької культури в ЗВО……. 380
Висновки до розділу 5…….……..... 396
ВИСНОВКИ…….. 399
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…….. 407
ДОДАТКИ…… 464

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Серед важливих процесів, що дають надію на швидке економічне та соціальне «одужання» Української держави, більшість сучасних аналітиків називають поступове становлення культури підприємництва, зростання в суспільстві поваги та довіри до людини, що на свій страх і ризик реалізує різні продуктивні ідеї з метою підвищення якості життя населення та особистого прибутку.

Свобода підприємницької діяльності, більш вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України (ст. 6 Господарського кодексу України, 2003 р. [122]) детермінували зростання ділової активності професіоналів різних галузей, зокрема суб'єктів спортивно-фізкультурного середовища, в якому розвиток підприємництва покликаний підвищити рівень здоров'я й соціального благополуччя громадян, популяризації в масовій суспільній свідомості ідеалів гармонійного та всебічного розвитку, високих морально-вольових та естетичних якостей, досконалих фізичних здібностей і краси тіла тощо.

Зазначені процеси переконують у необхідності суттєвої корекції цільових і процесуальних характеристик професійної освіти майбутніх фахівців з фізичної культури і спорту (ФКіС) на користь формування так званих soft skills (м'яких/гнучких навичок): емоційний інтелект, ІТ-компетентність, готовність працювати в команді, лідерська життєва позиція, креативність, відповідальність, підприємницькі здібності тощо. Їх надзвичайно важливу роль висвітлено в більшості фундаментальних науково-педагогічних досліджень останніх десятиліть, в яких підготовка професійних спортсменів, учителів фізичної культури, тренерів-викладачів, менеджерів, інструкторів з видів спорту, інших спортивних педагогів тощо представлена як академічна освіта високого рівня складності, де зазначені фахівці готуються до ініціативного, творчого та відповідального виконання функцій здоров'язбереження, реабілітації, розвитку фізичних якостей населення, боротьби з гіподинамією тощо (О. Ажиппо) [3], Н. Бєлікова [31], В. Бойчук [40], Ю. Бріскін [49], М. Василенко [56], Г. Грибан [124], П. Джуринський [141], М. Дутчак [151],

Є. Захаріна [166], Р. Клопов [201], Ю. Лянний [276], В. Мазін [284; 285], І. Наконечний [438], М. Носко [360], Є. Приступа [423], В. Приходько [427], П. Рибалко [446], А. Сватьєв [460], Л. Сущенко [487], О. Тимошенко [493], О. Томенко [500], П. Хоменко [517], А. Цьось [184] та ін.).

Концептуальні задуми згаданих та багатьох інших авторів цілком логічно актуалізовано в Стандарті вищої освіти за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт», у якому підприємницький «дух» професії задекларований як запит на людину, що здатна виконувати складні завдання в умовах невизначеності.

Нормативним та правовим базисом для такої стандартизації стали державні правові акти, що концептуально визначають місію галузі освіти й ФКіС у суспільстві та підприємницькі стратегії її розвитку в ринкових умовах: Конституція України (1996 р.) [218]; Закони України «Про вищу освіту» (2014 р.) [429], «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (2013 р.) [161]; Господарський кодекс України (2003 р.) [122]; Стратегія сталого розвитку України до 2030 р. (2021 р.) [432] тощо.

Зміст зазначених та багатьох інших документів посилює роль ліберальних і демократичних цінностей у діяльності закладів вищої освіти (ЗВО), реалізації політики прозорості, доброчесності й академічної незалежності, розблокування творчої ініціативи та звільнення інших потужних ресурсів якості педагогічних процесів, на чому неодноразово наголошували державні діячі й реформатори сучасної вищої школи (В. Андрущенко [9], М. Винницький, Л. Гриневич [125], Л. Губерський [9], І. Зязюн [174; 175; 176], С. Калашнікова [188], С. Квіт [196; 195], В. Кремень [154], В. Луговий [270], М. Михальченко [9], С. Ніколаєнко, П. Саух [459; 458], Ж. Таланова [270], О. Шаров, О. Шинкарук та ін.).

Наукові та громадянські настанови згаданих і багатьох інших учених, що реалізуються нині у сфері вищої освіти, детермінували надзвичайно високу активність дослідників проблем підготовки майбутніх фахівців з ФКіС, зокрема в контексті розвитку або формування в них підприємницької (А. Молдован [341]), етичної (Б. Без’язичний [24]), комунікативної (О. Лахтадир [257]) компетентностей, професійної надійності (О. Солтик [470]), суб’єктності (В. Бицюк [33]), культури професійної самореалізації (В. Мазін [285]),

готовності до впровадження технології спортивного менеджменту (Л. Безкоровайна [25]), самовизначення після закінчення спортивної кар'єри (Т. Арабаджи [14]), самоорганізації (О. Тесленков [490]), особистісної активності (С. Собко [469]), інноваційної (Д. Балашов [19]), маркетингової (Т. Тищенко [494]), анімаційної (А. Сидорук [464]) діяльності, використання національних засобів фізичного виховання (О. Притула [425]), організації спортивного дозвілля в аквацентрах (Т. Серман [462]) тощо.

З різних боків та під різним кутом зору автори розглянули проблематику підготовки майбутніх фахівців з ФКіС, констатуючи суттєві успіхи в досягненні задекларованих цілей, утім їхні наукові й методичні інновації надто невпевнено дають результат у вигляді високої якості професійної діяльності випускників спортивно-фізкультурних вишів, особливо в контексті зайняття лідерських життєвих позицій, вияву економічно доцільної ініціативності, устремлінь відкриття та провадження власної справи в галузі.

Серед корисних у цьому аспекті наукових розвідок потрібно зазначити ті, що висвітлюють педагогічні способи формування необхідних комерційних, підприємницьких якостей у фахівців інших спеціалізацій, зокрема: майстрів сфери обслуговування (О. Замфереско [162], В. Майковська [286], М. Ткаченко [497]), учителів технологій (О. Земка [167], М. Ляшенко [278; 279]), фахівців сфери послуг і туризму (І. Зінькова [169]), економістів банківської справи (Ю. Кліпа [200]), магістрів з економіки і підприємництва (С. Погоріла [408]), магістрантів з управління та адміністрування (М. Стрельніков [482]), дизайнерів (О. Федоров [508]) тощо.

Аналіз результатів зазначених наукових досліджень, інші наведені аргументи підтверджують, що розробка теоретичних і методичних засад формування підприємницької культури майбутніх фахівців ФКіС є складним, але перспективним науковим завданням, вирішення якого покликано подолати низку суперечностей, зокрема, між:

– об'єктивною потребою нинішнього українського соціуму в підвищенні статусу та поваги до людини-підприємця й відсутністю сформованої культури підприємницької діяльності як цільової характеристики підготовки майбутніх

фахівців галузі ФКіС;

– усвідомленням складності й ризикованості спортивно-фізкультурної діяльності в умовах ринкової економіки та усталеною, дещо зарегламентованою системою форм, методів і засобів освіти студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», які позбавлені практики контрольованого перебування в стресогенних умовах, вияву лідерських якостей, набуття досвіду ініціативної та ризикованої поведінки;

– декларуванням вільного вибору індивідуальних освітніх траєкторій студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» та відсутністю практики фасилітації їхніх амбітних фінансово-економічних цілей і супроводу перспективних бізнес-ідей з боку викладачів та роботодавців в освітньому середовищі ЗВО;

– дедалі вищими вимогами населення України до якості й переліку ринкових пропозицій у сфері ФКіС та недостатнім рівнем насиченості фахової освіти майбутніх бакалаврів комерційним і підприємницьким контентом, адекватними засобами й методами розвитку необхідних когнітивних, емоційних та поведінкових рис і якостей;

– між очевидною тенденцією до децентралізації фахової освіти, підвищенням академічної свободи ЗВО, можливостями впровадження індивідуалізованих освітніх програм та надто обережним залученням до педагогічного процесу ЗВО успішних підприємців галузі ФКіС, менеджерів спортивно-фізкультурних закладів, інших стейкхолдерів, що можуть покращити якість навчання студентів, сприяти набуттю досвіду успішних підприємницьких дій.

Усвідомлення необхідності виправити зазначені суперечності, застосовуючи нові освітні можливості вищої спортивно-фізкультурної освіти, спонукало до вибору теми дисертації: «Теоретичні і методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту».

Зв’язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація виконана в межах науково-дослідної роботи кафедри фізичної

культури та спорту Запорізького національного університету «Особливості професійної підготовки майбутніх фахівців з фізичної культури та спорту у сучасних соціально-економічних умовах» (номер державної реєстрації 0116U004849), одним із виконавців якої є здобувач.

Тему дисертації затверджено науково-технічною радою Запорізького національного університету (протокол № 7 від 17.01.2019).

Мета і завдання дослідження. *Мета дослідження* полягає в обґрунтуванні теоретичних і методичних засад формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту й експериментальній перевірці ефективності розробленого на їх основі освітнього процесу.

Для досягнення цієї мети поставлено такі *завдання:*

– здійснити постановку проблеми дослідження в загальному вигляді та висвітлити суспільно-історичні передумови виникнення й розвитку феномену підприємницької культури;

– проаналізувати світовий досвід становлення підприємницької культури та схарактеризувати особливості його розвитку в ЗВО України загалом і в спортивно-фізкультурній освіті зокрема;

– визначити особливості підприємницької активності фахівців з ФКіС та відібрати й структурувати на цій основі складники їхньої підприємницької культури;

– проаналізувати стан сформованості підприємницької культури випускників спортивно-фізкультурних ЗВО й розробити концептуальні основи її формування в майбутніх бакалаврів з ФКіС;

– визначити педагогічні умови, форми й методи організації навчання, програмні засади, склад і основні елементи методичного забезпечення процесу формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС;

– створити модель методичного супроводу засвоєння майбутніми бакалаврами з ФКіС змісту освітньо-професійної програми, в складі якої є компоненти, спрямовані на формування підприємницької культури;

– провести педагогічний експеримент та проаналізувати його результати.

Об'єкт дослідження – професійна освіта майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт».

Предмет дослідження – теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх фахівців з ФКіС в освітньому процесі ЗВО (на першому рівні вищої освіти).

Загальна гіпотеза дослідження: досягнення високого рівня підприємницької культури майбутніми бакалаврами з ФКіС можливе завдяки використанню в освітньому процесі ЗВО авторських теоретико-методичних пропозицій.

Загальну гіпотезу дослідження конкретизовано в *часткових*, відповідно до яких:

– у *проєктно-цільовій* площині: розвиток підприємницької культури ґрунтуватиметься на розумінні її як інтегративної професійної якості, що створює підстави для досягнення особистих цілей при мінімізації фінансово-економічних, правових, психофізичних, інтелектуальних і психоемоційних помилок або їх деструктивних та невиправних наслідків (втрата здоров'я, часу, оптимізму, сенсу життя тощо);

– у *процесуально-концептуальній* площині: класична академічна освіта буде розширена очною та дистанційною взаємодією студентів з успішними представниками професійних співтовариств, у ході якої відбуватиметься визначення потенційних траєкторій підприємницької діяльності студентів у сфері ФКіС, посилиться процес їхньої професійної самоідентифікації шляхом засвоєння нових ролей (педагога неформальної освіти, підприємця, блогера, маркетолога, менеджера тощо);

– у *результативній* площині відбуватиметься аналіз труднощів, з якими студенти стикалися у своїй квазіпрофесійній та навчально-професійній діяльності на засадах підприємництва з використанням авторського діагностичного інструменту, а також надання на основі результатів діагностики вихідних рекомендацій щодо подальшого розвитку підприємницької культури.

Провідна ідея дослідження. Задекларовані в Стандарті вищої освіти майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» цілі

навчання, сформульовані як підготовка осіб, здатних вирішувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми, що характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, цілком повноцінно корелюють з необхідністю формування в майбутніх ФКіС підприємницької культури як наскрізної інтегративної якості професіонала, що визначає в сучасних умовах успішність його професійної кар'єри, економічного благополуччя та суспільної цінності.

Концепція дослідження інтегрує чотири взаємопов'язані та взаємоузгоджені положення, що сприяють реалізації провідної ідеї:

1. Одним із завдань освітнього процесу в ЗВО спортивно-фізкультурного профілю має стати опосередковане та узагальнене відображення в когнітивних структурах майбутніх бакалаврів з ФКіС суттєвих характеристик підприємницької діяльності в галузі, а також відносин між її суб'єктами. Відмінними рисами такого відображення мають стати спрямованість фахівця на отримання власного прибутку через досягнення згоди між збутом та попитом спортивно-оздоровчого продукту за допомогою інновацій і власної професійної майстерності, а також на сприйняття комерційних ризиків як своєрідних викликів для інтелекту та волі.

2. Ключовим чинником формування підприємницької культури є сприйняття та засвоєння здобувачами освіти змісту, традицій і прикладів ефективної підприємницької діяльності в галузі ФКіС, що вимагає виконання працівниками ЗВО, представниками професійних співтовариств та іншими стейкхолдерами низки завдань:

– презентація культурних зразків економічно успішної підприємницької активності фахівців у галузі ФКіС з метою стимулювання бажання їх наслідувати;

– організація контрольованої практики імітаційної або квазіпрофесійної діяльності здобувачів освіти відповідно до таких зразків;

– набуття необхідних компетентностей та корекція якостей здобувачів освіти, що є змістовою основою підприємницької культури;

– визначення ступеня відповідності набутих компетентностей і

результатів навчання імперативам підприємницької культури.

3. Структурно-логічна схема формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС має поєднувати три освітніх лінії:

– інноваційну, завданням якої є формування в здобувачів освіти уявлення про ідеальні фізкультурно-спортивні продукти, побудовані на креативній основі;

– маркетингову, спрямовану на формування в студентів здатності до визначення потреб цільових споживачів, а також уміння задовольняти ці потреби;

– управлінську, яка має сформувати в студентів здатності до виконання усвідомлених автономних дій у межах управлінського циклу.

4. Контроль за формуванням підприємницької культури має відбуватися на всіх етапах освітнього процесу шляхом використання відповідних методик оцінювання знань, досвіду, а також особистісних, когнітивних, психоемоційних та інших новотворів здобувачів освіти.

Теоретико-методологічною основою дослідження є:

– поліпарадигмальний підхід (Н. Бойчук [39], В. Жигірь [155], І. Колеснікова [215], Г. Корнетов [220], В. Крижко [474], Л. Ліхачова [264], П. Лушин [272], О. Старокожко [474] та ін.), що забезпечує взаємозбагачення низки добре відпрацьованих і перевірених цілісних моделей, у яких гармонійно співіснують різні алгоритми, які претендують на статус парадигм: системний (В. Абрамов [1], П. Анохін [11], В. Арутюнов [1], В. Бахрушин [120], В. Беспалько [27], І. Блауберг [37], А. Дзундза [143], А. Жиліна [156], Ф. Корольов [222], М. Неіл [565], Т. Поясок [418], В. Садовський [456], М. Ткаченко [497]), синергетичний (К. Гальченко [206], В. Жигірь [155], О. Князєва [203], А. Ковальов [206], С. Курдюмов [203], І. Пригожин [419], І. Стенгерс [419], Г. Хакен [514]), інтердисциплінарний (А. Деркач [139], А. Ісаєв [139]), особистісно-діяльнісний (М. Артюхіна [413], О. Бондаревська [46], А. Вербицький [64; 66], І. Котова [534], Г. Попова [413], Є. Шиянов [534]), аксіологічний (О. Слободянюк [468], А. Хуторський [520]), культурологічний (В. Аніщенко [10], М. Боровик [47], Н. Карпова [291], В. Мареєв [291],

О. Падалка [10], А. Погодіна [407], О. Щіпанкіна [291]) та компетентнісний (О. Акумова [4], А. Бакушина [4], Н. Бібік [34], Н. Коносова [4], В. Ландшеєр [253], М. Ляшенко [278; 279], Н. Мойсеюк [333], В. Радкевич [442]) підходи;

– ідеї Л. Болтанскі [41; 42], Е. К'япелло [41], Л. Тевено [42] про підприємництво як діяльність, спрямовану на досягнення згоди;

– положення культурології про культуру як втілений досвід людського співіснування, а також соціальний спадок, який індивід отримує від своєї групи (В. Аніщенко, О. Падалка [10] та ін.);

– теорія соціальної установки Д. Узнадзе [504], а також положення М. Вебера [60], Ф. Найта [350], згідно з якими підприємці мають особливий менталітет, спрямований на отримання прибутку;

– положення теорії менеджменту про зміст управлінського циклу; маркетингову методологією customer development, відповідно до якої будь-який інноваційний продукт обов'язково повинен задовольняти ясно виражену потребу клієнта (С. Бланк [36]);

– ідеї П. Бурдьє [51] про сутність соціальної практики, соціального поля та стилю життя людини;

– положення культурно-історичної теорії розвитку психіки людини Л. Виготського [107; 108] про сутність інтеріоризації та екстеріоризації людиною змісту культури;

– положення соціально-когнітивної теорії А. Бандури [547] про механізм підвищення самоефективності людини;

– теорія квазіпрофесійного навчання, за якою освітній процес має ґрунтуватися на створенні ситуацій, наближених до умов реальної праці (А. Вербицький [65]);

– гуманістична педагогіка, згідно з положеннями якої формування особистісних якостей і моделей поведінки відбувається результативніше в середовищах, де створено умови для вільного самовираження та самоздійснення особи (І. Бех [30], А. Маслоу [293], Р. Мей [346], К. Роджерс [448] та ін.).

Методи дослідження. На різних етапах наукового пошуку використано

такі методи дослідження:

– *теоретичні:* аналіз наукових публікацій та інструктивно-нормативних джерел – для конкретизації проблеми, характеристики ступеня її розробленості, а також окреслення ролі автора в її вирішенні; систематизація методичного досвіду – для з'ясування стану сформованості підприємницької культури, а також для визначення перспективних напрямів підвищення ефективності освітнього процесу; аналіз і узагальнення філософського, педагогічного, соціологічного, психологічного знання – для побудови теоретико-методологічного базису дослідження, уточнення його поняттєво-категоріального апарату; синтез положень наукових підходів, теорій, ідей – для формулювання авторської концепції, а також створення на її основі методичних пропозицій; моделювання освітнього процесу;

– *емпіричні:* діагностичні (анкетування, бесіда, використання соціологічних опитувальників, тестування знань, експертне оцінювання) й обсерваційні (включене та опосередковане спостереження) – для виявлення чинників, які впливають на формування підприємницької культури; пілотні дослідження на репрезентативних вибірках – для перевірки дієвості авторського опитувальника; педагогічний експеримент – для перевірки ефективності освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури;

– математичної статистики: кросстабуляція даних, ранжування – для обробки результатів опитувань, а також експертного оцінювання; застосування критерію Манна-Уїтні – для встановлення розбіжності між двома незалежними вибірками в процесі опрацювання результатів педагогічного експерименту.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що:

уперше:

– обґрунтовано педагогічні умови формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС: нарощення індивідуальних ІТ-звичок і ІТ-присутності в освітньому, спортивно-фізкультурному, підприємницькому та соціальному середовищах; стимулювання розвитку підприємницького мислення, мотивації досягнення успіху та толерантності до ризиків засобами

інтерактивних педагогічних технологій; формування ціннісних установок на задоволення потреб інших людей у логіці усвідомленого контролю за альтруїстичними та комерційними мотивами; культивування практики прийняття рішень на основі інноваційних управлінських технологій (тайм-менеджмент, SMART тощо) засобами проблемного навчання; вивчення й засвоєння досвіду професійно успішних підприємців у сфері ФКіС та включення здобувачів освіти в соціальні (волонтерські) практики підприємництва; насичення науково-дослідної роботи студентів підприємницьким змістом; реалізація взаємодоповнюваних методик контролю та рефлексії динаміки набуття студентами підприємницьких якостей;

– розроблено загальну концепцію, структурно-логічну схему, методичне, навчально-методичне та технологічне забезпечення відповідного освітнього процесу, що в сукупності виступають теоретико-методичною основою формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС;

– на основі кваліметричного підходу розроблено факторно-критеріальну модель, застосування якої дає змогу визначати рівень підприємницької культури з урахуванням вагомості семи визначених компонентів (психологічного, економічного, соціального, етичного, управлінського, педагогічного, інформаційного); на основі факторно-критеріальної моделі розроблено текст опитувальника, який дає змогу оцінити рівень підприємницької культури за п’ятибальною шкалою;

удосконалено:

– категоріально-термінологічний апарат досліджуваної проблеми, зокрема зміст понятійних конструктів: «підприємницька культура майбутнього бакалавра з фізичної культури і спорту», «формування підприємницької культури»;

набули подальшого розвитку:

– визначення освітніх та екстраосвітніх чинників, що історично впливали й продовжують впливати на процеси формування й розвитку підприємницької культури;

– наукові уявлення про цільові орієнтири й зміст освітнього процесу

здобувачів освіти за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт» на першому рівні вищої освіти; ідеї щодо форм і змісту практики й наукової роботи в освітньому процесі.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що розроблено та впроваджено в підготовку майбутніх бакалаврів з ФКіС:

– навчальний план, структурно-логічну схему, концепт-карти методичного забезпечення та комунікаційно-логістичного супроводу освітнього процесу, форм і методів формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС;

– авторський спецкурс «Підприємництво у фізичній культурі та спорті», який включає чотири модулі: «Сутність підприємницької діяльності», «Основи підприємницької культури», «Організаційно-правові форми підприємницької діяльності», «Методика креативного мислення»;

– модифіковані робочі програми та силабуси чотирьох навчальних дисциплін, які містять такі модулі: «Цифрове забезпечення підприємництва», «Загальні положення та особливості маркетингу галузі фізичної культури і спорту», «Визначення потреб споживачів послуг галузі фізичної культури і спорту», «Розробка спортивно-оздоровчих послуг», «Просування послуг у спортивно-оздоровчій галузі», «Сутність і принципи спортивного менеджменту», «Управлінський цикл», «Технологія прийняття рішень», «Основи самоменеджменту», «Стартапи у галузі ФКіС»;

– авторський діагностичний інструментарій для визначення рівня сформованості підприємницької культури (стандартизований авторський опитувальник, методику експертного оцінювання, модифіковану методику «Тест за загальні здібності до підприємницької діяльності»);

– методичні рекомендації до самостійної роботи студентів, написання курсових робіт та проходження виробничої практики.

Матеріали й результати дослідження можуть стати підґрунтям для складання ОПП, корекції змісту дисциплін фахової та післядипломної підготовки, навчальних планів, методичних рекомендацій, а також

використовуватися з метою контролю за ефективністю освітнього процесу. Отримані в ході дослідження результати можуть стати в пригоді для самоосвіти майбутніх бакалаврів з ФКіС, у науковій роботі аспірантів та докторантів спортивно-педагогічних спеціальностей.

Основні положення й результати дослідження впроваджено в навчально-виховний процес Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького (довідка № 01-47/88 від 12.11.2020), Класичного приватного університету (довідка № 807 від 18.06.2020), Запорізького національного університету (довідка № 135/01.01-13 від 29.06.2020), Національного університету «Запорізька політехніка» (довідка № 104 від 31.08.2020), Сумського державного педагогічного університету імені А. С. Макаренка (довідка № 353 від 11.11.2020), комунального закладу вищої освіти «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» Запорізької обласної ради (довідка № 01-13/1063 від 04.11.2020), Придніпровської державної академії фізичної культури і спорту (довідка № 078/20-10 від 20.10.2020) (Додаток Ж).

Особистий внесок здобувача. Усі подані в дисертації положення, рекомендації та висновки є власним науковим доробком автора й сформульовані особисто. У публікаціях, підготовлених у співавторстві, внесок здобувача полягає у виділенні та обґрунтуванні підприємницької культури студентів вищих фізкультурних закладів як інноваційного акценту сучасної фахової підготовки майбутніх спортивних педагогів [486]; висвітленні теоретичних позицій (методології, принципів, авторських концептів тощо) з проблеми формування підприємницької культури майбутніх тренерів-викладачів [90]; обґрунтуванні теоретичного базису для розвитку алгоритмічного мислення майбутніх професіоналів [549].

Кандидатську дисертацію на тему «Підвищення фізичної та функціональної підготовленості дзюдоїстів засобами кардіотренування на різних етапах багаторічної підготовки» за спеціальністю 24.00.01 – олімпійський і професійний спорт захищено в Дніпропетровському державному інституті фізичної культури і спорту 29 січня 2016 р. Матеріали

кандидатської дисертації в процесі реалізації докторського дослідження не використовувалися.

Апробація результатів дисертації. Основні результати й теоретичні положення дослідження були оприлюднені та обговорені на наукових, науково-методичних і науково-практичних конференціях різних рівнів, зокрема:

− *міжнародних:* «Пріоритетні наукові напрямки педагогіки і психології: від теорії до практики» (м. Харків, 2019 р.); «Інноваційні наукові дослідники у галузі педагогіки та психології» (м. Запоріжжя, 2020 р.); «Педагогіка та психологія сьогодні: постулати минулого і сучасні теорії» (м. Одеса, 2020 р.); «Розвиток сучасної освіти і науки: результати, проблеми, перспективи» (м. Конін, Ужгород, Херсон, Київ, 2020 р.); «Інноваційні наукові дослідження у сфері педагогічних та психологічних наук» (м. Київ, 2020 р.); «Науковий процес та наукові підходи: методика та реалізація досліджень» (м. Одеса, 2020 р.); «Психологія та педагогіка: сучасні методики та інновації, досвід практичного застосування» (м. Львів, 2020 р.); «Актуальні питання та перспективи проведення наукових досліджень» (м. Вінниця, 2020 р.); «Наука і вища освіта» (м. Запоріжжя, 2020 р.); «Тенденції розвитку психології та педагогіки» (м. Київ, 2020 р.);

− *всеукраїнських:* «Педагогіка вищої школи: досвід і тенденції розвитку» (м. Запоріжжя, 2020 р.); «Актуальні проблеми розвитку науки в контексті глобальних трансформацій інформаційного суспільства» (м. Київ, 2020 р.).

Публікації. Основні положення й результати дослідження викладено в 37 публікаціях (34 – одноосібні), з них: 3 – монографії, 21 – стаття в наукових фахових виданнях, 1 – стаття в іншому виданні, 12 – матеріали конференцій.

Структура й обсяг дисертації. Робота складається зі вступу, п’яти розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації – 569 сторінок, з них основного тексту – 376 сторінок. Список використаних джерел містить 569 найменувань.

РОЗДІЛ 1
ПІДПРИЄМНИЦЬКА КУЛЬТУРА ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОСВІТА ЯК ПРЕДМЕТ НАУКОВОГО ОСМИСЛЕННЯ

1.1. Постановка проблеми формування підприємницької культури у майбутніх фахівців з фізичної культури та спорту

Професійна діяльність нинішніх випускників факультетів та інститутів фізичної культури є важливим компонентом соціально-економічного прогресу, який на елементарному рівні презентований великою кількістю успішних або й не дуже освітніх, розважальних, спортивно-фізкультурних, туристичних, лікувально-профілактичних та інших закладів. Від якості їхньої роботи багато в чому залежить і розвиток економічної системи країни взагалі та людського потенціалу зокрема.

Проблемам розвитку спортивно-фізкультурного бізнесу присвячено чимало досліджень, які висвітлюють принципи його функціонування та роль окремих суб’єктів господарювання, стратегії маркетингу, специфіку управління такими підприємствами тощо [15; 16; 109; 131; 183; 205; 235; 237; 262; 271; 310; 339; 405; 529; 543].

Автори аналізують рівень окупності фінансових інвестицій, розглядають економічну ефективність цього бізнесу, способи його масштабування, перспективні інструменти контролю та автоматизації виробничих процесів, найбільш типові проблемні місця та ін. До того ж, як наголошено в названих та інших роботах, комерційна складова активності головних акторів – тренерів, інструкторів, викладачів, вихователів якраз і є серйозною проблемою, що потребує додаткового вивчення. Річ у тім, що інтенсивний розвиток ринку спортивно-фізкультурних послуг відкриває для майбутніх і діючих фахівців із

ФКіС не тільки нові можливості для професійної самореалізації, а й ставить на порядок денний питання про способи її монетизації та економічної доцільності. Науковці небезпідставно стверджують, що головним джерелом хвилювання цієї категорії професіоналів є розповсюджена практика побудови партнерських відносин між власниками спортивних клубів та організацій, в яких фахівці з ФКіС є не найнятими співробітниками з гарантованими соціальними пакетами й захистом держави, а самодостатніми суб'єктами («фрілансерами») не завжди високомаржинального, але переважно креативного, корисного й гуманістично спрямованого мікробізнесу.

Така ознака професійної самореалізації нинішніх випускників спортивно-фізкультурних вишів потребує суттєвої корекції ціннісних установок у нового покоління професіоналів в умовах вищої школи, де вони здобувають освіту і де закладаються особисті амбіції, та необхідна компетентнісна база для побудови успішної кар'єри.

Водночас ця база не обов'язково має бути пов'язана безпосередньо зі спортивною спеціалізацією фахівця з ФКіС. Як стверджує дослідниця Н. Коваленко, спортсмен (а більшість студентів спортивно-фізкультурних ЗВО є спортсменами) в умовах комерціалізації спорту стикається з безліччю інших важливих фахових послуг, що передбачають діяльність тренерів, менеджерів, агентів, фізіологів, біохіміків, психологів, дієтологів, спортивних лікарів, реабілітологів, фізіотерапевтів, спортивних журналістів, фотографів, суддів, юристів та ін. Науковиця цілком справедливо наголошує на тому, що існує велика кількість суміжних професій, в яких глибокі знання особливостей спорту вищих досягнень надають значну перевагу для професійної діяльності фахівців із ФКіС після спортивної кар'єри [205, с. 9].

Однак класична професійна освіта майбутніх бакалаврів в Україні за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт» демонструє в питаннях підготовленості студентів до «фрілансерської» професійної кар'єри та прагнення будувати «свою справу» певне відставання. Серед учених, що останнім часом неодноразово звертали на це увагу, виділимо тих, хто всебічно

подав реальний стан готовності майбутніх фахівців з ФКіС різного профілю до продуктивної праці, зокрема: майбутніх учителів фізичного виховання (О. Ажиппо, П. Джуринський, Є. Захаріна, П. Рибалко, О. Тимошенко) [3; 166; 446; 493]), тренерів-викладачів (А. Сватьєв) [460], фітнес-тренерів (М. Василенко, О. Корносенко) [56; 221], фахівців з фізичної реабілітації (Н. Бєлікова, Ю. Лянной) [31; 276], загалом фахівців з ФКіС (Р. Клопов, Л. Сущенко, П. Хоменко) [201; 487; 517] та ін.

Автори заклали надійний фундамент для розуміння першооснов побудови педагогічних процесів у закладах вищої спортивно-фізкультурної освіти, спрямованих на формування професіоналізму випускників, бажання працювати в різних формальних та неформальних середовищах, реалізуючи головні суспільні функції фахівців із ФКіС, зокрема спеціальності 017 «Фізична культура та спорт».

Проте лише поодинокі наукові розвідки містять дані про продукування нової, такої важливої в умовах ринкової економіки якості фахівця – здатності виконувати складні завдання на комерційних, підприємницьких, договірних засадах, коли випускник закладу вищої освіти не має гарантованого місця роботи та вимушений створювати самостійну ринкову пропозицію.

Серед дослідників теорії і методики професійної освіти майбутніх фахівців з ФКіС виокремимо й тих, хто спробував включити до структур інтегративної компетентності випускників окремі характеристики, що стосуються підприємницької культури.

Так, М. Василенко в структурі праксіологічного компонента професійної компетентності майбутнього фітнес-тренера виділяє маркетингово-комерційну компетентність [56, с. 242], яка передбачає такі здатності: виявлення ключових потреб клієнта, планування й розробка фітнес-послуг на базі попереднього аналізу ринку споживачів; розробка та реалізація системи мотивування потенційних і наявних споживачів фітнес-послуг, само презентація, реалізація претензійної роботи з клієнтом, здатність до ведення комерційної бесіди з клієнтом щодо пропозиції групових і персональних фітнес-послуг та супутніх

оздоровчих послуг. Крім того, дослідниця необхідною умовою формування маркетингово-комерційної компетенції майбутніх фітнес-тренерів вважає так зване комерційне мислення [56, с. 245].

Нам імпонує, що М. Василенко в роботі про підготовку майбутніх фітнес-тренерів [56, с. 235] переконливо акцентує на тому, що фахівці повинні знати нормативно-правові документи, які стосуються ФКіС; основи трудового законодавства, цивільного та адміністративного права, менеджменту і маркетингу, сучасні комп'ютерні технології у сфері фітнесу.

У висновках до свого дисертаційного дослідження М. Василенко, презентуючи схарактеризовані нею критерії сформованості професійної компетентності майбутніх фітнес-тренерів, виокремлює: здатність до самоконтролю в поведінці, ініціативність і наполегливість у вирішенні поставлених завдань, прагнення особистості до самоактуалізації; наявність організаційно-регулятивної, мотиваційно-комунікативної та маркетингово-комерційної компетентностей; сформованість емпатійних, комунікативних, організаторських, лідерських здібностей і конфліктостійкості [56, с. 428].

Переконані, що більшість із наведених характеристик можна віднести до якостей людини, яка має підприємницьку природу. До того ж М. Василенко цілком усвідомлено та прагматично подає компліментарний аналіз структури професійної компетентності фітнес-тренера, запропонованої російським фахівцем у фітнес-індустрії Т. Беставішвілі. Відомий керівник курсів професійної перепідготовки кадрів у галузі організації та управління підприємствами в сфері фітнесу, маркетингового просування, реклами, проєктування, поставок обладнання, підбору й навчання персоналу, аудиту фітнес-підприємств [https://whoiswho.dp.ru/cart/person/1928107] наголошує на комерційному характері роботи фітнес-тренера, важливості його вміння діагностувати потреби й мотиви клієнтів фітнес-клубу, зрештою акцентує на економічному боці надання фітнес-послуг, де головним результатом є не спортивний результат, а прибуток комерційної установи, настрій клієнта, емоційна насиченість занять тощо [56, с. 237].

Утім, М. Василенко спрямовує засвоєння цих важливих навичок у майбутніх фітнес-тренерів здебільшого у сферу неформального отримання додаткової освіти, зокрема неперервного підвищення їхньої кваліфікації шляхом проходження відповідних курсів, конвенцій, майстер-класів, додаткового навчання та постійного самовдосконалення [56, с. 235].

Дещо в іншому варіанті виглядає затверджена сукупність компетентностей фітнес-тренера в роботі О. Корносенко [221]. Учена серед інших функцій фітнес-тренера виділяє: о*рганізаційно-управлінську* (потребує: вияву ділових якостей у встановленні внутрішньоколективних зв'язків і стосунків; уміння активізовувати й організовувати діяльність групи, залучати людей до різних фітнес-програм; пунктуальності тощо); *іміджево-презентативну* (виявляється в уміннях демонструвати різні фітнес-програми, зацікавити й підтримувати інтерес і активність упродовж заняття, рекламувати авторські фітнес-програми для проведення персонального тренування та ін.); *комунікативну функцію* (передбачає здатність встановлювати контакт із людьми, створювати позитивний психологічний мікроклімат на занятті, бути естетично виразним, надихати, налаштовувати на тренування, долучати до високої культури спілкування і взаємин тощо); *адміністративно-господарську функцію,* яка авторкою обмежена лише доглядом за технічним оснащенням залів, апаратурою, санітарно-гігієнічним станом одягу і взуття відвідувачів та ін. [221, с. 391-392].

Як бачимо, тут відсутня підприємницька компетентність фітнес-тренера, але згадана низка «soft skills-характеристик», що має однакове з нею підґрунтя. До того ж у тексті дисертації є згадки про високий рівень комерціалізації фітнес-індустрії як середовища для додаткового заробітку й професійного кар'єрного зростання фахівців з ФКіС. Учена з'ясувала, що в країнах Європи і США наявна узгодженість академічної освіти й комерційних закладів щодо надання освітніх послуг і підвищення кваліфікації фітнес-тренерів. О. Корносенко встановила, що програма підготовки тренерів в університетах (бакалавріат) триває чотири роки, перепідготовка до діяльності в галузі

оздоровчого фітнесу може здійснюватися на спеціальних курсах і вимагає диплома бакалавра [221, с. 113].

Найбільш наближеними до тематики нашого дослідження є наукові пошуки А. Молдована. Автором висвітлені актуалітети розвитку підприємницької компетентності в майбутніх фахівців із ФКіС [334], особливості і проблеми підприємницької діяльності у сфері ФКіС [339], розроблені педагогічні умови підготовки до підприємницької діяльності майбутніх магістрів з ФКіС [336], інші важливі та дотичні питання [338; 340; 342; 335; 337; 343].

Передумовами зростання підприємницької активності в галузі спорту дослідник вважає: розмаїття форм власності й видів господарювання, збільшення конкуренції та зростання професійного рівня персоналу спортивних організацій та клубів; необмежена кількість учасників конкуренції, рівний, вільний доступ на ринок і вихід з нього; більш прозоре висвітлення статистичної та юридичної інформації у сфері ФКіС; можливість вибору послуг споживачем через Інтернет-середовище тощо [339, с. 67-68].

Автор перелічує суб’єктів потенційної підприємницької активності в сфері ФКіС, зокрема: більшість професійних спортсменів і тренерів, які виступають на спортивному ринку праці як приватні підприємці; спортивні клуби, ліги, федерації, підприємства, що спеціалізуються на виробництві спортивних товарів (одяг, взуття, спорядження та атрибутика), послуг і інформації у сфері фізкультури й спорту (спеціалізовані телевізійні канали й радіокомпанії, друковані видання тощо) [339, с. 68]. В іншій роботі [334] учений виділяє й перераховує головних споживачів таких послуг – осіб, що займаються спортом і оздоровчою фізичною культурою, глядачів, спортивних уболівальників, спонсорів, тренерів, учителів, викладачів, інструкторів та ін.

Погоджуємося з думкою А. Молдована про те, що в наукових концепціях останнього десятиліття підприємництво позиціонується як загальнокультурне явище, яке містить економічні, соціальні, особистісні, моральні детонатори прогресу й добробуту в суспільстві, що забезпечується шляхом активізації й

підтримки креативного класу населення, створення умов для вивільнення його інтелектуальних, емоційних та інших ресурсів [334]. Дослідник цілком слушно стверджує, що індустрія ФКіС – це, насамперед, галузь культури, в основі якої є гуманістична складова, а її мета полягає у вихованні особистісної культури, поліпшенні фізичного здоров'я тощо.

Дослідник Ю. Мічуда, який теж вивчав проблеми розвитку підприємництва у сфері спорту для всіх [316], підприємницьку діяльність у сфері ФКіС [310], маркетинг у системі спортивного менеджменту [309], інші близькі до нашої роботи аспекти [306; 307; 308; 311; 312; 313; 314; 317; 318; 319; 328; 320; 321; 322; 323; 324; 326; 327; 315; 330] навів низку важливих висновків щодо закономірностей сучасного етапу функціонування й розвитку сфери ФКіС в умовах ринку, а також виявив особливості й головні напрями впливу ринку на окремі компоненти системи ФКіС – оздоровчу фізичну культуру, масовий спорт, спорт вищих досягнень [329].

Так, здійснений автором аналіз наукових джерел дозволив дійти висновку про те, що в умовах ринку результат людської діяльності у сфері ФКіС усе частіше набуває форми соціальної послуги й переважно стає товаром. Науковець стверджує, що товарно-грошова форма економічних відносин у сфері ФКіС стає всеохоплюючою, за винятком певної частини фізкультурно-виховних послуг, які споживаються безкоштовно. Водночас ці аргументи свідчать про те, що економічна діяльність у сфері ФКіС набуває форми підприємництва, бізнесу, що дедалі більше залежить від зовнішнього економічного середовища й зумовлений необхідністю застосування ефективних способів залучення та використання великої кількості економічних ресурсів, а також забезпечення постійно зростаючих потреб населення у високоякісних ФСП [326].

Ю. Мічуда запропонував власну класифікацію фізкультурно-спортивних послуг (далі ФСП), поділивши їх на такі основні види: 1) фізкультурно-виховні; 2) фізкультурно-оздоровчі; 3) спортивно-оздоровчі; 4) спортивно-видовищні; 5) спортивно-тренувальні; 6) фізкультурно-реабілітаційні [329].

До головних позитивних наслідків впливу ринкової економіки на життєдіяльність сфери ФКіС автором віднесено: більш якісне задоволення потреб населення, розширення асортименту послуг, упровадження новітніх технологій; утвердження в масовій суспільній свідомості цінностей ФКіС (особливо під час телевізійних трансляцій змагань і розповсюдження просвітницьких матеріалів); залучення значних обсягів коштів у вигляді спонсорської підтримки; удосконалення системи управління сферою ФКіС та ін. [329].

Автором виділені й негативні наслідки ринкового функціонування сфери ФКіС, серед яких: неможливість задовольнити потреби у високоякісних ФСП осіб із низьким рівнем доходів; формування у спортсменів і тренерів егоїстичної моделі економічної поведінки; надмірне втручання компаній-спонсорів та телевізійних компаній у життєдіяльність спортивних організацій; активна міграція фахівців із ФКіС до країн з високим рівнем економічного розвитку; економічна диференціація видів спорту, поділ їх на «багаті» і «бідні» тощо [329].

Цікавою є й думка спеціаліста з соціології В. Лукащука [271], який майже симетрично А. Молдовану висвітлює особливості підприємницької діяльності у сфері спорту. Дослідник схематично навів перелік видів підприємницької активності у сфері ФКіС, що дає змогу додати до раніше наданої сукупності (А. Молдован, М. Василенко, О. Корносенко та ін.) декілька нових позицій, а саме: організацію і проведення спортивних свят, турнірів, видовищ, показових виступів, концертів; розробку індивідуальних програм оздоровчого спрямування, заходів із реабілітації після травм, реалізацію різних видів дозвілля та відпочинку; навчання споживачів послуг техніці рухових дій; організацію комплексного контролю над рівнем всебічної підготовленості й станом здоров’я споживача послуг; консультації у сфері харчування (лікаря-дієтолога), з питань раціонального режиму харчування й вживання харчових добавок, вітамінів для споживачів послуги; консультації фахівців із проведення медико-відновлювальних заходів, а також тестування спортсменів; професійну

підготовку (перепідготовку) і підвищення кваліфікації у сфері ФКіС та ін. [271, с. 45-46].

Зважаючи на наведений перелік видів підприємницької активності, важливими видаються й роздуми Т. Арабаджи щодо формування готовності до професійного самовизначення спортсменів після закінчення спортивної кар’єри [14]. Неготовність переважної більшості спортсменів до цього акту волі призводить до розчарування, пригнічення, а іноді до порушення ними моральних норм, прояву схильності до девіантної поведінки та протиправних вчинків. Аналіз результатів здійсненого автором опитування показав, що близько 68% спортсменів, які закінчили спортивну кар'єру, схиляються до вибору професії зі спортивної сфери, але тільки 15% дійсно пов'язують її з нею [14, с. 5].

Фахівчиня з психології А. Большакова [43] описує процеси особистісної реалізованості, що притаманні багатьом спортсменам після закінчення спортивної кар'єри. Авторкою введений в теорію психології понятійний конструкт «особистісна реалізованість» як переживання людиною власної вичерпаності, фрустрація потреби в досягненні життєвого успіху; переживання «втрачених можливостей» – незадовільна оцінка результатів самореалізації в минулому; неможливість знайти в минулому основу для майбутніх життєвих досягнень; незадовільна оцінка власної активності й енергійності в минулому та теперішньому; відсутність життєвого планування; песимістичні прогнози й несприятливі перспективи на майбутнє; переживання вичерпаності власного потенціалу та можливостей; відсутність або мала кількість значущих життєвих подій і справ тощо [43, с. 23].

В таких умовах важливою ціннісною установкою в непередбачуваній професійній самореалізації є збереження головних переваг фахівця у сфері ФКіС: наявність тривалого досвіду перебування в спортивно-тренувальному процесі, отримання задоволення від нього і його результатів та ін.

Наприклад, А. Сватьєвим подано авторську концепцію підготовки майбутнього тренера-викладача до професійної діяльності [460], в якій зокрема

йдеться про таке розуміння природи вибору тренерської професії, як акту самовизначення особистості. Учений вважає «післяспортивне» життя таким, що не зводиться до пошуку стану гомеостазу, а дає підґрунтя для адекватної концентрації на бажанні продовжити спортивну діяльність у новій, опосередкованій іншою людиною формі [460].

Така позиція демонструє суттєву схожість між ціннісними установками осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, та спортсменами. В кожному випадку такі люди мають суттєві труднощі та великі психоемоційні втрати під час сходження на вершини майстерності у своїй справі, не маючи чітких гарантій успіху.

Урахування багаторічного домінування спортивних цілей у діяльності майбутнього тренера-викладача дає, на думку А. Сватьєва, змогу сублімації її енергії в нові смисли життя, пов’язані зі спортивною підготовкою учнів [460]. Заслуговують на повагу установки дослідника на культивування професійно-педагогічного самовизначення в тренерській професії через педагогічне стимулювання переконаності в соціальному імпонуванні потенційним користувачам тренерських послуг, почуттям власної значущості та впевненістю в здібностях до вказаного виду діяльності [460]. Саме такі ціннісні орієнтації характерні для сучасних успішних підприємців у будь-якій сфері.

Цікавим є те, що з модернізацією суспільного життя в Україні представлені позиції майже не змінюються. Так, у посібнику радянських часів А. Деркача та А. Ісаєва згадуються головні мотиви спортивної діяльності, на які слід спиратися організаторам дитячого спорту. Вони подані приблизно в тому ж форматі, не зважаючи на ідеологічні парадигми, що домінували в ті часи. Організатору дитячого спорту, на думку авторів, «треба пам’ятати, що серед стимулюючих мотивів поведінки в юного спортсмена не останнє місце займає честолюбство. В ньому закладені великі резерви для усвідомлення власних переваг у боротьбі із суперником і шляхетне устремління вести таку боротьбу в рамках правил» [139, с. 75].

Т. Арабаджи наголошує на тому, що кожна людина, долучаючись до

спорту, ставить перед собою різні супутні цілі: кар'єра, слава, самоствердження, здоров'я, спілкування, збагачення тощо, але прагнення перемогти є завжди домінуючим та основоположним. За кількістю й рангом перемог визначається майстерність тренера, його заробітна плата, отримані почесні звання та ін. [14, с. 15]. Саме тому комерціалізація спорту, реалізація в ньому законів бізнесу дедалі більше впливає на свідомість суб’єктів галузі ФКіС: керівників, організаторів, менеджерів, бізнесменів, які, будучи замовниками перемог, насамперед розраховують, як прибутковіше організувати спорт, а пересічні виконавці послуги (тренери, спортсмени) думають, як досягти цієї перемоги, іноді користуючись установками на зразок «будь-якою ціною» [14, с. 17].

Автор переконаний, що виходом із ситуації, що склалася, є гуманізація спорту, головним принципом якої є забезпечення максимального розвитку особистості спортсмена. Водночас Т. Арабаджи розуміє, що ці два процеси (комерціалізація та гуманізація спорту) є антагоністичними за своєю суттю [14, с. 19], а як головну свою пропозицію висуває технологію формування готовності до професійного самовизначення спортсменів після закінчення спортивної кар’єри, що потребує планування нового професійного життя, визначення типу професії, яка відповідає природі людини, та варіантів самоздійснення, одним з яких є підприємницький [14, с. 198-199].

В. Бицюк [33], дослідниця особливостей виявлення професійної суб’єктності учителів фізичного виховання, теж має рацію, коли наголошує на необхідності формування в майбутніх учителів фізичної культури прагнення до соціального ствердження шляхом втілення змісту свого внутрішнього світу у творчій професійній діяльності. Учена наголошує, що це прагнення не має сенсу без відповідальності вчителя за свою ідейну позицію, а також прийняття ним культурних норм [33, с. 183].

Науковиця надає характеристики професійної суб'єктності вчителя фізичної культури, які загалом можуть слугувати підприємницьким базисом особистості: активність, автономність, цілісність, безпосередність, креативність, гідність; сформованість професійного Я-образу, ідентифікація з

професією; потреба в професійному успіху; принциповість у дотриманні світоглядних орієнтирів; виваженість у педагогічних діях; справедливість при вирішенні педагогічних конфліктів; авторитет в учнів і колег [33, с. 184].

Дещо з іншим акцентом ставить проблему підвищення суб'єктності фахівців у сфері ФКіС дослідниця Н. Денисенко [135]. Вона розглянула феномен професійної мобільності майбутніх учителів фізичної культури як якість нової генерації фахівців, здатних адаптуватися до трансформаційних процесів, що відбуваються в Новій українській школі, можливість навчатися в закладах вищої освіти не за постійним місцем навчання та умінням виходити за межі основного змісту майбутньої педагогічної діяльності [автореферат Денисенко, с. 12]. Специфічними рисами такого фахівця на етапі отримання вищої освіти є наявність індивідуальної освітньої траєкторії, що реалізується через навчання на території України чи поза її межами, набуття досвіду застосування нових педагогічних технологій у сфері ФКіС, наявність Soft Skills для побудови власної професійної кар'єри в галузі або на її межі.

Одним із важливих чинників, що дають змогу для такого навчання, є наявність у майбутнього фахівця з ФКіС навичок використання інформаційно-комунікаційних технологій, створення персонального освітнього середовища. Серед авторів, які останнім часом звернули увагу на це завдання для теорії і методики професійної освіти майбутніх фахівців із ФКіС, виділяємо Л. Денисову [136; 137].

Дослідниця розробила теоретичні й методичні засади професійної підготовки майбутніх магістрів ФКіС з використанням інформаційної-комунікаційних технологій, що і сприяє інформатизації ЗВО, і розширює дидактичні, методичні, інформаційні та технологічні можливості здійснення освітнього процесу. Учена визначає готовність до професійної діяльності майбутніх магістрів ФКіС як результат підготовки особистості, що виявляється в мобілізації її фізіологічних і психологічних систем, інтелектуальних, компетентнісних та мотиваційних ресурсів, а також знань про застосовність продуктів цифрової трансформації відповідної галузі для ефективного

виконання професійних обов’язків на засадах колаборизму, активності, інноваційності й результат-зорієнтованості [136, с. 412].

Заслуговує на схвалення авторське бачення інформаційно-комунікаційної компетентності магістрів ФКіС як динамічного конструкту, що базується на здатності особистості до оволодіння новими інформаційними технологіями, вільному орієнтуванні в інформаційному просторі та забезпечує ефективну реалізацію поставлених завдань у науковій і професійній діяльності, професійний розвиток та самореалізацію [136, с. 412].

Зауважимо, що для визначення рівня сформованості вмінь і навичок майбутніх магістрів ФКіС щодо готовності до професійної діяльності, які формуються в закладах вищої освіти із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, авторка використовує як індикатор здатність організовувати реалізацію проєктів, спрямованих на розв’язання проблем інноваційного й підприємницького характеру у сфері ФКіС [136, с. 508].

Очевидно, що дослідниця має досить реалістичні прогнози на найближче майбутнє сфери ФКіС та розуміє роль підприємницького фактора в аспекті стратегії виживання молодих випускників ЗВО.

Такі ж думки можна виявити і в наукових розвідках Т. Дереки, яка стверджує, що в умовах ринкової економіки й нарощення зовнішньоекономічних факторів глобалізації всіх соціальних інституцій підвищується роль неперервної професійної освіти майбутніх фахівців із ФКіС [138]. Розглянувши акмеологічні засади їхньої професійної підготовки, дослідниця пропонує будувати їхній саморозвиток, постійно ускладнюючи завдання й піднімаючи рівень досягнень задля навчання, саморозвитку та самовдосконалення упродовж життя, досягнення особистісного й професійного акме [138, с. 412].

Нам імпонують такі акмеологічні наголоси професійної освіти майбутніх фахівців із ФКіС, адже вони збігаються з ідеєю спортивного й післяспортивного життя людини як устремління до перемог і максимальних результатів, досягнення яких звично для фахівця з ФКіС, але практично не

можливе без ризику та виходу за рамки пересічної щоденної практики.

Ще один близький до феномена підприємництва аспект ФКіС пов'язаний із суб'єктами управління галуззю. С. Криштанович однією з останніх в Україні розглянула професійну освіту майбутніх менеджерів із ФКіС. Авторка вважає, що вирішальна роль у їхній підготовці до професіональної діяльності належить такому чиннику, як конкурентоспроможність цих фахівців, а саме професійні перспективи, що постають перед ними після закінчення закладу вищої освіти. Адже в майбутньому професійна діяльність менеджерів ФКіС може реалізовуватися в освітніх установах, спортивних клубах, фізкультурно-спортивних організаціях, професійних спортивних командах, комерційних фізкультурно-спортивних організаціях, недержавних установах, у яких відбувається підприємницька діяльність, оскільки процес комерціалізації ФКіС в Україні набуває все більшої актуальності [234, с. 66].

Заслуговує на схвалення компаративний аналіз зарубіжного досвіду європейських країн щодо формування професійної компетентності майбутніх менеджерів ФКіС, який здійснила С. Криштанович. Він вказує на доцільність запровадження у вітчизняних ЗВО деяких корисних практик, зокрема такої: кандидати, які бажають вступити на магістерські програми, уже повинні мати реалізовані проєкти, досвід роботи й рекомендації від роботодавця. Ще однією корисною пропозицією є підтримка майбутніх магістрів зі сторони екстраосвітнього академічного середовища, яке надавало рекомендації та зацікавлено в покращенні професійного портфоліо здобувача освіти [234, с. 413].

Вагомим є й акцент на підготовці фахівців фізичного виховання і спорту в США. Наприклад, у роботі С. Мединського [298] наголошується, що американці виділяють навчальні програми, які готують фахівців, здатних до застосування засад бізнесу, тренерської діяльності та фізичного виховання в організації та управлінні спортивних програм і команд, закладів із рекреації та фітнесу, оздоровчих клубів; надання послуг зі сфери рекреації та споріднених із нею. Такі програми мають код 31.0504 і називаються «Управління у спорті та

фітнесі» (Sport and Fitness Administration / Management). Вони передбачають вивчення таких дисциплін, як «Планування та розробка фітнес-програм», «Основи фінансового управління», «Маркетинг», «Прийом на роботу», «Управління закладами», «Психологія міжособистісних стосунків», «Правові аспекти спорту», «Стандарти здоров'я та техніки безпеки» [298, с. 119].

Теорія і практика так званої підприємницької освіти за кордоном була досліджена українським педагогом О. Романовським [451]. Автор наголошує на помилковості думки про те, що підприємництво можна ототожнити з менеджментом, а підприємця – з менеджером. Велику кількість громадян України, як зазначає дослідник, навчали керувати виробництвом і соціальною сферою, не концентруючи уваги на підготовці самого підприємця – організатора виробництва, того, хто започатковує підприємництво (справу, бізнес). Цією суттєвою функціональною відмінністю підприємця від менеджера пояснюються особливі, відмінні від інших методи підготовки підприємців і менеджерів [451, с. 17].

На жаль, одним із невтішних висновків ученого є те, що підприємницька освіта може бути ефективною лише тоді, коли є (або створюються) політичні умови для стабільного економічного розвитку. Це означає, що навчання підприємництву в країні, де не сформована відповідна громадська думка щодо користі й необхідності підприємництва, не закладене позитивне ставлення населення до підприємництва, не створені необхідні законодавчі акти на підтримку підприємництва, є малоефективним і безперспективним [451].

Саме такі екстраосвітні причини вважаємо головним бар'єром для швидкого та ефективного просування підприємницької освіти в Україні, що зумовлює продовження наукових пошуків теоретичних і методичних засад подолання цієї проблеми. Проте, на жаль, роботи, які були вивчені нами, позбавлені всебічного та ґрунтовного висвітлення проблематики формування підприємницького духу майбутніх модераторів спортивного й фізкультурного життя країни та світу, не зважаючи на суттєві успіхи в експериментальних дослідженнях своїх моделей та технологій професійної освіти. Згадаймо успіхи

відомих випускників Гарварду, Оксфорду, Кембріджу, які започаткували світові бренди фітнес-індустрії, акумулювали в них мільярдні статки та зрештою стимулювали населення своїх країн включити у свої щоденні режими заняття фізичними й духовними вправами на засадах особистого задоволення та стійкої мотивації до здорового способу життя.

Ці приклади підприємницького успіху підтверджують актуальність потреби в постановці наукової проблеми, сутність якої полягає в підготовці достатньої кількості та високої якості фахівців із ФКіС, здатних швидко пристосовуватися до будь-яких змін, гнучких, із лідерською життєвою позицію, ініціативних і відповідальних як новаторів.

Як справедливо стверджує Н. Коваленко, «останнім часом серед фахівців сфери спорту вищих досягнень та олімпійської підготовки сформовано тверде переконання в тому, що реалізація спортсменом своїх природних задатків і досягнення найвищих результатів є не лише наслідком схильності до майстерності в конкретному виді спорту, добре спланованою і забезпеченою тренувальною та змагальною діяльністю, а й створенням навколо спортсмена атмосфери соціального і психологічного благополуччя, профілактикою факторів ризику, рішенням численних життєвих проблем, що виникають протягом спортивної кар’єри» [205, с. 4].

Очевидно, що соціальне та психологічне благополуччя фахівців з фізичного виховання та спорту не можливе без серйозного ставлення до нових умов соціального життя, де підприємницький підхід є запорукою фінансово-економічного стану людини протягом усього життя.

Серед дискусійних аспектів порушеної проблематики виокремлюємо декілька важливих позицій, що становлять основу для подальших наукових розвідок у галузі теорії і методики професійної освіти.

По-перше, сучасна тенденція до неперервності в професійній освіті більшості спеціалістів призводить до того, що фахові співтовариства потребують осіб, здатних працювати більш ніж в одній професійній позиції, зберігати самовладання в умовах невизначеності аж до повного хаосу і

абсолютної неясності, спроможних екстраполювати ідеї з однієї сфери в іншу.

Дійсно, галузь спорту та фізичної культури є гармонійною складовою економіки України, що викликає необхідність швидкої реакції освітніх інституцій на потреби ринку й ринкової економіки, якою нині так пишається наша країна. Саме тому сотні випускників інститутів ФКіС мають готуватися до боротьби на ринку ФСП, а не мріяти про соціальні пакети та традиційні для радянської системи способи зростання в наперед передбачуваних умовах.

По-друге, проблема розвитку спортивно-фізкультурного бізнесу в сучасній Україні посилюється ще й фактором інтенсивного відтоку кращих представників галузі на роботи в країни ближнього й дальнього зарубіжжя. Безвізовий режим між Україною та Європейським Союзом, вільне переміщення в сучасному світі товарів, грошей і послуг інтенсифікували масові професійно-еміграційні процеси, що дозволили громадянам України інтегруватися в ринок сусідніх країн і перевірити в дії весь свій потенціал компетенцій в іншомовному й полікультурному середовищі. Зауважимо, що динаміка такої інтеграції свідчить про загалом позитивне сприйняття представників нашого фахового співтовариства як професіоналів різних сфер, зокрема й такої доволі перспективної професії, що має всі шанси для конкурентної боротьби, як фахівець із ФКіС, підготовка якого здійснюється в межах галузі 01 Освіта/Педагогіка, спеціальності 017 – Фізична культура і спорт [205].

Наголосимо також на тому, що на тлі суттєвого зменшення долі державних підприємств в Україні за період її становлення як суверенної держави та з урахуванням хиткого стану наших приватних ініціатив, низької конкурентоспроможності на світовому ринку перспективи масштабної «фізкультуризації» країни лише національними «виробниками» сумнівні. Через це зараз важко спрогнозувати, яким буде цей ринок в той час, коли в країні введуть вільний продаж землі або зайдуть міжнародні транснаціональні корпорації з великим досвідом і успіхами у спортивно-фізкультурному бізнесі.

Звичайно, що для більш точного розуміння потреб окресленого ринку кожному випускникові слід усвідомлювати мотиви клієнтів щодо занять

фізичною культурою, які можна «монетизувати». Так, у роботі Є. Гогунова показано, що в процесі розвитку мотиваційної сфери людини особливу роль відіграють первинні мотиви. З потреби в русі народжується мотив емоційної привабливості фізичних вправ, в основі якого – механізми переживання задоволення від процесу виконання вправ. Вагоме значення в нашому житті має й потреба в збереженні здоров'я, життя, в результаті чого з'являються мотиви зміцнення здоров'я, фізичного стану власного тіла, розвитку сили, спритності і витривалості. Отже, майбутній монетизації буде підлягати продукт (результат) діяльності в фізичному вихованні та спорті – фізичне задоволення, оздоровчий та інші ефекти [116].

Третя дискусійно важлива проблема формування підприємницької культури майбутніх фахівців з фізичного виховання та спорту полягає в особливостях контингенту професіоналів. Більшість з них до моменту потрапляння в професію вже мають великий досвід у заняттях спортом на всіх рівнях, іноді на найвищому. Адаптація таких спортсменів до нових для них умов постспортивного життя, як справедливо зазначає Н. Коваленко, залежить від різних чинників, які певним чином пов'язані з причинами завершення спортивної кар'єри. Так, якщо відбувається раптове або ж вимушене її припинення (через серйозну травму, виключення зі складу команди та ін.), то різко і до того ж негативно змінюються взаємини спортсмена в звичному для нього соціальному середовищі, а сам він виявляється не готовим до нового життя та іншої професійної діяльності, у результаті чого виникають, з одного боку, фінансові, матеріальні труднощі, складності в сімейних відносинах і т.д., а з іншого боку – психічна пригніченість через невикористані можливості в спорті вищих досягнень. Якщо ж атлет на тому чи іншому етапі своєї багаторічної підготовки свідомо приймає рішення про завершення спортивної кар'єри, то ситуація переважно складається й розвивається більш сприятливо, супроводжується раціональними поведінковими реакціями, що полегшує спортсмену перехід до реалій постспортивного життя [205, с. 133]. Зазначені дискусійні моменти становлять дискурсивну основу для побудови концепції

формування підприємницької культури майбутніх фахівців з фізичного виховання та спорту, що є предметом нашого подальшого дослідження.

Отже, розв'язання проблеми формування готовності майбутніх фахівців із ФКіС до професійної діяльності в підприємницькому форматі має актуальний і перспективний характер, про що свідчать наведені нижче аргументи.

1. Підприємницька культура як феномен наукового вивчення ще не була предметом ґрунтовного аналізу фахівцями у сфері теорії і методики професійної освіти майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізкультура і спорт» (на першому рівні вищої освіти), хоча дослідження в близьких за змістом площинах мають і теоретичний, і практичний успіх.

2. Розвиток ринкової економіки й поширення демократичних процесів в Україні створюють таку ситуацію, коли для успішного входження молодої людини в будь-які суспільні та трудові відносини їй дедалі більше необхідні якості й компетентності, що в західній освітній культурі прийнято називати soft skills (м'які/гнучкі навички). Їхній досі ще остаточно не сформований перелік демонструє запит на людину, яка здатна виконувати складні завдання в умовах невизначеності, що характеризує суспільство постмодерну, в якому простежується попит на емоційний інтелект, готовність працювати в команді, лідерські якості, креативність і критичність мислення, підприємливість тощо. Доведено, що соціальне та психологічне благополуччя фахівців із ФКіС неможливе без серйозного ставлення до ринкової, комерційно детермінованої економіки, де підприємницький підхід є запорукою фінансової заможності людини.

3. Науковцями створене дискусійне поле для пілотної оцінки перспективності різних, іноді суперечливих концепцій формування підприємницької культури майбутніх фахівців із ФКіС. Водночас у процесі пілотної пошукової активності відслідковуються як мінімум дві ефективні моделі освіти, в одній з яких підприємницький дискурс гармонійно вписується в українську соціокультурну традицію, а в іншій – очікується максимальна екстраполяція продуктивних ідей і технологій світової (переважно англосаксонської) освіти підприємців.

4. Доведено, що на фоні європейської інтеграції освітньої системи України, її швидких цивілізаційних змін, що виявляються в акцентах вищої школи на більшій доброчесності, прозорості та суб'єктності всіх зацікавлених учасників формування нового покоління фахівців із ФКіС, жодна з моделей не може бути проігнорована, а конкуренція між ними має позитивний діалектичний характер.

5. Ретроспективний і прогностичний аналіз наукової літератури дозволяє стверджувати, що підприємницький стиль побудови професійної кар'єри майбутніх фахівців із ФКіС є найбільш доцільним способом фахової самореалізації. Це детермінує актуальність і перспективний характер постановки відповідної наукової проблеми, вирішення якої має сформувати зрозумілу відповідь на питання: якою має бути вища фахова освіта в галузі ФКіС, щоб у результаті її здобуття випускники стали носіями таких знань, умінь, практичних і ціннісних установок, які б дали змогу відкрити власну справу, де любов до обраної професії або виду спорту, пройшовши через стадію економічної адаптації та прикладної доцільності, стала запорукою суспільно корисних результатів, відчуття людиною власної гідності й найбільш повного втілення свого покликання?

1.2. Підприємницька культура як феномен наукового дослідження

Постановка проблеми дослідження в загальному вигляді дає змогу перейти до наступного завдання – розгляду ключової дефініції дослідження. У цьому контексті наголосимо на тому, що феномени «культура», «підприємництво», «підприємницька культура» є об'єктами вивчення багатьох наук, зокрема таких, як економіка, менеджмент, філософія, соціологія, культурологія, історія, психологія, юриспруденція, педагогіка тощо. У зв'язку з цим інтегральний варіант подання найбільш вагомих аспектів підприємницької

культури, з урахування кожної з перелічених галузей наукового знання, практично неможливий. Утім, аналіз термінологічних засад дослідження є традиційним етапом побудови авторських концепцій в галузі теорії і методики професійної освіти, а його мета – бути максимально точно й правильно зрозумілим для наукової спільноти.

Поняття «культура» справедливо вважають однією з фундаментальних і одночасно неоднозначних дефініцій сучасного гуманітарного дискурсу, що легко простежити, аналізуючи всю сукупність уже наявних варіантів його визначення. Нами виявлено понад 500 версій тлумачення терміна «культура», в яких із різних боків і під різним поглядом демонструються відмінності та особливості його розуміння, що залежить від обраних авторами контекстів. Зауважимо, що зародження терміна «культура» історики пов'язують із процесом культивування й вирощування різних видів тварин і рослин, способів обробки земельних ділянок тощо, хоча ближче до XX ст. відбулася певна екстраполяція латинського значення «culture» в суто соціальний феномен.

У філософському значенні поняття «культура» розглядається здебільшого як специфічна сукупність набутих людством матеріальних і духовних цінностей, що накопичуються протягом тривалого періоду, примножуються й модифікуються різними соціальними групами, впливають на орієнтири взаємодії людей з навколишнім середовищем тощо. У більш вузькому сенсі культура – це система ціннісних переконань, зразків і норм поведінки, властивих певній групі людей [106, с. 182].

Порівняємо це трактування з поданим у словнику В. Адамчика, де культура – це певний рівень розвитку суспільства, творчих сил і здібностей людини, віддзеркалений в типах і формах організації життя й діяльності, в їхніх взаємостосунках, а також створюваних матеріальних і духовних цінностях [358, с. 238]. Як бачимо, феномен культури автори сприймають, з одного боку, як сукупність здобутих людством чи окремими соціальними групами успішних патернів життєдіяльності, а з іншого – як певний рівень її якості, в якій культура є формою оцінного судження, певним еволюційним

піком розвитку чогось, а безкультур'я, навпаки, – дном деградації або відправною точкою зародження певних прогресивних процесів.

У філософському словнику Н. Бряник наводить три основні підходи до розуміння культури: 1) емпіричний, який подає «культуру як суму й результат діяльності людини, тобто як сукупність предметів і цінностей, що складають людське життя. Тут культура представлена у вигляді статичних предметів, до того ж розмежовують матеріальну й духовну сфери культури, проте не виключається їхня взаємодія»; 2) оцінний «виділяє певний еталон культури, на підставі якого повинне будуватися оцінювання культурності як такої»; 3) діяльнісний, що розглядає культуру «як небіологічний, специфічно людський спосіб діяльності» [363, с. 85].

На думку Г. Тульчинського, культура – це система набуття, зберігання й трансляції соціального досвіду. Вона є поєднанням цінностей і норм, які забезпечують формування, збереження й розвиток суспільства [502, с. 76]. Автори Т. Іванова та В. Приходько характеризують культуру як досягнення людства у виробничій, суспільній і розумовій діяльності, як форму спілкування між людьми чи як набір знань, цінностей і норм, якими володіють особи під час взаємодії, а як також сукупність носіїв, які соціалізують і розкривають ці значення [177, с. 208]. Кандидат філософських наук В. Воропаєва вважає, що культура є особливим засобом організації й розвитку людської індивідуальності, представленим у продуктах матеріального й духовного виробництва [106, с. 181].

Незважаючи на багатогранність визначень культури в площинах різних концепцій і шкіл, загальним для них є твердження, що культура віддзеркалює і, одночасно, формує спосіб життєдіяльності людини й людства загалом.

З огляду на мультидисциплінарний характер дефініції «культура» вважаємо за доцільне звернутися до законодавчої бази України, в якій відображено юридично вивірені терміни, що мають імперативний характер. В Законі України «Про культуру» вказано, що «культура» є сукупністю матеріального й духовного надбання певної людської спільноти (етносу, нації),

нагромадженого, закріпленого і збагаченого протягом тривалого періоду, що передається від покоління до покоління [433].

Із цим визначенням важко не погодитися, а його чинний нормативно-правовий статус дозволяє не затримуватися на більш ґрунтовних доказах доречності використання у подальшому дослідженні саме такого формулювання, усвідомлюючи при цьому можливі суперечності між об'єктивними процесами вітчизняного термінотворення в педагогічній науці та глобальними (як мінімум європейськими) тенденціями щодо уніфікації в цій галузі. Узагалі глобалізація помітно універсалізує культурні відмінності між народами, але цей процес відбувається надзвичайно повільно і з великим спротивом, коли йдеться про термінологічні традиції та мовні особливості. Ослаблення такого спротиву чи взагалі нейтралізація можливі лише за політики діалогу культур. Саме діалог культур, а не «роздмухування» їхніх розбіжностей породжують віру в прогресивну уніфікацію термінологічної бази науки, яка є важливим підґрунтям підвищення якості взаємодії між вченими.

Дещо комфортніша ситуація спостерігається в розумінні терміна «підприємець», який вважають у всьому світі соціокультурним статусом особи, що здійснює автономну економічну діяльність з метою отримання прибутку й задоволення потреб інших людей. Нині їхня активність є дійсно умовою прогресу та модернізації соціально-економічного стану будь-якого суспільства, а чинне законодавство України офіційно утверджує таке розуміння. «Підприємець» зафіксований у ньому як фізична особа, що здійснює ініціативну, систематичну, на власний ризик діяльність з метою одержання прибутку [475]. З цього пояснення зрозуміло, що суб'єктом підприємницької культури є особистість, що має певні цінності, норми, мотиви, орієнтації, які визначають безпосередньо економічні й соціальні характеристики її діяльності, прагматичною метою якої є матеріальний або ідеалістичний прибуток, а обрані способи його отримання є складною етико-моральною, юридичною, психологічною та іншою проблемами і для самого індивіда, і для суспільства загалом.

Тлумачення підприємницької культури в наукових публікаціях різняться не тільки через авторський підхід до неї, але й у зв'язку з метою використання

цих дефініцій. Наведемо деякі приклади (табл. 1.1). Запропоновані варіанти визначень підтверджують думку, що підприємницька культура є певною характеристикою особистості та складається з набутих протягом її життя системи знань, цінностей, моральних і етичних норм, прийомів та методів здійснення господарської діяльності відповідно до чинних у суспільстві правових норм, традицій і стереотипів.

Як бачимо, С. Іванюта [182], В. Іванюта [182], С. Білоус-Сергєєва [35], А. Кириллова [197], О. Алексєєв [197], В. Деркач [140] окреслюють підприємницьку культуру як особливості поведінки працівників певного підприємства, характеристику умов праці, якості комунікаційних зв'язків на підприємствах тощо. Тобто суб'єктом підприємницької культури тут виділено підприємство (організацію, фірму). Утім є й інші точки зору, зокрема російські науковці О. Буторіна та Ю. Фукалова [53] носіями підприємницької культури вважають ще й окремих індивідів; В. Костів виокремлює підприємницьку культуру особистості [226]; І. Зінькова розробила симптомокомплекси інтегративних якостей підприємницької культури особистості [169]; З. Дильнова вважає, що на рівні особистості підприємницьку культуру складають індивідуальні мотиви підприємницької діяльності, знання, навички, суб'єктивні сприйняття й оцінки [152, с. 32].

Ці індивідуальні цінності в подальшому закріплюються в реальній практиці управління виробництвом, що формує організаційну й корпоративну культуру, які, зі свого боку, створюють стійкі масові стереотипи економічної поведінки і втілюються в економічній культурі певного соціуму (рис. 1.1). Огляд доступних видань дає змогу підтвердити узгодженість цієї моделі з вітчизняними традиціями, а також констатувати, що:

– американські й європейські науковці у своїх роботах, присвячених підприємницькій культурі, переважно зосереджують увагу на теоріях менеджменту, вивчають особливості організації бізнесу й ділової комунікації, техніку ведення переговорів, створення ефективної реклами тощо (П. Друкер [149], Й. Шумпетер [540], Р. Льюїс [274], Р. Рюттінгер [454] та ін.);

Таблиця 1.1

Трактування деякими авторами поняття «підприємницька культура»

Автор, джерело	Визначення
І. Зінькова, [169, с. 14]	…підприємницька культура характеризується мірою і є результатом сформованості суспільно значущих інтегративних підприємницьких якостей, генетично заданих і соціально набутих у результаті функціонування механізму внутрішньої ціннісно-смислової регуляції підприємницької поведінки й зовнішніх підприємницьких відносин особи в процесі її життєдіяльності та особистісної самореалізації.
С. Білоус-Сергєєва, [35, с. 236]	Культура підприємництва – це система правил і норм діяльності, звичаїв та традицій, різноманітних інтересів, особливостей поведінки працівників певного підприємства, стилю керівництва, задоволеність працівників умовами праці, рівень співпраці й перспективи розвитку.
А. Кириллова, О. Алексєєв, [197, с. 681]	Культура підприємництва передбачає вміння так організувати виробничу й комерційну діяльність фірми, щоб успіхи в бізнесі поєднувалися зі створенням умов, за яких працівники максимально б розкрили свій творчий потенціал і були задоволені працею, а споживачі оцінювали діяльність фірми не тільки утилітарно, але й у більш широкому значенні як суспільно корисну діяльність.
О. Буторіна, Ю. Фукалова, [53, с. 58, 59]	Підприємницька культура як інститут визначає особливості поведінки господарюючих суб’єктів у соціально-економічних процесах. ...система правових і етичних критеріїв (норм), яка регламентує відносини усередині ділового співтовариства при дотриманні чинних правових актів, правил, норм.
М. Лапуста, [255, с. 470]	Культура підприємництва – це певна сукупність принципів, прийомів, методів здійснення підприємницької діяльності суб’єктами відповідно до чинних у країні (суспільстві) правових норм (законів, нормативних актів), звичаїв ділового обороту, етичних правил, норм поведінки при веденні цивілізованого бізнесу.
В. Деркач, [140]	Культура підприємництва є системою знань, цінностей, символів і традицій, що забезпечують мотивацію й регуляцію підприємницької діяльності, визначаючих форму її здійснення, а також сприйняття суспільством. Культура підприємництва охоплює: культуру технології виробництва, культуру управління та організації, культуру умов праці, обміну й розподілу, проведення переговорів та ін.
Економічний енциклопедичний словник, [153]	…сукупність прогресивних гуманістичних матеріально-духовних досягнень в управлінні виробничими процесами на підприємстві, відносинами людина-природа, з одного боку, та економічними … відносинами між людьми, – з іншого. … втілюється в системі соціальних норм і цінностей, знань, у світогляді, морально-етичних нормах діяльності, поведінці, свідомості, вмінні володіти собою.
С. Іванюта, В. Іванюта, [182, с. 256]	культура підприємництва – це система правил і норм діяльності, звичаїв та традицій, ритуалів, церемоній, які складаються на підприємстві протягом тривалого часу, особливостей поведінки працівників цього підприємства, майстерність спілкування, стиль управління лідера, комунікаційні зв’язки у середині підприємства та у взаємозв’язках з іншими підприємницькими структурами.

<table>
<tr><td colspan="3">Економічна культура
економічні цінності й норми, сформовані й поширені в певному суспільстві, ідеї, концепції та переконання, економічні традиції, стереотипи, орієнтації людей щодо важливих принципів взаємовідносин індивіда й економічних інститутів [506, с. 208]</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Інституційний рівень економічної культури</td><td rowspan="2">}</td><td>Корпоративна культура
сукупність моделей поведінки, які набуті організацією в процесі адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, які показали свою ефективність та підтримуються більшістю членів організації [214, с. 219]</td></tr>
<tr><td>Організаційна культура
інтеграція духовних, матеріальних, статичних і процесуальних елементів з метою формування єдиної філософії управління для забезпечення зовнішньої адаптації та ефективного функціонування підприємства [538, с. 243]</td></tr>
<tr><td>Особистий рівень економічної культури</td><td>}</td><td>Підприємницька культура
індивідуальні цінності, культурно зумовлені мотиви підприємницької діяльності, суб’єктивні сприйняття й оцінки, система знань, опановані індивідом принципи, прийоми, методи здійснення підприємницької діяльності</td></tr>
</table>

Рис. 1.1. Місце підприємницької культури в загальній економічній культурі

– російські економісти розглядають підприємницьку культуру в контексті підприємницької діяльності (М. Лапуста [255], В. Макєєва [289], Г. Тульчинський [502], С. Кузовкова [239], А. Кириллова [197], О. Алексєєв [197], О. Буторіна [53], Ю. Фукалова [53] та ін.);

– наукові пошуки вітчизняних авторів здебільшого спрямовані на виділення складових підприємницької культури й дослідження закономірностей формування організаційної, корпоративної та управлінської культури керівників (В. Андрущенко [9], С. Білоус-Сергєєва [35], В. Ворона [545], Л. Губерський [9], В. Деркач [140], І. Зінькова [169], С. Іванюта [182], В. Іванюта [182], В. Костів [226], Н. Михальченко [9], О. Фінагіна [510] та ін).

Проведений аналіз цих та багатьох інших джерел дав змогу впевнитися, що багатовимірність поняття підприємницької культури спричинена

розумінням культури як продукту трудової діяльності суспільства та як інституту, що визначає спрямування його соціально-економічного розвитку. Наголосимо на тому, що найбільш поширеними науковими підходами до вивчення феномена підприємницької культури є діяльнісний (антропологічний) – розуміння культури як процесу формування й закріплення елементів досвіду людського співіснування, а також аксіологічний підхід – сприйняття культури як феномену, що має спадковий характер.

Однак їхні інваріанти цілком виправдано представлені в дослідженнях інших сучасних науковців, що дають змогу зрозуміти надто абстрактний характер такого узагальнення та практично нескінченні перспективи подальших теоретичних пошуків.

Наприклад, С. Кузовкова виокремлює декілька напрямів:

а) ціннісно-діяльнісний підхід: культура розуміється як процес формування ідеалу, в якому підприємець як суб’єкт культурної діяльності безпосередньо бере участь і до результату якого слід прагнути;

б) оцінний підхід: береться певний еталон культури, на підставі якого будується оцінка культурності загалом. Мова йде про відповідність культури підприємця зовнішнім культурним категоріям – цінностям, переконанням у суспільстві та ін.;

в) оцінно-організаційний підхід: підприємницька культура розглядається відповідно до започаткованого підприємцем бізнесу;

г) соціокультурний підхід: культура створює певне середовище, що сприяє налагодженню соціальних зв’язків між суспільством і підприємцем, також підприємницька культура сприймається як складова загальної культури соціуму й економічної культури;

д) функціональний підхід: культура аналізується як набір функцій, які виконує підприємець і через які суспільство впливає на нього, а підприємець – на суспільство [239, с. 85].

Як бачимо, діяльнісна парадигма в розумінні вченої презентує культуру як процес формування й закріплення елементів досвіду людського

співіснування, що використовуються індивідом або групою індивідів у своїй щоденній практиці.

Дослідниці С. Міхнєва і О. Малишева [305] виокремлюють системно-еволюційний і системно-інституційний підходи до вивчення феномену підприємницької культури. Авторки наголошують на тому, що культура є категорією антропологічною (діяльнісною) та аксіологічною (ціннісною). З погляду діяльнісної характеристики культуру можна вивчати за допомогою системно-еволюційного підходу, який передбачає нерозривний зв'язок еволюції поняття культури з еволюцією трудової життєдіяльності індивіда і всього суспільства.

Процес еволюції економічної системи суспільства відбувається в результаті безперервної зміни суспільно-економічних формацій, кожній з яких властивий свій тип культури. Згідно з антропологічним підходом, підприємницька культура індивіда формується в процесі суспільного життя.

Ціннісна характеристика культури дозволяє схарактеризувати культуру в межах системно-інституційного підходу й виділити національні особливості – національний менталітет, який демонструє нерозривний зв'язок минулого з теперішнім часом і впливає на розвиток і специфіку соціально-економічних відносин. Відповідно до аксіологічного підходу культура має спадковий характер [305, с. 53].

Отже, така «поліпідхідність» дає змогу практично без обмежень розширювати й доповнювати способи вивчення та оцінки феномена «підприємницька культура», а як специфічні методи його аналізу можуть застосовуватися: кваліметрична модель оцінки якості підприємницької культури, метод парних порівнянь на основі багатовимірного шкалування, методи хронографії, самофотографії, моментних спостережень, інтерв'ювання, анкетування, шкалування професійних, ділових і особистих якостей особи (метод професіограм), методики вивчення мотивації. Усі названі специфічні методи дослідження мають і переваги, і недоліки (Табл. 1.2).

Застосування кваліметричної моделі при аналізі підприємницької

культури передбачає виокремлення її складових елементів, які є факторами оцінювання та відповідають головним її характеристикам. Для оцінки кожного з них обирають певні критерії, які їх конкретизують та деталізують. З метою кількісного вимірювання рівня сформованості кожного критерію і фактора на основі думок експертів визначають коефіцієнти вагомості та надають бальні оцінки, що дозволяє формалізувати якісні ознаки досліджуваного явища [144, с. 49]. Отже, кваліметричний підхід дає змогу розглянути підприємницьку культуру як цілісну систему, оцінити кожну її складову та їхню сукупність, встановити її нормативний або дійсний стан на певний момент часу.

Метод парних порівнянь на базі багатовимірного шкалування поєднує в собі положення теорії матриць і методів експертної та метричної оцінки. Центральним елементом методу є ієрархія, яка дозволяє виділити в складній ситуації найбільш суттєві елементи, що визначають сутність проблеми на етапі оцінки, структурувати окремі процеси та дослідити їхні взаємозв’язки. Обмеженням цього методу є розмір матриць парних порівнянь. Цього можна уникнути за допомогою ієрархічної декомпозиції.

Перевагою ж є його універсальність і гнучкість, а недоліком – суб’єктивність оцінок [304, с. 85]. Доцільним вважаємо застосування цього методу при виокремленні найбільш важливих чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на процес формування підприємницької культури індивіда.

Розглянемо подані в табл. 1.2 специфічні методи дослідження підприємницької культури більш детально, з огляду на їх мету, переваги та недоліки.

Метод хронографії робочого часу використовують з метою вдосконалення процесів нормування й організації праці, виявлення причин невиконання встановлених норм, розрахунку реалістичних графіків роботи і робочого навантаження, оскільки він передбачає фіксацію тривалості повторювальних операцій [225, с. 153].

Таблиця 1.2

Специфічні методи дослідження підприємницької культури

Назва методу	Мета використання	Переваги	Недоліки
Кваліметрична модель оцінки якості підприємницької культури	Можливість отримати кількісний вимір якісних параметрів культури. Здійснення порівняльного аналізу	Використання методів економічних досліджень. Залучення до дослідження носіїв підприємницької культури	Вузький перелік оцінюваних показників. Методика є достатньо трудомісткою
Метод парних порівнянь на основі багатовимірного шкалування	Визначення пріоритетної значущості комплексу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища	Ранжирування сукупності чинників у разі несуттєвих відмінностей між ними, коли оцінка не забезпечує їхнє впорядкування	Підвищена трудомісткість дослідження
Методи хронографії, самофотографії, моментних спостережень	Аналіз змісту праці підприємця	Відносна простота застосування	Значна трудомісткість дослідження й низький рівень типовості даних
Інтерв'ювання, анкетування, бесіда	Вивчення якості життя індивіда, особистого стилю здійснення підприємницької діяльності	Отримання даних для аналізу «з перших рук»	Суб'єктивний характер інформації та складність її обробки
Шкалування професійних, ділових і особистих якостей особи (метод професіограм)	Оцінка діяльності підприємця з погляду певних вимог, які необхідні в конкретній сфері діяльності	Простота розрахунків, можливість отримання підсумкового показника, який можна порівняти з еталонним	Відносна суб'єктивність визначення критеріїв, їхньої питомої ваги і значущості
Дослідження мотивації	Вивчення сімейних бюджетів підприємців. Виявлення найбільш вагомих мотивів діяльності. Оцінювання ступеня задоволеності результатами власної праці	Дозволяє визначити суму, джерела й напрями використання коштів сімейного бюджету, виділити пріоритетні чинники мотивації до праці	Трудомісткість розрахунків, відносність даних, суб'єктивізм оцінок

Попри це, вказаний метод дає можливість вивчити не тільки функції, розподіл робочого часу, але й коло осіб, з якими фахівець перебуває в постійному контакті, методи його роботи та навіть поведінку в конкретній ситуації. До того ж спостереження необхідно проводити в достатній повторності в різні періоди праці, приділяючи увагу вирішеним протягом дня питанням, систематизації виконуваних функцій, визначенню структури витрат робочого часу, продуктивності мислення, культурі праці, процесу прийняття рішень.

Метод самофотографії передбачає здобуття детальної, фактичної, візуалізованої інформації про «робочий день» людини, дає змогу розуміння сенсу витрат робочого часу шляхом обробки й замірів окремих дій протягом усього або частини робочого дня. Самофотографування (Селфі) людина здійснює самостійно, надаючі звіт як собі так і представникам контролюючих структур підприємства

В процесі аналізу фотозвітів працівники навчаються тайм-менеджменту та корегують певні аспекти своєї діяльності на рефлексивній основі, поступово набувають «відчуття часу» та шукають способи, що дають змогу його продуктивного використання.

За результатами таких спостережень складають фактичний баланс робочого часу фахівця, проводять групування витрат основного й допоміжного робочого часу, визначають причини непродуктивних втрат робочого часу та розробляють організаційні заходи щодо їхнього усунення [225, с. 154]. Продуктивне використання робочого часу свідчить про ефективну організацію підприємницької діяльності та опосередковано про високий рівень підприємницької культури.

Методом моментних спостережень фіксують середні дані із фактичної завантаженості працівників і устаткування, виявлення втрат робочого часу службовцями, керівниками та спеціалістами, а також вимірюють інтенсивність використання обладнання, величину й характер його простоїв, коефіцієнт зайнятості працівників [535, с. 243]. Цей метод доцільно застосовувати при

спостереженні за групою студентів із метою оцінки рівня їхньої підприємницької культури під час виконання творчих завдань, проходження виробничої практики тощо.

Метод анкетування передбачає отримання письмових відповідей на запитання анкети. Водночас достовірність результатів дослідження залежить від змісту й кількості анкет, а також обґрунтованості добору респондентів [187, с. 48]. Зміст і логіка побудови питань анкети повинні збігатися з цілями дослідження й мати чітке спрямування на отримання інформації, яка дозволяє перевірити певну гіпотезу. Метод інтерв'ювання заснований на вербальній соціально-психологічній взаємодії інтерв'юера й респондента, метою якої є отримання необхідних даних. Перевагами інтерв'ю є: одержання більш глибинної інформації про думки, мотиви і уявлення респондентів, фіксація психологічних реакцій респондентів, серйозніше ставлення респондента до опитування. Методами інтерв'ювання та анкетування можна послуговуватися при визначенні продуктивності педагогічного впливу на формування й розвиток підприємницької культури студентів. Однак обрана вибірка повинна максимально точно віддзеркалювати головні параметри досліджуваної соціальної групи.

Метод професіограм – це шкалування професійних, ділових і особистих якостей особи за допомогою бальних оцінок і порівняння профілю особистості із заздалегідь визначеним еталоном. На думку В. Синявського, професіограма має відповідати таким вимогам: чітке окреслення предмета й результату праці; цілісний опис професії; виділення напрямів розвитку людини в процесі професійної діяльності; спрямування на вирішення практичних завдань (профінформація, профконсультація, профвідбір, підбір, професійне навчання, працевлаштування тощо); надання опису професійно важливих якостей [465, с. 7].

Методики вивчення мотивації можуть використовуватися, щоб визначити провідні мотиви здійснення підприємницької діяльності, які формують певні ціннісні установки особистості та впливають на якісні ознаки підприємницької

культури. Так, К. Фоменко виокремлює десять мотиваційний орієнтирів для характеристики мотивації до підприємницької діяльності: мотиви комерційного успіху, мотиви свободи і самостійності, мотиви самореалізації, глорістичні мотиви, мотиви влади, мотиви вимушеності, афіліативні мотиви, мотиви самоствердження, мотиви інноваційності та ризику [511, с. 282], які можна оцінювати окремо або за допомогою розробленого авторкою комплексного опитувальника.

Серед загальнонаукових методів найбільш доцільними для вивчення підприємницької культури є: формально-логічні методи, структурно-функціональний аналіз, метод порівняння, лонгітюдний метод.

Формально-логічні методи за своєю суттю є прийомами і способами пізнавальної діяльності, заснованими на законах і формах мислення, які вивчає логіка (формальна логіка – наука про форми мислення). Найважливішими з них є аналіз і синтез, індукція і дедукція, аналогія, гіпотеза, доказ. Ці методи дозволяють виділити основні етапи історичного розвитку об'єкта дослідження, його якісні зміни, акцентувати увагу на провідній тенденції історичного розвитку [187, с. 52]. Також формально-логічні методи можуть використовуватися і для вирішення досліджуваної проблеми, побудови класифікації й типології об’єкта вивчення.

Метод структурно-функціонального аналізу полягає у виокремленні складових досліджуваного об’єкта, визначенні взаємозв’язків, ролі і місця кожної складової у функціонуванні об’єкта як цілісної системи у її взаємодії із зовнішнім середовищем. Основними поняттями теорії структурно-функціонального аналізу називають: функції (очевидні або скриті), дисфункції, функціональні вимоги та альтернативи. У межах структурно-функціонального аналізу застосовують два основних напрями роботи: структурування та формування функціональних вимог до кожної з структур [187, с. 67]. Структурно-функціональний аналіз дає можливість виокремити структурні елементи підприємницької культури та визначити компетенції підприємця в межах виконуваних ним функцій.

Метод порівняння («метод поперечних зрізів») – це зіставлення предметів або явищ для встановлення схожості чи відмінності між ними, а також виокремлення загального для двох або кількох об’єктів дослідження. Вимогами до здійснення порівняння є: наявність певної об’єктивної спільності між явищами, проведення порівняння за найсуттєвішими ознаками [187, с. 47]. У межах вивчення підприємницької культури застосування методу порівняння може бути спрямоване на зіставлення думок різних категорій і поколінь людей про майнову нерівність, економічні явища, задоволення потреб тощо.

Лонгітюдний метод («метод поздовжніх зрізів») надає можливість здійснювати багаторазове обстеження осіб чи груп людей протягом певного періоду, щоб виявити тенденції розвитку, несуттєві зміни, які відбуваються в інтервалах, що не охоплює метод «поперечних» зрізів. [392, с. 10]. До того ж метод не застосовують, якщо є потреба цілеспрямованого впливу на об'єкт дослідження, і період спостережень повинен бути суттєвим. Використання цього методу доцільне при виявленні якісних змін підприємницької культури під час її еволюційного розвитку.

Використання перерахованих методів дасть змогу більш якісно дослідити підприємницьку культуру як характеристику певної особистості, що складається з набутих протягом її життя системи знань, цінностей, моральних і етичних норм, прийомів та методів здійснення господарської діяльності відповідно до чинних у суспільстві правових обмежень, традицій і стереотипів.

Наприклад, завдяки їхньому використанню в структурі підприємницької культури особистості І. Зінькова виділяє три підсистеми: підсистему природних якостей особистості (внутрішню ціннісно-смислову регуляцію підприємницької поведінки), соціальних ознак (підприємницькі відносини, що складаються в процесі самореалізації, та інтегративні підприємницькі якості особистості) та системних якостей (підприємницькі якості особистості та підприємницька спрямованість) [169, с. 9]. Авторка пропонує застосовувати ці якості при оцінюванні рівня сформованості підприємницької культури особистості, однак методику діагностики в роботі не наводить.

Інші автори, зокрема В. Орлов, О. Мізєрова, О. Орлова, вважають, що за умов обмеження підприємницької культури етичними нормами, традиціями, звичаями, особливостями поведінки, дослідники недостатньо приділяють уваги таким її складовим, як знання (економічні, правові, комунікативні, управлінські, екологічні) та відповідні вміння й навички. Тому вони виокремлюють емоційну (підприємницький азарт, схильність до ризику, неприйняття антигуманних сфер бізнесу тощо), когнітивну (контекстні знання, вміння й навички), інтенціональну (переконання, цінності, відносини, правила, норми, моделі поведінки) та операціональну (активна, свідома, зацікавлена участь у підприємницькій діяльності, відповідні комунікації й поведінка) складові підприємницької культури [369, с. 21].

У метафоричному плані показовою є думка В. Зомбарта, згідно з якою особистість підприємця завжди включає три складові: «завойовник», «організатор», «торговець». «Завойовникові» притаманне активне ставлення до дійсності, здатність заглянути за межі буденності, побачити нові горизонти й можливості там, де їх не бачать інші, побудувати новий план і бути готовим до його реалізації навіть усупереч багатьом труднощам та перешкодам. Здатність бути «організатором» забезпечує вміння організувати людей для реалізації нових ідей, бути «торговцем» – це уміння вести переговори й домовлятися, переконувати, а не примушувати [171, с. 46].

Подамо більш операціоналізовану версію структуризації підприємницької культури, урахувавши наведені метафори та користуючись напрацюваннями Х. Магомедової, яка виокремлює такі компоненти: економічний – знання законів ринку, професіоналізм, орієнтація на перспективу; соціальний – уміння вибудовувати конструктивні відносини з різними державними й приватними структурами, конкурентами, застосовувати соціальні механізми для залучення нових ресурсів у виробництво; зацікавленість у поліпшенні не тільки власного, але й навколишнього життя, володіння різними соціальними ролями тощо; психологічний – креативне мислення, наявність виражених підприємницьких намірів, мотивація успіху, психологічна стійкість, рішучість та ін.; етичний –

людська гідність, сумлінність, прагнення до отримання прибутку чесним шляхом, готовність до добродійної діяльності тощо; педагогічний – пошана до людей, розуміння абсолютної цінності людського життя, створення умов для реалізації творчого потенціалу співробітників [281, с. 95].

Водночас вважаємо за доцільне доповнити цей перелік такими компонентами: управлінський: наявність конкретної мети діяльності або її ідеалізованого стану, спроможність обирати найбільш вигідні альтернативи дій, уміння визначати ефективність результатів поведінки; інформаційно-комунікаційний: поінформованість стосовно можливих шляхів задоволення своїх потреб, використання ділових і особистих контактів для отримання інформації та досягнення цілей, комунікабельність (рис. 1.2).

Рис. 1.2. Основні складові підприємницької культури*

*Складено автором на основі [281]

Виділення складових підприємницької культури дає змогу більш точно уявити собі ті екстрапедагогічні та інтрапедагогічні чинники, що впливають на її розвиток.

Як інституції екзогенного впливу виокремлено державні установи, освітню систему, підприємства й організації, що формують певний життєвий і професійний досвід людини. До джерел ендогенних чинників впливу віднесено родину та близьке оточення індивіда, а також особисті його якості. Основними елементами підприємницької культури визначено економічну, соціальну, психологічну, етичну, педагогічну, управлінську та інформаційно-комунікаційну складові.

Зіставлення чинників, які мають значення при формуванні підприємницької культури, з її складовими, а також використання оптимального комплексу загальнонаукових і специфічних методів дослідження створює умови для виділення конкретних напрямів та завдань інституцій, що прямо або опосередковано впливають на становлення й розвиток підприємницької культури.

Практичне застосування розробленої моделі з метою формування підприємницької культури розглядають з позицій впливу освіти як екзогенного чинника. Однак на цей процес впливає значно більша кількість як екзогенних, так і ендогенних чинників (рис. 1.3).

Як бачимо, інституціями, які мають екзогенний вплив, нами виокремлені державні установи (законотворчість, ступінь впливу на економічні процеси), освітню систему (формування професійних знань і навичок), підприємства й організації, що формують певний життєвий та професійний досвід людини (зразки господарської поведінки, норми взаємодії, ціннісно-мотиваційні засади економічної діяльності). До джерел ендогенних чинників впливу відносимо батьківщину та близьке оточення індивіда (формування загальнолюдських цінностей, національних і релігійних стереотипів), а також особисті його якості (мотивація, самовпевненість, ставлення до ризику, адаптація до змін).

Отже, теоретичний аналіз філософської, освітньої, законодавчої та іншої прикладної літератури, перш за все, додатково уточнює роль і значення підприємницької культури серед сукупності когнітивних, афективних та діяльнісних характеристик сучасної людини як винятково перспективного надбання.

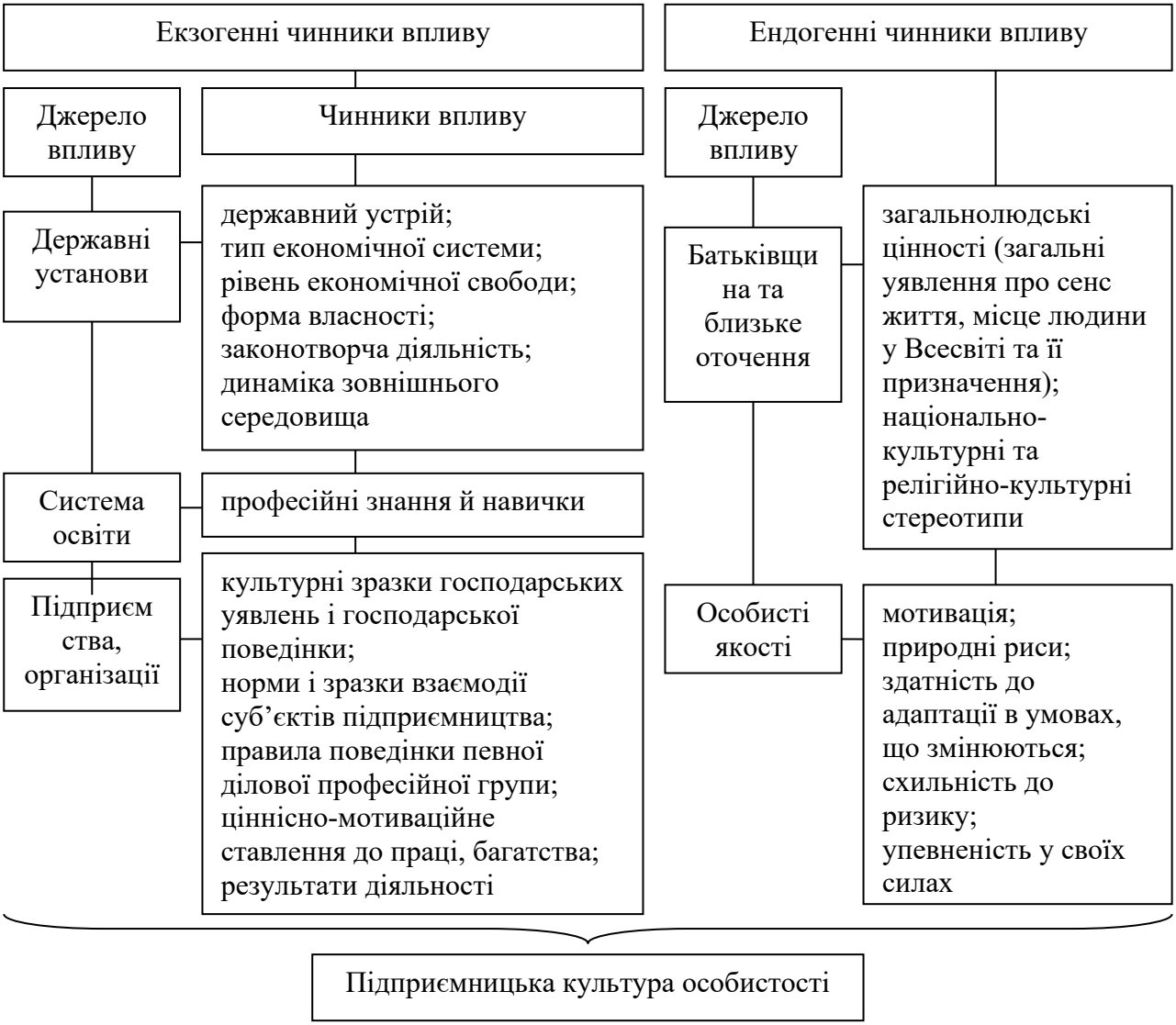

Рис. 1.3. Чинники впливу на формування й становлення підприємницької культури особистості

У результаті аналізу низки напрацювань суміжної тематики можна зробити висновок про те, що розуміння підприємницької культури характеризується неоднозначністю, яка до того ж постійно модифікується й оновлюється. Доведено, що воно багато в чому детерміноване обраним науковим підходом (діяльнісним, аксіологічним, антропологічним тощо), а також особливостями виду економічної активності суб'єктів підприємництва та суспільно-економічної формації, в якій вона триває.

Останнє питання є предметом окремого розгляду, що буде здійснено в наступному підрозділі дисертації.

1.3. Генеза підприємницької культури в Україні та світі як соціального явища

Для формування цілісного розуміння витоків підприємництва розглянемо оглядово наявні напрацювання вчених, які спробували відстежити еволюцію цього явища як «подразника» історії людства в різних національних, релігійних і суспільно-економічних умовах.

Ознайомившись із низкою розвідок за цієї темою, виявлено, що процеси становлення й розвитку підприємницької культури відбувалися відповідно до соціально-економічних трансформацій суспільного ладу і систем виробництва та розподілу матеріальних благ. Пік швидкості її формування дослідники (М. Мнацаканян [331], Ю. Давидов [60], А. Кравченко [228], Н. Зарубіна [165]) пов'язують із розвитком капіталізму як суспільно-економічної формації, що почала зароджуватися в XVI–XVIII ст. під час первісного нагромадження капіталу (далі – ПНК). Характерними ознаками того часу є необмежена приватна власність, свобода особистості та економічна свобода, що передбачала право розпоряджатися своєю діяльністю і її результатами.

На думку науковців ([60; 165; 228; 331], епоха ПНК викликала корінні зміни в усіх сферах європейського життя, найбільш значущими з яких були: трансформація політичних систем (створення національних держав у формі абсолютних монархій), перебудова соціальної структури суспільства (поява прошарку підприємців, які започатковували новий підхід до організації й мотивації господарської діяльності, формування численного кола осіб найманої праці), формування єдиного економічного простору (ліквідація замкнутості феодальних маєтків, втрата феодалами монополії на виробничі ресурси, створення ринків праці, капіталу, землі, підприємницької активності, розширення ринків товарів і послуг), перебудова ідеології (звільнення від догматів католицизму та формування реалістичного світогляду й раціонального мислення).

Науковиця О. Кузнєцова стверджує, що в різних країнах форми переходу від феодальної до капіталістичної економіки визначались особливостями попереднього економічного розвитку, географічного положення країни, політичного й суспільного устрою суспільства. Наприклад, перша буржуазна революція в Європі (1572–1609 рр.), що призвела до відокремлення північних нідерландських провінцій від Іспанії, зумовила можливість доступу представників підприємництва до політичної влади. Провідне положення Голландії в економіці Європи XVII ст. дослідниця пов'язує з переселенням протестантських емігрантів з інших країн, які мали навички у сферах ремісництва, торгівлі, фінансів, а також із надходженням значних грошових капіталів [238, с. 113].

На переконання авторки, підприємництво в Англії формувалося з купців, розбагатілих селян і ремісників, а також значної частини дворянства. Великі землевласники (лендлорди), дрібні і середні дворяни (джентрі) складали прошарок «нового дворянства», що мали активну життєву позицію та були ініціаторами перебудови аграрного сектора. Міське підприємництво було представлене ремісниками, купцями, банкірами, біржовиками, представниками державної бюрократії та засновниками мануфактур. Використовуючи сприятливе поєднання і взаємодію свободи, релігії та торгівлі, країна досягла на той час суттєвих економічних успіхів [238, с. 129].

Натомість у Франції, як стверджує О. Кузнєцова, дворяни були в основному пасивними одержувачами ренти. Більша їхня частка не використовувала свої монопольні переваги для організації бізнесу, оскільки заняття будь-якою господарською діяльністю могло привести до втрати певних привілеїв. Низькі доходи селянських господарств зумовлювали необхідність елементарного відтворення, а не отримання прибутку, який потрібний для започаткування підприємницької діяльності. Ділова активність буржуазії ускладнювалася відсутністю правового захисту, збереженням цехів, торгових корпорацій, митних кордонів між провінціями, на яких стягувалися мита з усіх перевезених товарів [238, с. 131].

Прошарок підприємців Німеччини у період ПНК складали поміщики, заможні селяни й держава. Водночас, як наголошує О. Кузнєцова, в країні зберігався феодальний устрій, який стримував започаткування й розвиток нових капіталістичних форм організації промисловості, аграрного сектора, торгівлі, банківської сфери. Процеси ПНК в Німеччині в період XVI–XVIII ст. відбувалися повільно й мали специфічні риси, що було пов’язано зі значною політичною роздробленістю країни, яка стала перепоною для завоювання заморських територій та забезпечення суттєвих надходжень капіталу від нових земель [238, с. 138].

Незважаючи на важливість соціально-економічних чинників, не менш важлива роль у процесах формування й розвитку підприємницької культури належить змінам суспільної свідомості, які відбувалися під впливом культури Відродження (Ренесансу), провідною ідеологією якої був гуманізм.

Головними ознаками гуманістичного світогляду, відповідно до узагальнень О. Кузнєцової, є: визнання гідності людської особистості та її творчих здібностей, підтримка активної життєдіяльності людини, прийняття за головну мету людського буття отримання знань, утвердження як вищого прояву успіху людини престиж її родини та повагу співгромадян, визнання високої моральної ролі праці як основи благородства й гідності людини. Гуманісти виправдовували «чесне збагачення», яке повинно приносити користь суспільству й забезпечувати гідне життя його членам. Вони не визнають бідність як прояв морального життя, однак засуджують лихварство, користолюбство, марнотратство та всіляко підтримують ощадливість, чесні методи накопичення, освіту й меценатство [238, с. 96].

Як зауважує оглядач із питань культури О. Кан, ідеали гуманізму стали ідейною передумовою реформаційного руху, започаткування якого пов’язане з виступом професора Віттенберзького університету Мартіна Лютера (1483–1546 рр.), зокрема з критикою зловживань і розпущеності католицького духовенства у 1517 р. На відміну від Гуманізму, який звертався до освіченої частини суспільства з приводу формування нової світської культури,

Реформація розраховувала на широкі маси, щоб оновити на основі Євангелія життя кожного християнина. У 1529 р. імператор Карл V заборонив поширення Реформації, однак на той час п’ятеро князів і 14 міст, що були прихильниками переконань Мартіна Лютера, оголосили офіційний протест. Саме з цього моменту рух Реформації в Німеччині став називатися протестантизмом [191].

Головні положення економічної частини доктрини протестантизму, які наводить у своїй роботі О. Кузнєцова, полягають у такому:

− немає свободи волі, а є божественне призначення;

− критерієм богообраності є досягнення успіху та благополуччя;

− для того, щоб бути гідним божественному обранню, необхідно позбутися розкоші, надмірностей, старанно працювати, розвиваючи талант, здібності або професійні навички, якими нагородив Бог;

− справжнього успіху можна досягти тільки «божими» засобами: помірністю, ощадливістю, активністю, чесністю тощо;

− кожна людина відповідає за свої діяння особисто перед Богом без посередників [238, с. 100].

Нова модель свідомості, сформована протестантизмом, проголошувала цінності індивідуалізму, підприємливості й раціоналізму, на базі яких сформувалися нові норми поведінки, нова господарська етика, або «підприємницький дух», який, як вважав німецький соціолог М. Вебер, зіграв головну роль у розвитку раціонального капіталізму. Об’єктом соціологічного аналізу М. Вебера, як наголошує М. Мнацаканян, були капіталістичні підприємці Німеччини на початку XX ст., носії певної соціальної дії (капіталістичної діяльності) і певного «духу», який, безсумнівно, можна вважати підприємницькою культурою, оскільки М. Вебер визначає «дух капіталізму» як етично забарвлену норму, життєву поведінку, склад мислення, характерний для капіталістичної культури [331, с. 36].

У праці «Протестантська етика і дух капіталізму» М. Вебер відстежує суперечності між капіталістичними й традиційними системами ціннісних орієнтацій: «Першим противником, з яким «духові» капіталізму – у розумінні

певного нормативного регульованого стилю життя, що виступає у вигляді певної «етики», – довелося стикнутися, став той різновид світовідчуття й ділової поведінки, що його можна назвати традиціоналізмом» [61, с. 55]. Під традиціоналізмом малася на увазі орієнтація господарської діяльності на споживання та прагнення до відтворення усталених стереотипів господарювання. М. Вебер виявив, що серед протестантів відсоток активних підприємців більший, ніж серед католиків. Протестантська етика пропагує сувору аскезу в побуті, відмову від розкоші й розваг, не схвалює споживчого використання доходу, на відміну від традиціоналізму і, тим самим, створює специфічні ціннісні орієнтації на нескінченне інвестування й розвиток виробництва. Протестант-підприємець не зупиняється на досягнутому. Про раціональність діяльності й успіх свідчить розмір отриманого доходу. Бідність і злидні в протестантській культурі не несуть позитивних моральних цінностей (як у традиційному християнстві) і не можуть бути приводом для співчуття. Отже, протестантизм створює унікальні духовні стимули для розширеного відтворення, постійного нарощування капіталу, але не заради багатства, а для збільшення слави Божої та власної впевненості в порятунку. Головна характеристика «духу капіталізму» – це прагнення до раціонального ведення господарства й рентабельності. Водночас діяльність загалом орієнтована не на практичні, а на ідеальні цілі, які підпорядковані ідеї порятунку через аскетичне мирське служіння Богу [61, с. 65].

Дещо інші витоки має підприємницька культура Японії і США. Відмінність американського капіталізму від європейського, за твердженням О. Кузнєцової, полягає в тому, що він розвивався на територіях, вільних від феодальних відносин. Розвиток підприємництва набув суттєвих масштабів після визнання Англією незалежності Північної Америки. Конституція 1787 р. забезпечувала права власності, свободу слова, друку, зборів, віросповідання, зміцнила владу центрального уряду. У результаті формування правової держави американці отримали громадянські та особисті свободи, зокрема право на землю і підприємницьку діяльність [238, с. 217].

США належать до країн капіталізму переселенського типу. Як доводить І. Живоглядова, переселенці привезли до Америки теологію й соціальні ідеї пуританства, принципи демократичної держави й демократичної церкви [259, с. 378]. Ідея призначення як основа пуританської етики давала змогу стійко пережити складні, а часом і екстремальні умови еміграції переселенців, адаптації до нових суспільних атракторів, звичок поведінки й мислення. До того ж, на думку авторки, найбільш вагомими цінностями були самовираження й самобутність, тому повсюдного поширення набули більш ліберальні, соціально орієнтовані форми протестантизму, зокрема методизм і баптизм, що обґрунтовували індивідуальну активність, заповзятливість та залишали місце свободі волі.

Дослідниця І. Живоглядова зауважує, що формування трудової етики американців відбувалося на принципах аскетизму, відданості професії й покликанню, бережливості, що в подальшому стали важливими компонентами розвитку національної самосвідомості, індивідуалістичних та підприємницьких рис характеру американця. Цінності пуританізму, що привнесли в суспільне життя переселенці в період ранньої колонізації, на думку авторки, теж були вагомими складовими розвитку національної самосвідомості американців, соціальних настанов, самоідентифікації [259, с. 378].

Закріпленню в культурному середовищі американських колоній ідеалу людини сприяла підтримка Б. Франкліном просвітницької ідеї про необмежені можливості й самобутність вільної особистості, запропоновано моральну автономію економічного життя кожної людини, самостійність і вільну конкуренцію. На думку Б. Франкліна, працелюбність, скромність, справедливість, рішучість, бережливість надають змогу досягти «розумного процвітання» [512, с. 43]. Працелюбність розглядається як компроміс між дотриманням загальної системи моральних вимог і орієнтацією на матеріальний та соціальний успіх. З огляду на те, що американська культура праці великою мірою формувалася під впливом протестантської ідеології, символами особистої гідності визнаються гроші, приватна власність та матеріальне благополуччя. Отже, етичні цінності протестантизму, культ праці й особистого

успіху формують американський індивідуалізм, який був на той момент конкретно-історичною формою гуманістичної ідеології.

Формування капіталістичних відносин у Японії відбувалося протягом двох століть. О. Кузнєцова стверджує, що в середині XIX ст. монополія феодалів на володіння землею була підірвана, оскільки третина всієї оброблюваної землі зосередилася в руках так званих «нових поміщиків» – лихварів, міських торговців, розбагатілих селян, самураїв-землевласників [238, с. 200]. На думку авторки, провідна роль у становленні японського капіталізму належить самураям через їхню яскраво виражене національне честолюбство, постійне прагненню зробити Японію провідною країною, величезний вплив серед пересічних японців. Чисельність самураїв становила 5–6% населення країни, водночас їхній майновий стан був різним. Самураї вищих рангів, отримавши чималі кошти, започатковували промислове виробництво, банківську справу тощо. Достаток нижчих верств самураїв був меншим, ніж у хліборобів, що зумовило появу на ринку праці доволі освіченої та честолюбної найманої робочої сили. Частина самураїв ставала менеджерами різного рівня, інша – йшла на службу до державного апарату, працювала за наймом учителями, лікарями та ін. [238, с. 206].

Підґрунтям формування підприємницької культури японців О. Кузнєцова вважає поєднання ідеалів синтоїзму й конфуціанства, які в попередні століття відігравали вирішальну роль у формуванні системи морально-етичних норм, що регулювали поведінку японців у суспільному житті. Синтоїзм виховував людину в дусі відданості державі та обов’язку поклоніння батькам і імператору. Головним принципом конфуціанства був принцип синівської шанобливості не тільки в родині, а й у суспільних відносинах, що закріплювало традиційно-патріархальні підвалини та соціальну нерівність, встановлюючи сувору ієрархію всередині родини і суспільства. Патерналістська сімейна етика слугувала фундаментом створення нових економічних і соціальних інститутів [238, с. 215].

Російський публіцист і соціолог Б. Кагарлицький обґрунтовує перемогу капіталізму не присутністю протестантів у країні, а діяльністю держави щодо

перетворення протестантизму в офіційну ідеологію економічних і політичних трансформацій, коли «новий політичний порядок поєднувався з новим панівним світоглядом» [185, с. 233].

На думку Б. Кагарлицького, «країни Сходу програли Заходу не тому, що відставали в розвитку, а тому що не зуміли (чи не встигли) виробити державних форм, що забезпечували буржуазний розвиток. Європа випередила Схід у цьому аспекті і саме тому стала «центром» формування капіталістичної мікросистеми» [185, с. 676]. До того ж, як наголошує дослідник, в Азії буржуазний розвиток також мав місце, хоча дещо в інших формах, ніж у Європі. Відмінність Сходу полягала в тому, що він був багатшим і не відчував дефіциту ресурсів [185, с. 446]. Підприємницька культура, що склалася на Сході, на переконання Б. Кагарліцького, не поступалася західноєвропейській, адже торгівля й ремесло в цьому регіоні світу були відносно вільними. Торгові корпорації та гільдії були засновані на добровільній згоді учасників і не мали такого тісного зв’язку з державою, як у Європі. Держава не втручалася в життя купців, оскільки її дохід формувався за кошт податків селян. Дотримання укладених договорів ґрунтувалося на турботі підприємців про свою репутацію. Однак поряд із наданням економічних свобод підприємцям уряд не надавав їм необхідної підтримки та не захищав їхні інтереси.

Науковець підкреслює, що податки й мита були низькими, соціальний статус купців в ісламській культурі, на відміну від західного християнства, був більш позитивним [185, с. 450]. Азія у XV–XVII ст. не мала громадянських інститутів, подібних західним, але влада змушена була рахуватися з традиціями, привілеями каст, правами громад, місцевими зборами, які часто мали судові повноваження. Перевагою європейських підприємців Б. Кагарлицький вважає не вищу ефективність комерційних навичок, а більшу концентрацію капіталу, військово-політичну організацію і тісний зв’язок з державою [185, с. 454].

На рубежі Нового часу підприємливість стає цінністю господарської культури. До цього вона, як констатував В. Зомбарт, була властива

невиробничим видам діяльності: організації військових походів, землеволодінню, державі й церкві. Духовні й психологічні якості, що складають підприємливість, визначаються В. Зомбартом як: 1) ідейне багатство і духовна свобода, здатність запропонувати нову ідею; 2) духовна енергія та воля до дії, до обов'язкового втілення ідеї в життя; 3) здатність до втілення ідеї в конкретний реально здійсненний план; 4) духовна сила, завзятість, здатність ризикувати й пожертвувати всім заради досягнення поставленої мети. У Новий час в буржуазному суспільстві підприємливість остаточно поєдналася з господарською діяльністю й поступово стала її базовим принципом [171, с. 49].

«Ділова мораль» епохи індустріалізації, на думку Н. Зарубіна, містить у собі нові норми й цінності, що діють у сфері взаємовідносин підприємця з партнерами й клієнтами, наприклад, «комерційну солідність», тобто благонадійність у виконанні обіцянок, пунктуальність у виконанні зобов'язань тощо. У ході становлення капіталізму серед буржуа домінують «підприємницькі натури», пристрасні особистості авантюрного складу. У міру розвитку й стабілізації капіталізму вони набувають усе більше міщанських чеснот. Цілями господарської діяльності стають нажива й процвітання справи. У стилі ведення господарства домінують раціональність і орієнтація на виробництво для обміну, первинна мета будь-якого людського виробництва – задоволення потреб – втрачає свій пріоритет. Звідси виникає прагнення до здешевлення виробництва й до розширення збуту, конкуренція набуває характеру жорстокої гри без правил, релігійні заборони вже не можуть скувати розвиток капіталізму [165, с. 176].

На переконання Н. Зарубіної, міщанські чесноти у висококапіталістичній культурі зазнають суттєвих змін. Сам собою підприємець може не бути працьовитою, чесною, солідною, бережливою людиною і не дотримуватися цих моральних норм у приватному житті, але його справа, щоб успішно розвиватися й конкурувати, повинна вестися на принципах старанності, економії, раціональності, скрупульозного виконання договорів. Доброчесність, скромність і аскетизм також зникають із приватного життя «буржуа нового стилю»: він може віддаватися розкоші, викидати гроші на екстравагантні

розваги, контролюючи лише те, щоб витрати не перевищували доходи. Утім, саме капіталістичне підприємство діє на принципах строгої раціональності та економії, відпрацьованих методів бухгалтерії, обліку, управління персоналом тощо. Отже, стверджує дослідниця, пізньокапіталістичний підприємець уже не сам будує капіталізм за допомогою особистої енергії й характеру, а капіталізм зі своїми усталеними соціокультурними цінностями й нормами діяльності та поведінки створює підприємця [165, с. 177].

Австрійський учений і громадський діяч Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» розглядає підприємництво як феномен економічного життя. Автор зауважує, що хоч підприємець і виконує ролі власника капіталу, раціонального менеджера виробництва, трудівника, винахідника, шукача прибутку в умовах вільної конкуренції, проте жодна з них не вичерпує того специфічного змісту, який є основою позитивної ролі підприємця в економічному житті. Першорядною функцією і сутністю підприємництва науковець вважає подолання інерційності економічної системи.

Діяльність підприємця, за Й. Шумпетером, полягає в зміні стійких стереотипів господарської діяльності, створення нових комбінацій факторів виробництва в розрахунку на перевагу над конкурентами. Так, підприємництво можна визначити як організаційну інновацію задля отримання прибутку. До нових комбінацій Й. Шумпетер відносить:

− виробництво нового блага або створення принципово нової якості відомих благ;

− впровадження нового, ще не відомого способу виробництва;

− освоєння принципово нового ринку збуту;

− використання нового джерела сировини;

− проведення організаційних інновацій, що ведуть до принципової зміни положення підприємства на ринку [540, с. 161].

На думку ученого, в соціальному плані підприємництво не ідентифікується з конкретною класовою, майновою, професійною групою, суспільною чи економічною системою. Воно становить основу капіталізму, а

сам клас капіталістів виникає з рутинізації підприємницької харизми. Професіонал, який здійснює діяльність у будь-якій господарській сфері, виконує роль підприємця в момент впровадження інновації. Якщо інновація успішна й перетворюється в стійкий стереотип господарської діяльності, її автор перестає бути підприємцем, залишаючись власником або менеджером, що підтримує стабільність. Отже, шумпетерівське підприємництво становить собою не соціальну групу, а роль, виконувану представниками різних груп. Водночас підприємництво зумовлене наявністю в індивідів певних схильностей і мотивів, готовністю вести відповідний спосіб життя [540, с. 182].

Мотивами діяльності підприємця є прагнення до успіху і воля до перемоги. Прибуток має значення як віддзеркалення успіху, а не як самостійна мета. Істинний підприємець прагне до самоствердження, самореалізації в справі і до того ж, за твердженням Й. Шумпетера, йому важливо подолати ворожі обставини, опір середовища, конкуренцію. Отже, в підприємництві найбільш яскраво втілюються цінності культури досягнення. Теорія Й. Шумпетера визначає поняття «бізнес» і «підприємництво» не як тотожні: підприємництво – це інноваційна господарсько-організаційна діяльність, а бізнес – це відтворення вже сформованих господарських структур і стереотипів діяльності з метою отримання прибутку [540, с. 190].

Етапи еволюційного розвитку підприємницької культури, її базових цінностей та характеристик підприємництва відповідно до становлення, трансформацій та ускладнення капіталістичних відносин, а також найбільш суттєві її ознаки, що притаманні країнам світу, наведені в табл. 1.3. Проаналізувавши базові цінності підприємницької культури та її характерні ознаки західного (переважно) суспільства, перейдемо до висвітлення цих самих питань в українському соціально-економічному просторі. Особливий дух підприємництва українського етносу сформувався ще в ранньому Середньовіччі та характеризувався схильністю до нового, активною життєвою позицією, позитивним ставленням до примноження багатства, здатністю ризикувати, що не були на той момент властиві для європейської цивілізації.

Таблиця 1.3

Еволюційний розвиток підприємницької культури, її характерних ознак та базових цінностей

Типи підприємницької культури	Характерні ознаки підприємницької діяльності	Базові цінності підприємницької культури
Традиційна культура (до XV ст.)	Провідна роль міжособистісних відносин, орієнтація економічної діяльності на споживання, економічна замкненість, універсальний характер робочої сили, низький рівень продуктивності праці, визначальна роль природних ресурсів, переважання ручної праці	Консерватизм, регулювання економічних відносин і рішень традицією, первинність релігійних та кастових цінностей
Культура буржуазного виробництва (XV–XVII ст.)	Відокремлення виробництва від безпосереднього споживання, здійснення підприємницької діяльності для отримання прибутку, який не споживається, а інвестується у виробництво	Практицизм і раціональність, ощадливість, працьовитість
Підприємницька культура Нового часу (з XVII ст. до середини XIX ст.)	Мета господарської діяльності – нажива й процвітання справи, створення нових комбінацій факторів виробництва в розрахунку на перевагу над конкурентами	Прагнення до успіху і воля до перемоги, ведення справи на принципах ретельності, економії, раціональності, чіткого виконання договорів
Індустріальна культура (середина XIX – середина XX ст.)	Становлення підприємництва як масового явища, вільного руху капіталу, зростання кількості підприємців, що є власниками бізнесу, підвищення легальності й авторитету підприємців у суспільстві (окрім країн соціалістичного блоку)	Максимізація прибутку, метаь виправдовує засоби, раціональність, індивідуалізм, свобода підприємництва
Постіндустріальна культура (середина XX ст. – цей час)	Прогрес науки і техніки, впровадження нових технологій у виробництво та інші сфери життя, високий рівень професійної підготовки не тільки в обраній сфері	Раціональність, індивідуалізм, розвиток творчих здібностей, самовираження

Специфіка процесів формування й розвитку підприємницької культури в Україні полягає в тому, що вони проходили за умов відсутності національної держави та вирізнялися тривалим деструктивним впливом політичних подій.

Серед основних етапів становлення й деформації національного підприємництва як суспільно-економічного феномена В. Небрат виділяє:

1) українські землі в складі Речі Посполитої, Московської держави, Кримського ханства та Османської імперії (друга половина XVI – перша половина XVII ст.);

2) утворення Української козацько-гетьманської національної держави (середина XVII ст.);

3) інкорпорація українських земель Російською та Австрійською імперіями (остання третина XVII – друга половина XVIII ст.);

4) ринкові реформи XIX – початку XX ст. для розвитку господарства України та національного підприємництва;

5) Україна в складі СРСР;

6) трансформаційні перетворення в незалежній Україні [354, с. 6].

Державна підтримка розвитку пріоритетних галузей упродовж другої половини XVI – першої половини XVII ст. була несуттєвою. На думку В. Небрат, чинниками розвитку підприємництва в Україні на етапі зародження капіталістичних відносин були: національна економічна культура; господарські традиції українців, підґрунтям яких є соціопсихічні, етнічні й ментальні особливості; природні та географічні умови здійснення господарської діяльності; національно-господарський рух XVI–XVIII ст.; єдність і економічна активності національної еліти; джерела й темпи нагромадження капіталу; формування ринку найманої робочої сили. Серед результатів дії названих внутрішніх чинників дослідниця виокремлює: розвиток торговельно-ремісничої та промислово-підприємницької діяльності, комерціалізація виробництва, поширення ідеології Просвітництва й Реформації в умовах релігійних і політичних утисків українців.

Унаслідок Української національної революції (1648–1676 рр.) було ліквідоване землеволодіння польських магнатів і кріпацтво. Також позитивними зрушеннями в напрямку формування інституту підприємництва та

підприємницької культури на ту пору В. Небрат вважає: збільшення чисельності вільних дрібних землевласників; зростання економічної спроможності селянських господарств завдяки зменшенню розмірів поборів і повинностей; можливість вільно займатися ремеслами, промислами й торгівлею; збільшення частки вільнонайманої праці. Отже, становленню підприємництва як моделі господарської поведінки сприяли економічна свобода, трудова приватна власність, демократично-правові механізми регулювання соціальних відносин [354, с. 7].

Витіснення національного підприємництва із внутрішнього ринку, за результатами дослідження В. Небрат, відбувалося впродовж XVIII ст. під час приєднання українських територій до Російської імперії. До характерних рис тогочасного підприємництва авторка відносить: запровадження казенних мануфактур у стратегічно важливих галузях, рангове й довічне феодальне землеволодіння, насильницький примус у стягненні повинностей, общинну організацію землекористування, закріпачення селянства [354, с. 7].

На думку В. Небрат, введення інститутів ринку та збереження традиційних інститутів самодержавної влади було основою реформування економіки у другій половині XIX – на початку XX ст. Тогочасні недоліки і проблеми промислового розвитку й підприємницьких відносин дослідниця пов’язує із: централізацією та бюрократизацією господарського життя; концентрацією в руках держави фінансових потоків і прибуткових видів діяльності; перетворенням держави на головного інвестора; слабкістю інституційних механізмів капіталізації активів; відсутністю визначеного правового поля підприємницької діяльності; залежним від волі чиновників становищем підприємців; переважанням персоніфікованих форм угод над універсальними контрактами; домінуючим становищем у підприємницькому середовищі росіян, поляків, євреїв, німців та ін.; слабкістю конкурентного середовища [354, с. 8].

Учені Л. Кримець і В. Богайчук переконані, що остаточне знищення інституційних основ підприємницької діяльності відбулося в радянську добу.

Тоталітарна модель економічного управління цілеспрямовано пригнічувала конкуренцію в суспільстві. Взаємозв'язок між результатами праці та її винагородою суперечив сутності та історичним умовам формування тоталітарної системи управління, а використовуваний зрівняльний підхід знищував підприємницьку активність і призводив до деформації інституту підприємництва як основи інноваційного розвитку національного господарства. Дослідники наголошують на тому, що інструментальний тип мотивації з радянських часів і до сьогодення є найбільш поширеним серед українців, тобто трудова активність розглядається лише як джерело отримання засобів для існування [233, с. 162].

Науковці стверджують, що наслідки економічних реформ за часів незалежності України мали здебільшого негативний вплив на формування підприємницької культури, який спричинив такі наслідки: зниження якості управління, зростання соціальної напруженості між роботодавцями й працівниками, зниження конкурентоспроможності робітників на ринку праці, переважання економічних цінностей над правовими, зниження лояльності працівників до організацій, неусвідомлене формування корпоративної культури [233, с. 164].

Узагальнивши результати дослідження генезису підприємницької культури як соціального явища в Україні та світі, можна підсумувати, що її формування й розвиток відбувалися під дією сукупності релігійних, ідеологічних, економічних, соціальних і політичних чинників (рис. 1.4).

До того ж протестантська релігія, ставши ідеологічною першоосновою підприємницької культури в процесі становлення капіталізму, нині втратила прямий вплив на економічні реалії, хоча й корелює з успіхами розвинених економік, зокрема Англії, Німеччини, Сполучних Штатів Америки.

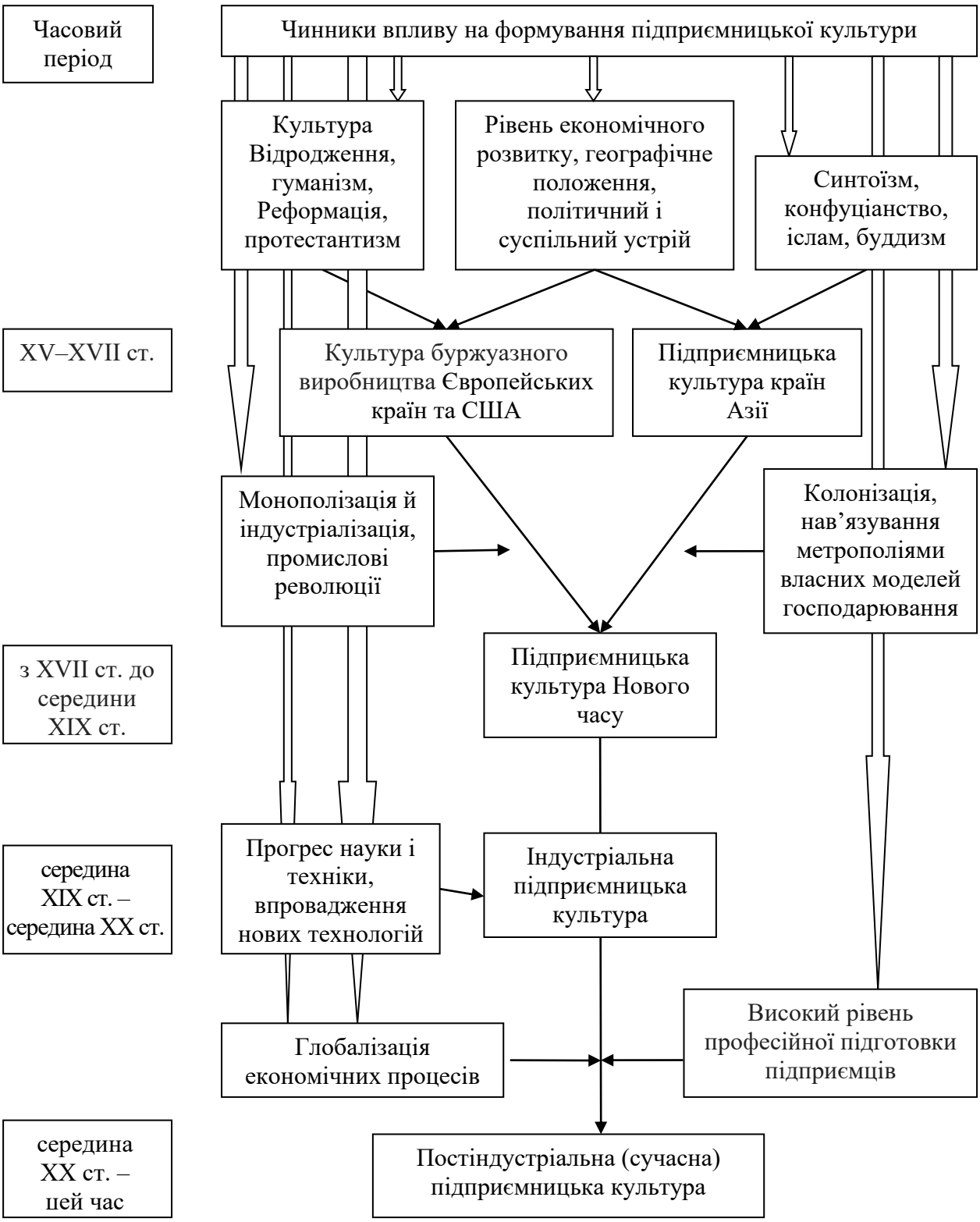

Рис. 1.4. Чинники впливу на формування й розвиток сучасної підприємницької культури економічно розвинутих країн світу

Суттєвий вплив на подальший розвиток підприємницької культури мали науково-технічний прогрес і глобалізація світової економіки, що передбачає

утворення єдиного міжнародного економічного, правового й культурно-інформаційного простору. Науково-технічна революція створила багато нових можливостей для ділових починань, але одночасно з цим зумовила загострення конкурентної боротьби, зміну культурного середовища у зв'язку із суттєвим зростанням рівня освіти й підготовки кадрів, появою нових професій, якісною еволюцією цінностей в сучасному суспільстві.

Зараз формування ринкових відносин і підприємницької культури в будь-якій країні визначається законами й нормами, що панують у світовому господарстві, орієнтованому на високорозвинені країни. Саме на цю обставину слід зважати при розробці заходів із формування й розвитку вітчизняної підприємницької культури, покращення клімату відповідного середовища, що враховує особливості українського менталітету.

Згідно із результатами Глобального дослідження підприємництва, яке щорічно проводиться компанією «Amway» (Amway Global Entrepreneurship Report, AGER), Україна у 2018 р. мала найнижчий Індекс підприємницького настрою (Amway Entrepreneurial Spirit Index, AESI) серед 44 країн, що оцінювалися, – 21 бал, до того ж середні значення показника в країнах ЄС та світі становили 42 та 47 балів відповідно.

Останнім часом тенденція щодо погіршення підприємницького настрою спостерігається для всіх країн і Європи, і світу, але скорочення AESI в Україні є найбільш суттєвим (у 2015 р. показник складав 34 бали) [112]. Підставами для складання Індексу є теорія спланованої поведінки А. Айзена, за якою майбутню поведінку можна прогнозувати й планувати. Ключовими параметрами для визначення Індексу є: бажання респондентів відкрити свою справу, їхня готовність до здійснення підприємницької діяльності та впевненість у своїх силах.

За даними 2018 р., найнижчим був показник готовності українців до започаткування власної справи (рис. 1.5).

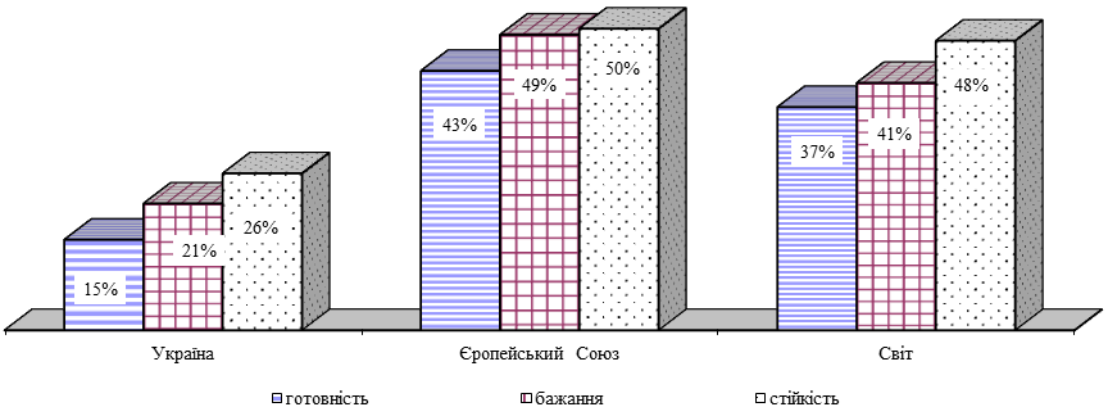

Рис. 1.5. Значення ключових параметрів Індексу підприємницького настрою для України, країн ЄС та світу*

*Складено автором за даними [112]

Серед зовнішніх чинників, що сприяють підвищенню підприємницької активності, найбільш вагомим українські респонденти назвали «наявність підтримуючої системи освіти», тоді як респонденти ЄС та країн світу зазначили чинник доступності технологій (рис. 1.6).

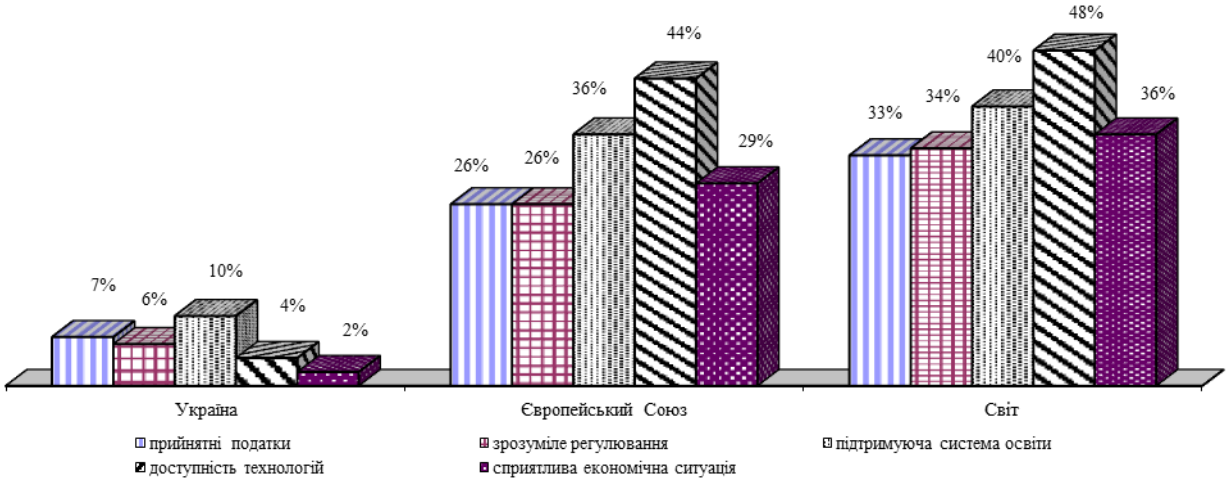

Рис. 1.6. Найбільш впливові зовнішні чинники для здійснення підприємницької діяльності в Україні, країнах ЄС та світі*

*Складено автором за даними [112]

Зауважимо, що під час останнього дослідження AGER 74% опитаних не обрали жодного з варіантів відповіді. Тобто у 2018 р. більшість опитаних не змогли визначити мотивів для старту власного бізнесу (для порівняння: у

2015 р. цей показник для України був 39%, для країн світу – у середньому 12%). Отже, низька готовність до здійснення підприємницької діяльності українців і провідна роль системи освіти як найбільш сприятливого зовнішнього чинника в процесі формування підприємницького настрою зумовлюють необхідність більш глибокого розгляду змісту підприємницької освіти, формування підприємницької культури в закладах вищої освіти України й запровадження дієвої системи моніторингу тенденцій підприємницької діяльності серед студентства шляхом налагодження зворотного зв'язку з учасниками процесу формування підприємницького середовища.

Одним із найбільш відомих всесвітніх дослідних проєктів, що вивчають природу підприємництва, є Міжнародний проєкт «Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey» (GUESSS), який надає можливість з'ясувати думку учнів про університетські академічні програми, що спрямовані на розвиток бізнес-навичок. Основними цілями проєкту є:

− систематичний і тривалий моніторинг підприємницьких намірів і діяльності студентів;

− виявлення передумов і необхідних чинників, що впливають на створення нових підприємств студентами та їхню підприємницьку кар'єру загалом;

− оцінка діяльності вишів щодо підприємницької освіти студентів [568].

Проєкт GUESSS передбачає збирання даних із дворічним лагом і міжнародним охопленням студентів різних спеціальностей. В останньому спостереженні, яке відбулося восени 2018 року, взяли участь 54 країни (понад 3 000 університетів), а кількість опрацьованих відповідей склала близько 208 000. Під час централізовано керованого онлайн-опитування детальному дослідженню підлягали такі напрями: підприємницькі наміри, започаткування підприємництва, зростання й ефективність нових підприємств, спадкоємність підприємницької справи, чинники впливу на різних рівнях (індивідуальний рівень: мотиви, переваги, соціальна ідентичність; сімейний рівень: структура сім'ї, сімейні відносини; рівень університету: навчання підприємництву,

підприємницький клімат; рівень контексту: культура та інститути).

Серед країн пострадянського простору до проєкту приєдналися Російська Федерація (2011 р., національний представник – Вища школа менеджменту Санкт-Петербурзького державного університету), Республіка Білорусь (2016 р., національний представник – Асоціація бізнес-освіти) та Республіка Казахстан (2016 р., національні представники – Асоціація вишів Республіки Казахстан, Казахстанський інститут проєктних менеджерів, університет «Туран»). З 2016 р. звіти проєкту GUESSS містять також і інформацію по Україні. Однак серед офіційних національних представників вітчизняних вишів немає, а даними для складання рейтингів слугують результати досліджень професора інновацій та менеджменту Школи бізнесу Університету Норд (Норвегія) М. Солесвік [567].

Джерелом емпіричних даних дослідження М. Солесвік і П. Уестхеда [567] було опитування студентів трьох університетів м. Миколаєва, під час яких респондентам було запропоновано оцінити за п’ятибальною шкалою (від «абсолютно не згоден» (1) до «ні так, ні ні» (4) і «повністю згоден» (5)) свою згоду з наявністю в них таких навичок: мотивація, комунікаційні навички, рішучість, упевненість у собі, сприйняття до перспективних можливостей, комп’ютерна грамотність, управління проєктами, переговорні навички, здатність скористатися перспективними можливостями, технічні знання, уміння досягати результату, здатність розподіляти ресурси для отримання максимальної віддачі при мінімальних витратах і мережева взаємодія.

Результати аналізу М. Солесвік та П. Уестхеда показали, що слухачі програм підприємницької освіти демонструють вищу силу підприємницьких намірів, а серед запропонованих компетенцій лише три (сприйнятливість до перспективних можливостей, комп’ютерна грамотність та навички мережевої взаємодії) мають мінімальний зв’язок із більш високими показниками підприємницьких намірів студентів. Отже, компетенції та знання, які отримують слухачі відповідних програм, здатні істотно підвищити силу їхніх підприємницьких намірів.

На підставі результатів дослідження М. Солесвік і П. Уестхеда у Глобальному звіті проєкту GUESSS за 2018 р. за наявністю програм підприємницької освіти в національних вишах Україна посіла 31 місце з 54 країн (46,3% респондентів зазначили у своїх відповідях наявність навчальних курсів із підприємництва). Найвищі результати в Нової Зеландії (79,9%), Швейцарії (77,2%) та Німеччини (76,6%). Країни пострадянського простору показали кращі результати, ніж Україна: Російська Федерація – 60,2%, Республіка Білорусь – 47,2%, Республіка Казахстан – 46,7% [567, с. 12].

Оцінювання студентами рівня розвитку підприємництва в університетському середовищі (підприємницького клімату) за 7-бальною шкалою (1 – відсутність ознаки, 7 – максимальний рівень розвитку підприємництва) дозволило виділити такі рейтингові місця в Глобальному звіті GUESSS-2018: Казахстан – 20 місце (4,6 бала), Російська Федерація – 22 місце (4,5 бала), Україна – 28 місце (4,4 бала), Білорусь – 32 місце (4,1 бала). Найбільш сприятливим є підприємницький клімат в університетах Мексики, Індонезії та Китаю (по 5,5 бала). Глобальне середнє значення показника дорівнює 4,4 бали, що збігається з результатом України [567, с. 13].

Ступінь впливу університетської освіти на якість знань із підприємництва й підвищення можливостей студентів щодо започаткування власного бізнесу оцінювалося також за 7-бальною шкалою: 1 бал – відсутність впливу, 7 балів – дуже суттєвий вплив. Рейтингові місця за цим показником розподілені так: Казахстан – 22 місце (4,6 бала), Україна – 23 місце (4,6 бала), Російська Федерація – 29 місце (4,3 бала), Білорусь – 39 місце (4,1 бала). Глобальне середнє значення показника дорівнює 4,4 бала, що є нижчим за результат України [567, с. 14].

Аналізуючи дані Глобального звіту GUESSS-2018, може скластися враження, що підприємницька освіта в Україні відповідає прийнятному середньому рівню. Однак слід враховувати, що, по-перше, рейтингові місця вітчизняної системи підприємницької освіти було визначено за результатами опитування студентів економічних спеціальностей, по-друге, на думку

М. Солесвік і П. Уестхеда, дослідження, виконане на матеріалах вибірки студентів – учасників підприємницької освіти в одному українському регіоні, не дає переконливих аргументів на користь доцільності більш активної централізованої підтримки екосистеми підприємницької освіти з погляду змісту і форматів навчальних курсів.

Отже, нашим наступним завданням є більш глибоке вивчення цього питання, особливо в аспекті аналізу практики формування підприємницької культури студентів у закладах вищої освіти України взагалі, а майбутніх фахівців із ФКіС зокрема.

1.4. Особливості формування підприємницької культури студентів у закладах вищої освіти України

Як зазначалося в попередньому підрозділі, підприємницька освіта може стати основоположним механізмом формування відповідної культури і створення прошарку цивілізованих підприємців. Проведений аналіз рейтингу України за Індексом підприємницького настрою (AESI), що враховує наявність програм підприємницької освіти в національних вишах, рівень розвитку підприємництва в університетському середовищі (Глобальний звіт проєкту GUESSS-2018), дав змогу охарактеризувати низку недоліків вітчизняної підприємницької освіти як провідного чинника формування підприємницької культури студентської молоді. На сьогодні до таких недоліків належать: відсутність моніторингу підприємницьких намірів і популяризації такої діяльності студентів, наявність адміністративних та організаційних перешкод щодо створення ними власних бізнесів; сумнівність формування підприємницької культури за допомогою суто навчальних предметів із галузі економіки або менеджменту; безсистемність у вихованні лідерських якостей, стресогенної толерантності майбутніх фахівців; культивування установок на

найману працю, а не на самозайнятість; недостатнє використання педагогічних технологій практикоорієнтованого навчання, в якому студент має якомога реалістичніше «познайомитися» з професійною позицією успішних підприємців; неефективне застосування потенцій самого університету як бізнес-підприємства через небезпеку бути покараними органами контролю тощо. Очевидно, що останній недолік може стати підставою для постановки проблеми формування оптимального підприємницького клімату в закладах вищої освіти, а з огляду на те, що культура загалом і підприємницька культура зокрема формуються впродовж тривалої взаємодії та спільної діяльності людей, вироблення практичних навичок і прищеплення моральних принципів здійснення підприємницької діяльності необхідно впроваджувати на всіх рівнях освіти.

Уперше наукове обґрунтування концепції «підприємницького університету» надав Бертон Р. Кларк у роботі «Створення підприємницьких університетів. Організаційні шляхи трансформації» («Creating Entrepreneurial Universities. Organizational Pathways of Transformation», 1998). Відповідно до визначення автора, підприємницький університет – це цілісна соціально-економічна система, яка містить такі складові: потужне спрямовуюче ядро (адміністрація), розширені можливості для розвитку (можливість децентралізації), диверсифіковану базу фінансування, стимульовані академічні структури та інтегровану підприємницьку культуру [550].

О. Романовський серед ознак ЗВО, що мають серйозні підприємницькі традиції та наміри, виділяє наступні:

– якість підготовки фахівців із підприємництва й бізнесу;

– можливість отримання чималих обсягів фінансової допомоги від держави, випускників, меценатів та ін.;

– стимулювання навчання студентів шляхом надання стипендій, грантів та інших винагород;

– можливість працевлаштування випускників до престижних компаній, наявність серед них відомих підприємців і бізнесменів;

– залучення до професійної підготовки підприємців-практиків;

– наявність та ефективність бізнес-інкубаторів і програм наставництва [450].

Узагальнивши численні дефініції поняття «підприємницький університет», які пропонують у своїх наукових роботах іноземні і вітчизняні дослідники [548; 450; 522; 393; 105], можна стверджувати, що його ключовими ознаками є комерціалізація результатів власних наукових досліджень, генерування й трансфер інновацій та здійснення підприємницької діяльності. Ураховуючи багаторічний досвід провідних університетів світу (Оксфордський, Гарвардський, Кембриджський університети, Массачусетський технологічний інститут) у сфері комерціалізації наукових досліджень, закріплено стійкий асоціативний зв’язок сутності «підприємницького університету», «інноваційного університету» саме з генеруванням і трансфером інновацій, створенням бізнес-інкубаторів, використанням венчурних інвестицій у високотехнологічних галузях, тоді як здійсненню підприємницької діяльності, тобто діяльності, що спрямована на отримання прибутку, приділяється менше уваги.

Виконання названих завдань потребує створення відповідного ділового клімату для формування й розвитку підприємницьких намірів і культури студентської молоді. Такий клімат формується під час здійснення закладом вищої освіти підприємницької діяльності за будь-яким напрямом його роботи (табл. 1.4). Найбільш поширеними формами підприємницької діяльності вітчизняних закладів вищої освіти в галузі ФКіС є: навчання студентів, аспірантів і докторантів на платній основі; впровадження MBA-програм, перепідготовка й підвищення кваліфікації кадрів; продаж навчальних підручників і посібників; надання в оренду спортивних споруд і площ університетів, прокат спортивного інвентарю; організація й надання на комерційній основі спортивно-оздоровчих послуг членам місцевої громади. Здебільшого ці форми діяльності здійснюються навчальними закладами, щоб отримання додаткове фінансування, без утворення окремих організацій, а до виконання робіт залучаються штатні співробітники.

Таблиця 1.4

Види підприємницької діяльності університетів у галузі фізичної культури і спорту

Напрями роботи університету	Види підприємницької діяльності університетів	
	Більш поширені	Менш поширені
Навчально-методична діяльність	навчання студентів, аспірантів і докторантів на платній основі; впровадження MBA-програм; перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів; продаж навчальних підручників і посібників	проведення спеціальних курсів і тренінгів; розробка методичного забезпечення проведення фізкультурно-оздоровчих занять у сфері малого підприємництва
Фінансово-господарська діяльність	надання в оренду приміщень університету; надання послуг редакційно-видавничих відділів; прокат спортивного інвентарю; організація та надання на комерційній основі спортивно-оздоровчих послуг членам місцевої громади	організація і проведення спортивно-видовищних заходів; надання послуг із фізкультурно-спортивної реабілітації; створення мережі фітнес-клубів, які працюють за однією ідеологією та ексклюзивною методикою
Маркетингова діяльність	співробітництво з рекламодавцями (розміщення реклами в корпусах і на офіційному сайті університету); організація та участь у ярмарках професій, виставках університетів	робота з випускниками як потенційними меценатами; інформування суспільства щодо результатів підприємницької діяльності ЗВО; аналіз, моніторинг і прогнозування місцевого ринку спортивно-оздоровчих послуг; пошук споживачів результатів НДР
Науково-дослідна діяльність	виконання науково-дослідних робіт на замовлення підприємств; патентування результатів наукових досліджень; виконання проєктно-пошукових робіт; підготовка аналітичних і статистичних матеріалів	здійснення інженерної експертизи під час проєктування спортивних споруд; розробка бізнес-планів з утворення й розвитку підприємницьких організацій у галузі спорту для всіх; розробка науково-технічної документації, техніко-економічного обґрунтування проєктів
Інноваційна діяльність	надання інформаційних та організаційних послуг з підготовки, реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів	підтримка реалізації стартапів студентів і викладачів; створення комп’ютерних тренажерів-стимуляторів та інших напрямів застосування ІТ у спорті

Така організація підприємницької діяльності не сприяє формуванню оптимального підприємницького клімату та підвищенню зацікавленості студентів в отриманні підприємницьких навичок.

Досягнення цілей формування підприємницької культури фахівця в галузі ФКіС можливо за умов створення оптимального підприємницького клімату в закладах вищої освіти, що, зі свого боку, потребує раціоналізації соціально-економічної діяльності через використання нових технологій та розвитку концептуальних засад створення і функціонування «підприємницького ЗВО».

Вважаємо найбільш перспективними, з огляду на необхідність формування підприємницької культури випускників, такі види академічного підприємництва:

1) дочірні фірми з організації й проведення спортивно-видовищних заходів, напрямами діяльності яких є організація:

– спортивних і оздоровчих заходів для учасників кросів, марафонів, турнірів зі спортивних ігор;

– спортивних свят на місцевому й регіональному рівні;

– спортивно-видовищних заходів і концертів;

– показових виступів відомих спортсменів;

2) підприємства з проведення занять з фізичної культури в галузі спорту для всіх, напрямами діяльності яких може бути:

– створення мережі фітнес-клубів, які працюють за однією ідеологією та ексклюзивною методикою;

– організація дитячих спортивних секцій;

3) підприємства з надання послуг фізкультурно-спортивної реабілітації;

4) консультаційні підприємства для:

– здійснення аналізу, моніторингу та прогнозування місцевого ринку спортивно-оздоровчих послуг;

– розробки методичного забезпечення проведення фізкультурно-оздоровчих занять у сфері малого підприємництва;

– розробки бізнес-планів з утворення й розвитку підприємницьких організацій у галузі спорту для всіх;

– розробки техніко-економічного обґрунтування проєктів зі створення спортивних організацій;

– розробки індивідуальних (групових) рекомендацій з режиму занять.

Створення вказаних вище підприємств дозволить використовувати їх як бази проведення практики студентів з метою формування знань, умінь і навичок із започаткування власної справи; розрахунку прибутку підприємства й виділення можливих напрямів його розподілу; установлення оптимальної ціни на послуги підприємства; виявлення конкурентоспроможності підприємства на ринку послуг у галузі «Фізична культура та спорт»; вивчення прийомів і методів маркетингової діяльності, управління персоналом, прийняття управлінських рішень; створення методичної бази функціонування малого підприємства в галузі спорт для всіх.

Відповідно до положень Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» заклади освіти мають право організовувати господарські співтовариства й отримувати доходи від інтелектуальної власності, яку вони створюють [434, розд. VI]. Формування середовища академічного підприємництва може здійснюватися шляхом організації фірм spin-off або фірм spin-out. Spin-off компанії відокремлюється від материнської, щоб самостійно розробляти, освоювати й упроваджувати на ринок новий продукт чи технології. Такі фірми найчастіше засновуються за допомогою перетворення підрозділу компанії в самостійний суб’єкт господарювання, над яким материнська фірма втрачає управлінський контроль (рис. 1.7). У такому випадку функціями фірми є управління й координація діяльності спільного проєкту, а навчальний заклад виконує виконавські функції, отримує платежі роялті, платіж у розмірі інвестиції та плату за користування його капіталом. За таким типом можуть бути створені дочірні фірми ЗВО з організації і проведення спортивно-видовищних заходів, підприємства з проведення занять з фізичної культури в галузі спорту для всіх та надання послуг фізкультурно-спортивної реабілітації.

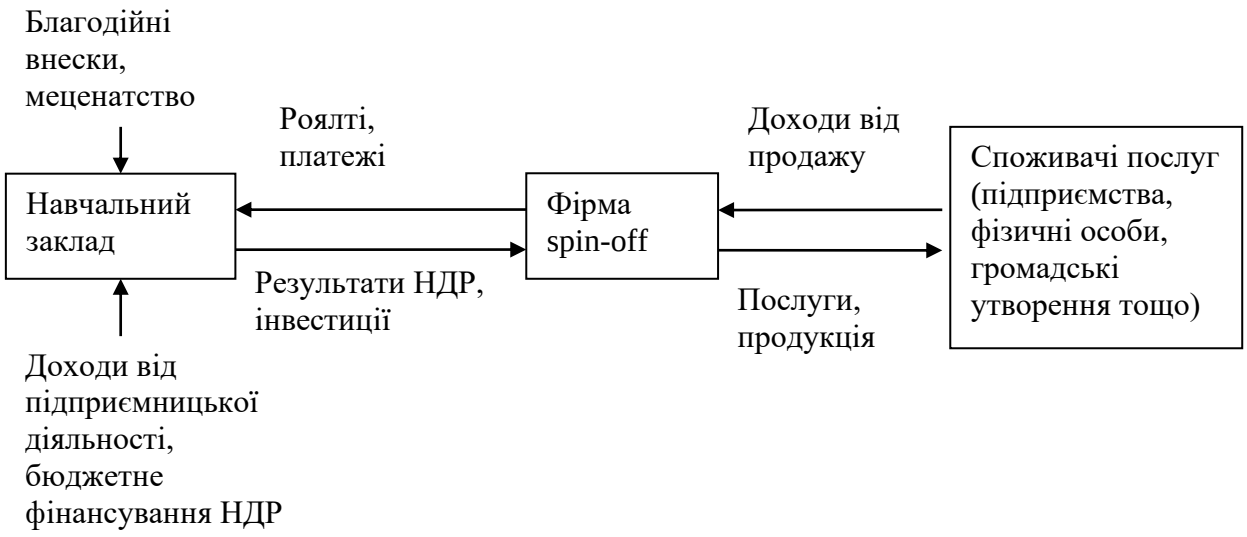

Рис. 1.7. Грошові та продуктові потоки фірми spin-off

Spin-out фірми також відокремлюються від материнської компанії, але зберігають з нею тісний зв'язок і підконтрольність у плані фінансових обмежень, оперативного моніторингу, адміністративних, консультативних та управлінських послуг тощо [416; 57]. Доречною буде така форма при започаткуванні консультаційних підприємств у галузі ФКіС під наглядом, відповідальністю та супроводом ЗВО.

Так, спін-компанії будуються переважно на напрацюваннях, започаткованих материнською компанією для подальшого впровадження результатів, наприклад, науково-дослідницької діяльності на ринок. Обидві моделі організації засновані на акціонерному механізмі інвестування в організовану фірму. До того ж, компанія-засновник володіє контрольними акціями дочірнього підприємства і в разі потреби може знову включити її до своєї внутрішньо організаційної структури або вигідно її продати. Перевагою створення таких компаній є можливість підтримки діяльності спін-компаній на ранніх стадіях за допомогою прямої фінансової допомоги, надання на пільгових умовах приміщень і спеціального обладнання материнської компанії.

Суттєвим чинником, що стримує розвиток академічного підприємництва в Україні, є пошук джерел фінансування. Попри існування у світовій практиці значної кількості напрямів отримання кошів навчальними закладами для

здійснення освітньої, науково-дослідної та підприємницької діяльності, вітчизняні виші мають обмежений доступ до більшості з них. Найчастіше ЗВО використовують прибуток від надання платних освітніх послуг і гранти міжнародних організацій-донорів. Популярними в Україні є такі організації-донори: Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН); Представництво Європейської комісії в Києві – Програма TACIS; Міжнародний фонд «Відродження» (мережа фундацій Дж.Сороса); Фонд «Східна Європа» (мережа Фонду «Євразія»); Інформаційний центр суспільного співробітництва в Євразії (ISAR).

Останнім часом особливу уваги приділяють створенню ендаумент-фондів, які є цільовими для фінансування різноманітних проєктів, спрямованих на розвиток навчальних закладів. Наразі такі фонди створені Національним університетом «Києво-Могилянська академія» (1995 р.), Інститутом міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка (2013 р.) та Університетом банківської справи Національного банку України (2014 р.). Однак зараз існує більше проблем та труднощів, ніж переваг започаткування ендаумент-фондів.

Посиленню бізнес-процесів у сфері вищої освіти в Україні перешкоджають деякі екстра- та інтраосвітні чинники, як-от:

– брак комерційних компетентностей в усіх суб'єктів педагогічного процесу;

– відсутність мотивації до співпраці і з боку ЗВО, і з бізнесових структур;

– брак фінансової, інформаційної та консультаційної підтримки (з боку держави, спонсорів і меценатів, громадських організацій);

– відчуття небезпеки у відповідальних осіб щодо використання власного фонду коштів ЗВО;

– пасивна позиція українських учених щодо вирішення проблем функціонування вишів, брак досвіду з пошуку джерел фінансування;

– наявність у більшості наукових інститутів статусу некомерційних організацій;

– тінізація ринкового середовища.

За підсумками аналізу факторів стагнації бізнес-процесів у сфері вищої освіти України складається враження, що головною причиною відставання наших ЗВО від кращих зразків світового освітнього бізнесу є незрівнянно менший обсяг бюджетів.

Дійсно, за даними, що можна отримати із відкритих джерел, кращі заклади вищої освіти планети мають бюджети, що цілком порівнювальні з бюджетом нашої країни й фактично перебільшують її витрати на всі університети, коледжі, гімназії, професійно-технічні, спеціалізовані, державні, недержавні, формальні й неформальні заклади України разом узятих. Утім історичні факти свідчать, що таке становище склалося не відразу, а внаслідок тривалої еволюції управлінських традицій, напруженої конкуренції особистостей, ідей і технологій.

Наприклад, проаналізовані С. Лятуринською [277] інновації 22-го президента Гарварду Ч. Еліота виявили, що елективний метод, який існує з невеликими модифікаціями вже понад 100 років, до цього часу так і не став нормою навчального процесу у ЗВО України, хоча представлені методичні рішення стали основою побудови конкурентного середовища серед студентів і викладачів університету та причиною системного й пролонгованого прогресу закладу, бюджет якого складає понад 20 мільярдів доларів на рік.

Авторкою констатовано, що елективна система Ч. Еліота спонукала професорсько-викладацький склад Гарварду до постійного самовдосконалення професійних знань, вмінь і навичок, сприяла взаємному інтелектуальному збагаченню на рівні «викладач – студент» та «студент – студент», формувала лідерську життєву позицію в усіх суб'єктів педагогічного процесу, що підтверджено великою кількістю персоналій, які закінчили Гарвард за часів Ч. Еліота: Нобелівські лауреати, лауреати Пулітцерівської премії, видатні науковці з математики, медицини, наук, президенти, міністри, сенатори, письменники, журналісти, відомі спортсмени та ін. [277].

Дослідниця цілком справедливо віддає першість університету Гарварду в запровадженні демократичного, ненасильницького суб'єкт-суб'єктного

градуйованого навчального процесу, який сприяв втіленню природних здібностей студентів у об'єктивну дійсність вищої освіти та побудові закладу як реальної бізнес-імперії, що нині є гордістю Сполучених Штатів Америки [277].

Досвід становлення Гарварду та багатьох інших університетів є й надалі повинен бути предметом ґрунтовних досліджень фахівців у галузі менеджменту, освіти, економіки, соціології тощо, адже його вплив на суспільну свідомість, науку, політику, філософію, релігію та інше має наскрізний характер, фактично представляючи результат еволюції культурного розвитку людства у сфері вищої освіти. Утім для досягнення мети нашого дослідження перейдемо до аналізу існуючої в Україні практики формування підприємницької культури студентів різних спеціальностей як індивідуального ресурсу й засобу особистісної та професійної самореалізації в капіталістично влаштованому соціумі. Серед учених, хто останнім часом обрав об’єктом свого вивчення саме цей напрям, ми виділили напрацювання низки авторів.

З огляду на доволі значну кількість робіт, присвячених формуванню підприємницької (комерційної) культури (компетентності, мислення, навичок), та обмеження обсягу основного тексту дисертаційних досліджень, розглянемо лише найбільш корисні та перспективні концепти, теорії, методики й пропозиції вчених.

Першим науковим зверненням до проблематики, що перебуває в зоні нашої уваги, є дослідження А. Молдована, який проаналізував особливості й проблеми підприємницької діяльності суб’єктів галузі ФКіС [339], педагогічні умови [336], технологію поетапного розвитку їхньої підприємницької компетентності [340], виокремивши таким способом компетентнісний підхід як основу будь-якої професійної підготовки [343].

Дослідник наголошує, що ініціація підприємницької активності майбутніх фахівців із ФКіС залежить від наявності в ЗВО специфічного освітньо-розвивального середовища, яке забезпечує вплив на світоглядні позиції й мотивацію майбутніх магістрів із ФКіС щодо ставлення до підприємницької діяльності, оволодіння підприємницькою компетентністю.

Серед педагогічних умов, методів, форм і засобів розвитку

підприємницької діяльності у студентів ЗВО А. Молдован відзначає ті, що добре зарекомендували себе в процесі підготовки фахівців різного профілю: проблемне навчання; ділові ігри, що імітують виробничі ситуації в бізнесі й формують особистісні та професійні якості підприємця; накопичення досвіду підприємницької діяльності [337, с. 260].

Автор цілком справедливо стверджує, що провідним завданням, яке слід поставити перед педагогічними колективами випускаючих кафедр, є стимулювання залучення майбутніх фахівців із ФКіС до розроблення планів підприємницької діяльності, створення бізнес-проєктів, стартапів. До того ж така діяльність має бути не локальною, а системною роботою ЗВО [337, с. 261].

Стартапи, на думку А. Молдована, швидко стають невід'ємною частиною процесу безперервної освіти, а також предметом вивчення інвестиційних компаній. У цьому контексті було встановлено, що успішний розвиток підприємницької діяльності властивий тим ЗВО, де майбутні фахівці вступають у взаємодію із суб'єктами успішної підприємницької діяльності на фоні психологічно комфортного освітнього середовища [337, с. 261].

В авторській педагогічній технології, спрямованій на розвиток практичної кмітливості, здатності активно діяти, виявляти ініціативність, приймати нестандартні логічні рішення, орієнтуватися в кон'юнктурі ринку ФКіС, впроваджувати в практику нові технічні й економічні досягнення, діяти з допустимим ступенем ризику тощо [340, с. 58], запропоноване дидактичне забезпечення, яке містить систему кейсів і емпіричних матеріалів для ознайомлення й обговорення на заняттях, зокрема опис реальних ситуацій створення одноосібних і колективних приватних спортивно-оздоровлювальних закладів, складання бізнес-планів та ін. [340, с. 59].

Цілком логічними є й висновки дослідника про те, що педагогічна технологія розвитку підприємницької компетентності в майбутніх магістрів з ФКіС є результативною, якщо «забезпечені: діагностування професійних якостей майбутніх магістрів із ФКіС і визначення їхньої здатності до підприємницької діяльності на всіх етапах, передбачених технологією розвитку підприємницької

компетентності; інтеграція змісту професійної підготовки майбутніх магістрів із ФКіС і розвитку їхньої підприємницької компетентності; мотивація майбутніх магістрів із ФКіС до розвитку підприємницької компетентності; ураховано особливості підприємницької діяльності в галузі ФКіС і формування підприємливості як особистісної якості майбутніх магістрів у її сучасному розумінні; розроблення і виконання навчально-творчих завдань щодо розвитку підприємницьких якостей майбутніх магістрів із ФКіС» [340, с. 60].

Дотичною до проблем підготовки фахівців із ФКіС можна вважати дисертаційну працю І. Зінькової [170], метою якої теж є формування підприємницької культури, але спеціалістів сфери послуг і туризму. Науковиця у своїх пропозиціях загалом не відходить від традиційних для вітчизняної науки педагогічних умов, які передбачають формування особливих якостей, вмотивованості, оволодіння професійними знаннями, уміннями й досвідом у обраній сфері, обов’язкове використання інноваційних технологій та стимулювання рефлексії студентів засобами самоменеджменту і самомаркетингу. Метапрофесійною умовою є необхідність засвоєння морально-етичних норм підприємництва [170, с. 97].

Утім більш змістовне наповнення авторських пропозицій все ж дає певні орієнтири та ціннісні установки, що сприяють посиленню мотиваційної частини професійної освіти. Авторка, цитуючи роботи інших дослідників, звертається до опису очевидних цінностей, на які слід звертати увагу при популяризації ідеї здобуття підприємницької культури, наприклад, це «внутрішній комфорт і самоповага; можливість відчути конкретні результати своєї праці; володіння свободою творчості; можливість захистити власне матеріальне становище та своїх близьких; професійне зростання в особистісно значущих сферах діяльності; престижність і самоствердження; досягнення матеріальної незалежності зарази внутрішньої свободи; цікава професійна діяльність, пов’язана з новими враженнями і спілкуванням з іншими людьми» [170, с. 99–100].

В аспекті задекларованої проблеми представлені конкретні шляхи формування мотиваційної складової підготовки, серед яких: ознайомлення

студентів зі специфічними ознаками підприємництва в індустрії; створення позитивної психологічної атмосфери і встановлення партнерських, суб'єкт-суб'єктних взаємин між викладачами та студентами за допомогою групових форм навчання; моделювання методичного інструментарію для стимулювання й мотивування студентів; залучення до професійно орієнтованої діяльності в межах аудиторної роботи та під час проходження практики; закладання мотивації до професійної самореалізації шляхом створення ситуацій успіху тощо [170, с. 101–102].

При спробі вирішити проблеми І. Зінькова звертається до рекомендацій М. Артюшиної, яка класифікувала цілком адекватні методи мотивування та стимулювання пізнавальної діяльності студентів, зокрема: комунікативна атака (використання ефекту новизни, несподіванки), породження цікавості, незвичайні аналогії (виклик подиву), організація ситуацій моральних переживань, опора на життєвий досвід студентів, створення відчуття успіху, закріплення позитивного враження; підкріплення, спрямовані на підтримку позитивних форм чи усунення негативних проявів поведінки; організація змагань, навіювання, переконування, пробудження імпульсу до наслідування; стимулювання часом і швидкістю, несподіваністю, неповною інформацією тощо [170, с. 102].

Заслуговує на схвалення вдосконалене навчально-методичне забезпечення запропонованого авторкою спецкурсу «Підприємницька культура фахівців сфери послуг і туризму», у якому запропоновані головні інновації дисертанки, інтерактивні форми й методи навчання, що гарантують формування у студентів ціннісного ставлення до підприємницького стилю життя та дають змогу здобути необхідну когнітивну основу для його реалізації. Серед них виокремлені і традиційні, і відносно нові («мозковий штурм», «світове кафе», «дерево рішень», «ротаційні трійки», «акваріум», «concept maps», «ментальні карти»), які забезпечують розв'язання навчальних і професійно орієнтованих завдань, набуття вміння продукувати ідеї, чітко формулювати думки, слухати й чути один одного, ґрунтовно аналізувати причини, наслідки, прогнозувати шляхи

вирішення проблем, що можуть виникнути в професійній діяльності на засадах підприємництва [170, с. 109–110].

У концептуальному плані корисними результатами багаторічної праці поділилася розробниця теорії і методики формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців сфери обслуговування В. Майковська [286]. Формування підприємницької компетентності авторка розглядає як систему педагогічних дій, спрямовану на розвиток економічного мислення, а саме – здатності засвоювати економічну інформацію, розуміти базові економічні та фінансові категорії, приймати обґрунтовані рішення за результатами аналізу цих категорій. Тому в процесі підготовки до підприємницької діяльності слід виділити пізнавальний, ціннісно-орієнтаційний, комунікативний та інтегративний компоненти.

Хід навчання підприємництву, згідно з концепцією В. Майковської, повинно бути системно викладеним у форматі професійних стандартів за чотирма розділами: створення бізнесу, ведення бізнесу, розвиток бізнесу та припинення участі в підприємницькій діяльності [286, с. 13].

Проаналізувавши психологічну літературу у сфері вікової та педагогічної освіти, учена справедливо наголошує на тому, що формування підприємницької компетентності в майбутніх фахівців доцільно свідомо організовувати як «*процес учіння»*, тобто набуття знань, умінь та навичок їхнього застосування, що допоможе молодому поколінню самостійно розв’язувати проблеми в майбутній підприємницькій діяльності, і як «*процес научіння»* тобто формування здатності особистості до самореалізації, саморозвитку, самоствердження через підприємницьку ініціативу. Отже, формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців, відповідно до концепції В. Майковської, ґрунтується на реалізації системного (забезпечує чітку узгодженість і скоординованість планування, організації, контролю, корекції, аналізу навчання), діяльнісного (тут першочергового значення набуває не накопичення знань, а активне цілеспрямоване перетворення світу) та компетентнісного підходів (розширює можливості особистості в успішній

самореалізації в мінливих соціально-економічних умовах) до організації професійного навчання загалом [286 с. 13].

На рівні практичних порад дослідниця наочно подає ефективні методи формування підприємницької компетентності, з якими важко не погодитися: проблемний, проєктний, мозкового штурму, комплексного занурення в квазіпідприємницьке середовище; технології (фреймова, CDIO-навчання), тематичні й настановчі лекції; методологічні й семінари-практикуми; індивідуальні проєктні завдання; кейси; MeetUp з підприємцями; інтерактивні кейси; компетентнісно орієнтовані завдання; CDIO-завдання; конкурси есе, копірайтингу, портфоліо, студентських бізнес-проєктів; міжнародні програми YEP, Enactus, Creative Spark) тощо [286].

Заслуговує на увагу й низка науково-педагогічних досліджень, що прямо не пов’язані з професійною освітою майбутніх фахівців із ФКіС, але вони дають змогу впевнитися у всебічності аналітичного пошуку варіантів розв’язання проблеми формування підприємницької культури, або інших, дотичних до нашого понятійного конструкту феноменів.

Так, С. Кожушко [211] у роботі про підготовку фахівців із комерційної діяльності наголошує на аспекті їхньої готовності до професійної взаємодії, яка:

– у когнітивному плані має спиратися на оволодіння студентами опорними знаннями щодо сутності, типології, функцій, видів, тактик професійної взаємодії фахівців;

– у фаховому аспекті повинна враховувати основні особистісні якості комерсанта, необхідні для встановлення суб’єкт-суб’єктних відносин у компанії під час підписання ділових контрактів та паперів, вирішення конфліктних ситуацій, координації дій суб’єктів комерційної діяльності, дотримання толерантності, діалогічних відносин при проведенні презентації товару чи послуги, складання ділової кореспонденції в межах спеціальності;

– в етичному плані має спиратися на прийняті стандарти поведінки комерсанта, дотримуватися культури професійного діалогу при написанні ділових листів різного призначення та під час телефонної розмови між

партнерами та ін. [211, с. 170–171].

Стрижнем процесу формування компетентності майбутнього фахівця з комерційної діяльності вчена вважає побудову у студентів системи ціннісних орієнтацій як «вербалізованих та усвідомлених суб'єктом інтелектуальних, політичних, моральних, естетичних засад оцінювання об'єктів, диференціація їх за ознаками суб'єктивної значущості» [211, с. 171]. С. Кожушко наголошує, що саме система ціннісних орієнтацій формує спрямованість особистості в процесі життєдіяльності, які потім упредметнюються у способах вирішення професійно важливих завдань, професійних і життєвих колізій, пошуку оптимальних шляхів подолання негативних наслідків своєї активності тощо.

Розпочинати розвиток підприємницької компетентності С. Кожушко пропонує зі створення атмосфери «культу» вербальної та невербальної комунікації, інформаційної культури, ввічливості й галантності серед педагогів, керівників і співробітників вишу, з розвитку суб'єктної позиції кожної особистості в навчальному процесі вищої школи тощо [211, с. 240–241].

Дослідниця висуває обов'язкову вимогу успішного формування готовності до комунікативної взаємодії – це наявність такої готовності в самих викладачів вищої школи. З огляду на їхній ключовий вплив у навчанні, науковиця рекомендує доповнити й переорієнтувати традиційні позиції викладача на нові моделі поведінки, зокрема: педагога-консультанта, педагога-модератора, педагога-тьютора, педагога-фасилітатора тощо [211, с. 243–244]. Водночас таку «переорієнтацію» учена вважає реалістичною завдяки внутрішньоуніверситетським міжкафедральним семінарам, які мають на меті відповідне підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників, набуття таких вмінь, як-от: «реалізовувати суб'єкт-суб'єктні відносини, забезпечуючи двосторонню активність у взаємодії; цілеспрямовано передавати ініціативу співрозмовникові, викликати його спонтанні реакції; забезпечувати єдність співрозмовників, знаходячи спільне поле взаємодії і створюючи почуття «ми»; орієнтуватися на відповіді співрозмовника, продовжувати його думки, а не відкидати їх; доцільно застосовувати поради, активізуючи прагнення студента

їх одержати тощо» [211, с. 250–251].

У методичному плані С. Кожушко аргументує необхідність застосування діалогічно-дискусійних і корпоративних технологій навчання: бесіди, диспути, дискусії, діалоги, «мозковий штурм», «круглий стіл», метод «сторітелінгу», «дебрифінг», «пресметод», «ток-шоу», «метод багатовимірних матриць», «метод рецензій», «метод ідеї тендера»; «обличчям до обличчя», «думати, працювати в парі, обмінюватися думками», «скажи та переключайся», «займи позицію», «життєві ситуації», «коло ідей», «дві шеренги», «думаємо разом, відповідає один», «внутрішнє – зовнішнє коло», «тріади», «мозаїка», «зигзаг», «взаємне навчання», «письмовий круглий стіл», «акваріум», «метод Дельбека», «гарячий стілець», «Mind Mapping» тощо. Дійсно, запропонований методичний арсенал доводить переваги не тільки технологій ситуативного навчання через реальні випадки (кейси) в житті комерсантів, а й обґрунтовують ефективність ігрових, особливо інтерактивних технологій, що включають імітацію взаємодії комерсантів, забезпечують можливість експериментування, отримуючи реалістичні суб’єктивні враження від професійних трансакцій і свого набору реакцій на них [211, с. 369–371].

Розглядаючи можливість імплементації схожих методів у педагогічний процес сучасних ЗВО, М. Ляшенко [278; 279] в межах дослідження процесу формування підприємницької компетентності в майбутніх учителів технологій підкреслює значення культу особистісно зорієнтованих установок. Науковиця разом з іншими вченими популяризує ідею про те, що:

– навчальна дисципліна має бути не стільки фрагментом змісту освіти, скільки подією в житті конкретної особистості, отриманим життєвим досвідом, у якому набуті знання;

– моделювання педагогічного процесу є актом сумісних рішень викладача і студента, способом побудови їх узгоджених партнерських відносин;

– навчання та здобуття компетентностей – це завжди певний експеримент, де не так багато надійних і прогнозовано досяжних результатів;

– становлення ідеї про себе в суб’єктів підготовки відбувається краще через імітаційне або й реалістичне «проживання» та відтворення професійних ролей і ситуацій, «конструювання і організацію навчального матеріалу у такий спосіб, щоб студент сам міг вибрати зміст, форму і вид навчально-пізнавальної діяльності та засоби самоконтролю [279, с. 92–93].

Запропонований спецкурс М. Ляшенко («Основи підприємництва») є традиційним генеральним засобом формуючої роботи в кандидатських дисертаціях, що претендує на статус практичної новизни. Він пропонує для засвоєння два змістових модуля, які розкривають цілісну картину майбутньої підприємницької діяльності згідно з принципом поступового переходу від абстрактного до конкретного. В теоретичній площині цей спецкурс, насамперед, розкриває сутність поняття «підприємець» та історію його виникнення, розглядає класифікацію та види підприємців, основні їхні функції, особистісні характеристики, навички та відмінності між підприємцем і менеджером. Дослідниця рекомендує на цій стадії навчання стимулювати визнання студентів як творчих і винахідливих особистостей, здатних втілювати творчі ідеї в конкретні дії [279, с. 120].

Наступним етапом поступового входження в тематичну площину підприємницької діяльність запропоновано опрацювання економічної сутності підприємництва та юридичних підстав для отримання статусу підприємця, розгляд ступеня його економічної свободи у виробництві, обліку, розподілу, накопичення та споживання ідеальних і матеріальних продуктів з метою отримання прибутку. Як важливі теми навчання виділено алгоритми заснування власної справи, способи пошуку підприємницької ідеї, методики вибору цільової аудиторії та форми організації бізнесу, аналіз конкурентних переваг авторської пропозиції, пошук зовнішніх джерел фінансування, правила оперативного припинення діяльності, питання маркетингу тощо [279, с. 121].

Цікавою особливістю висвітлення теми «Підприємницькі ризики» є використання статистичних даних страхових компаній, що займаються малими підприємствами. Такий підхід унаочнює розкриття економічних перспектив і

вірогідність втрат у найбільш масовій та популярній формі започаткування персонального бізнесу [279, с. 121].

Практичний модуль «Основи менеджменту та маркетингу в підприємництві» містить базові знання з цих двох наук з акцентом на сучасних способах планування, організації, мотивації й контролю підприємницької діяльності, принципах і методах менеджменту, правилах прийняття управлінських рішень на основі пошуку, збору та аналізу конкурентної інформації. Студентам пропонується засвоєння методології розробки бізнес-плану, інтеріоризація змісту й принципів комерційного розрахунку, а на останок – питання ролі реклами та сучасних концепцій маркетингу, способів дослідження ринку тощо [279, с. 122].

Фактичними наслідками вивчення цієї теми здобувачка вважає появу підприємницького мислення студентів, яке дає змогу самостійно встановлювати зв’язки між різними типами даних та відомостей із підприємницького контенту.

Авторкою розроблений і цикл лабораторних робіт, виконання яких в умовах віртуальної лабораторії (віртуального підприємства) на базі програмного комплексу «Парус-Підприємство 7.40. модуль системи «Парус. Менеджмент і Маркетинг» дозволить активізувати у студентів формування підприємницького мислення, навиків організації власної справи, уміння приймати управлінські рішення та організовувати маркетингові дослідження товару [279, с. 97].

Презентовані інтерактивні форми й методи роботи, на нашу думку, цілком адекватно вписуються в академічне навчання студентів спеціальності 017 «Фізична культура та спорт» (на другому рівні вищої освіти). Вони характеризуються виразністю реальних кейсів із життя і студентів, і викладачів – учасників навчання, а також критичним аналізом чинників набуття підприємницької культури, отримання ними досвіду, в якому розуміння пошуку свого економічного місця стає умовою професійної самореалізації та місією людини-підприємця.

У цьому сенсі цікавим є теоретичне й методичне напрацювання М. Стрельнікова [482], який до проблеми розвитку підприємницької компетентності в майбутніх магістрантів з управління та адміністрування додав декілька корисних ідей.

Зокрема дослідник дотримується ідеї необхідності технологічності такого навчання. Воно, на думку автора, має бути з самого початку ергономічним, враховувати витрати часу, необхідного для освоєння окремих компонентів освіти, пов'язаних із підприємницькою діяльністю. Гнучкість такої технології означає, що структура навчальних курсів залежить від вихідного рівня розвитку підприємницької компетентності абітурієнта, масштабу очікуваного студентом результату та темпів засвоєння окремих компонентів освітніх програм [482, с. 89].

Як показав проведений вченим педагогічний експеримент, на якість формування підприємницької культури впливають три потужні генеральні паралельні процеси: рефлексивності, інтерактивності та проєктивності. До того ж завдяки рефлексивності відбувається осмислення майбутніми магістрантами життєвого й професійного досвіду, експлікація смислів підприємницької кар'єри і ступінь самореалізованості себе в ній [482, с. 89].

Рефлексійнійсть пропонується стимулювати широким використанням специфічних вправ на візію підприємницького успіху, складання схем індивідуального підприємницького «маршруту».

Проєктивність, згідно з ідеями В. Стрельнікова, є логічним продовженням і доповненням процесів рефлексійності й передбачає розвиток на екзистенціальному рівні розуміння себе, пошуку зручної та надихаючої позиції. Дослідник пропонує в процес підготовки майбутніх магістрів запровадити розробку проєкту підприємницької діяльності, який здобувач другого рівня вищої освіти має захистити ще до проходження виробничої практики [482, с. 89]. Зауважимо, що про вказані фасилітативні заходи йдеться майже в кожній роботі, що присвячена формування підприємницької компетентності у фахівців різного профілю. Наприклад, М. Ткаченко [497], спираючись на ідеї В. Баженова щодо формування проєктних і конструктивних умінь, визначає три

групи умов, що забезпечують ефективність таких процесів.

Перша група стосується особистісно зорієнтованого інформування майбутніх фахівців про механізми і способи проєктування й конструювання на основі визначення потенційних ресурсів, їхнього ознайомлення з можливими варіантами квазіпрофесійної діяльності, іншими можливостями професіоналізації, виділення алгоритмів проєктування й конструювання на базі узагальнення набутого досвіду квазіпрофесійної діяльності тощо [497, с. 126].

Друга група стосується стимулювання активності студентів у професійній діяльності, реалізації варіативності індивідуальних траєкторій професійного розвитку, забезпечення самовизначення й оформлення студентами проєктів власного просування в оволодінні проєктної та конструкторської діяльності, здійснення спроб у педагогічній діяльності, спочатку під керівництвом викладача, а потім самостійно [497, с. 126].

Третя група умов передбачає наявність у суб’єктів інтегративної педагогічної діяльності особистісних смислів формування проєктних і конструктивних умінь студентів, що забезпечується шляхом посилення взаємопов’язаних дій проєктування й конструювання; підтримки позитивних вражень і почуттів від стосунків між педагогами та студентами, що виникають у процесі партнерської позааудиторної діяльності; створення системи грантів на проведення науково-дослідних робіт, яка стимулює долучення студентів до тимчасових наукових колективів; формування переконань, що суб’єкти інтегративної педагогічної діяльності є активними учасниками наукових досліджень внаслідок орієнтованості на професійне самовдосконалення [497, с. 126].

Як бачимо, ідеї багатьох дослідників фактично пересікаються на теоретичному й методичному рівні та цілком виправдано можуть бути використані в нашому досліджені як перевірені тривалими формуючими педагогічними експериментами з майбутніми фахівцями суміжних галузей. Останній момент, на якому хотілося б зупинитися в межах цього підрозділу дисертації, – це процес моделювання, який поєднує більшість педагогічних напрацювань наших попередників.

Так, у роботі О. Федорова [508], присвяченій формуванню підприємницької культури дизайнера у вищих приватних закладах освіти, подано модель такого процесу як систему елементів, що відтворює певні сторони, зв'язки та функції аналізованого процесу [508, с. 90]. Узявши до уваги окремі позитивні моделі інших авторів, О. Федоров запропонував власний варіант, що складається з множини пов'язаних між собою й упорядкованих за загальними цілями функціонування елементів, інтегруючою основою яких є цілепокладання [508, с. 90]. Модель будується на зовнішніх педагогічних умовах формування підприємницької культури дизайнера, зокрема інтеграції та інноваційному спрямуванні змісту соціально-економічних і професійно орієнтованих дисциплін; поєднанні теорії й практики професійної підготовки й збагаченні її навчально-методичними напрацюваннями; використанні традиційних і розробленні та впровадженні новітніх технологій педагогіки творчості й підприємництва [508, с. 98].

Ці умови автором функціонально зіставлено з цільовим і результативним блоками моделі, їхню дієвість забезпечують методологічні, змістові, організаційно-методичні й контрольно-оцінювальні засоби педагогічної системи, тобто внутрішні умови, створення яких є провідним завданням у межах пропонованої педагогічної системи [508, с. 98].

На завершення розгляду питання особливостей формування підприємницької культури студентів у закладах вищої освіти України проаналізуємо декілька типових освітньо-професійних програм підготовки фахівців, які нині, завдяки політики прозорості НАЗЯВО, є в публічному доступі. Так, вивчення змісту освітньо-професійних програм підготовки фахівців зі спеціальності 017 – Фізична культура і спорт за першим (бакалаврським) рівнем деяких вітчизняних вишів засвідчив наявність серед спеціальних компетенцій таких положень: здатність застосовувати сучасні технології управління суб'єктами сфери ФКіС [473, с. 7]; організовувати діяльність і забезпечувати ефективне управління окремими суб'єктами сфери ФКіС. Здійснювати підприємницьку діяльність у сфері ФКіС [382, с. 7];

здатність організовувати діяльність і забезпечувати ефективне управління окремими суб'єктами сфери фітнесу й рекреації, здійснювати підприємницьку діяльність у сфері ФКіС, використовувати спортивні споруди, спеціальне обладнання та інвентар [389, с. 5]; здатність організовувати діяльність і забезпечувати ефективне управління окремими суб'єктами сфери фізичної культури, спорту та туризму [386, с. 6]; здатність застосовувати сучасні технології управління суб'єктами сфери фізичної культури і спорту [374, с. 5].

В освітньо-професійних програмах другого (магістерського) рівня підготовки в переліку загальних й спеціальних компетенцій зазначається: володіння високим рівнем знань у сфері організаційно-управлінської діяльності [373, с. 15]; уміння застосовувати сучасні управлінські технології розвитку фізкультурно-спортивних організацій. Уміння використовувати механізм і процес управління якістю у фізкультурно-спортивних організаціях. Уміння визначати ризики й гарантувати безпеку фізкультурно-спортивної діяльності [387, с. 13]; здатність оцінювати ефективність прийнятих організаційно-управлінських рішень та оптимізувати процес управління [379, с. 8]; здатність організовувати діяльність та забезпечувати ефективне управління окремими суб'єктами сфери ФКіС. Здатність здійснювати підприємницьку діяльність у сфері ФКіС [380, с. 7]; здатність до підприємництва та розробки й управління проєктами [381, с. 8].

Водночас серед навчальних дисциплін, під час вивчення яких повинні формуватися названі компетенції, для освітнього ступеня «бакалавр» виділені: «Економіка» [382, с. 12], «Управління у фізичній культурі» [348], «Економіка спорту», «Основи менеджменту та маркетингу у спорті» [386, с. 10], «Економіка фізичної культури», «Основи економічної теорії» [347], «Основи економічної теорії та фінансова грамотність», «Менеджмент рекреаційно-оздоровчої роботи та організація і методика масової фізичної культури» [374, с. 9-10]. У навчальних планах підготовки фахівців освітнього ступеня «магістр» наявні такі дисципліни: «Менеджмент та маркетинг у сфері фізичної культури та спорту», «Менеджмент у сфері фітнес-послуг» [349], «Спортивний менеджмент» [387, с. 19], «Маркетинг спортивних подій» [381, с. 19].

Отже, попри наявність у переліку компетенцій випускника ЗВО ознак здатності до здійснення підприємницької діяльності у сфері ФКіС, дисципліни навчальних планів неспроможні належним чином її сформувати, оскільки предметами їхнього вивчення є загальноекономічні й управлінські питання, зокрема: сутність економічної теорії, взаємозалежність безмежних потреб і обмежених ресурсів, процеси виробництва, обміну й споживання товарів та послуг на сучасному ринку; організаційна структура управління фізичною культурою і спортом, сутність процесів управління в організації; прийоми й методи просування послуг на ринку (табл. 1.5).

Сутність підприємництва, характеристика умов здійснення, організаційно-правові форми підприємницької діяльності в галузі ФКіС та її особливості розглядаються лише в межах однієї теми, яка є складовою змістового модуля «Спорт як галузь економіки та бізнесу» [447].

Така ж тенденція спостерігається і в підготовці фахівців економічних спеціальностей: дисципліни навчальних планів не передбачають формування теоретичних знань і практичних навичок щодо започаткування та здійснення самостійної підприємницької діяльності, а мають за мету підготовку найманих працівників відповідного профілю.

Отже, для забезпечення валідності результатів моніторингу підприємницьких намірів і діяльності випускників вишів потрібно залучати до опитування студентів і економічних, і неекономічних спеціальностей, а також забезпечити участь респондентів із різних регіонів країни.

Погоджуємося з думкою В. Майковської [288] стосовно необхідності системного викладання дисциплін, що формують підприємницьку культуру студентів, шляхом включення обов’язкових складових (розділів дисциплін) зі створення, ведення, розвитку й ліквідації бізнесу.

Водночас вважаємо за доцільне додати міждисциплінарне інтегрування сучасних філософських, етичних, соціологічних, психологічних концепцій у формі розгляду етичних проблем здійснення підприємницької діяльності. Також однією з умов підвищення якості підприємницької освіти в галузі ФКіС

загалом і формування підприємницької культури випускників ЗВО зокрема повинно бути застосування моделі практико орієнтованого навчання, яка передбачає збільшення кількості аудиторних і позааудиторних годин із набуття практичних навичок щодо започаткування й ведення власної справи.

Таблиця 1.5

Змістовне наповнення економічних і управлінських дисциплін навчальних планів спеціальності 017 – Фізична культура і спорт за першим (бакалаврським) та другим (магістерським) рівнями

Назва навчальної дисципліни	Предмет вивчення	Основні знання та вміння
Економіка	Сутність економічної теорії, взаємозалежність безмежних потреб та обмежених ресурсів, процес виробництва, обміну і споживання товарів та послуг на сучасному ринку	Загальні засади економічної теорії; теоретичні положення мікроекономіки; теоретичні основи макроекономіки; система функціонування світового господарства; законодавча база України; історичний розвиток економічних процесів, явищ
Основи правознавства	Правові відносини в суспільстві	Знання з теорії держави та права; основ цивільного, трудового, сімейного права; вміння орієнтуватися в чинному законодавстві, застосовувати теоретичні знання у практичній діяльності; навички роботи з нормативно-правовими актами, правильне застосовування правових норм у виробничій діяльності
Управління фізичною культурою і спортом, Основи економічної теорії, економіка спорту, Основи економічної теорії та фінансова грамотність	Структура і функції системи управління ФКіС. Специфіка застосування принципів і методів управлінської діяльності у сфері ФКіС	Особливості прийняття управлінських рішень; посадові інструкції фахівців ФКіС; організаційні форми спортивно-масової роботи; організаційні форми та методики спортивно-оздоровчих занять; принципи побудови оздоровчих програм; аналіз результатів діяльності ФКіС організацій; управління ФКіС організаціями; ведення основної робочої документації
Менеджмент рекреаційно-оздоровчої роботи та організація і методика масової фізичної культури	Правові та організаційні засади спортивної та фізкультурно-оздоровчої діяльності різних	Зміст спортивної та фізкультурно-оздоровчої роботи з різними віковими й соціальними верствами населення; основи теорії адаптації й закономірності її використання в оздоровчій фізичній культурі; основні закони, закономірності

Запровадження цієї моделі передбачає більш широке застосування таких форм навчальних занять, як складання бізнес-кейсів з аналізу ринку ФСП; комп'ютерні бізнес-симуляції; розробка бізнес-планів; майстер-класи підприємців-практиків; проєктування організацій фізкультурно-спортивної спрямованості та фінансове обґрунтування проєктів; набуття навичок планування робочого місця, ухвалення й аналізу управлінських рішень на прикладі модельної організації; робота над реальними проєктами розвитку конкретних спортивних організацій.

Також невирішеним залишається питання стосовно віднесення дисциплін із підприємницької освіти до нормативної або варіативної частин навчальних планів. Найбільш поширеною нині є тенденція зарахування цих дисциплін до вибіркових, оскільки вони мають певне професійне спрямування. Однак така ситуація зумовить повне ігнорування навчальними закладами потреби викладання основ підприємницької діяльності з причин незацікавленості в них студентів або ж відсутності досвідчених викладачів. З огляду на виклики зовнішнього середовища (недостатній розвиток сфери малого підприємництва в країні, перспективи зростання ринку послуг у галузі ФКіС, реформування галузі та ін.) вважаємо за доцільне розглянути можливість введення дисциплін із підприємницької освіти до нормативних циклів.

Отже, одним із провідних чинників формування підприємницької культури студентської молоді є підприємницька освіта, що надається вітчизняними навчальними закладами. На цей час характерними особливостями такої освіти є: відсутність моніторингу підприємницьких намірів і діяльності студентів, передумов створення нових підприємств студентами та їхньої підприємницької кар'єри, оцінки діяльності вишів щодо підприємницької освіти студентів; неспроможність дисциплін підприємницької освіти, що наразі включені до навчальних планів як економічних, так і неекономічних спеціальностей, формувати підприємницькі компетенції випускників вишів через безсистемність викладання навчального матеріалу та спрямування на підготовку не підприємців, а найманих працівників відповідного профілю;

недостатнє використання педагогічних технологій практико орієнтованого навчання; неефективне використання нових технологій і концептуальних засад створення й функціонування «підприємницького ЗВО» з метою формування оптимального підприємницького клімату в закладах вищої освіти.

За результатами аналізу освітньо-професійних програм та інших навчально-методичних матеріалів підготовки фахівців за першим (бакалаврським) рівнем деяких українських ЗВО виявлено, що попри наявність у переліку результатів навчання, пов'язаних із здатністю до здійснення підприємницької діяльності, у змісті дисциплін переважають усе-таки дещо абстрактні загальноекономічні й управлінські питання, а саме: історія розвитку економічної теорії, концептуальні основи процесів господарювання та виробництва тощо.

Висновки до розділу 1

1. Розвиток ринкової економіки й поширення демократичних процесів в Україні створили запит на фахівців з ФКіС, які здатні виконувати складні завдання в умовах невизначеності на засадах підприємницького стилю побудови професійної кар'єри, що показано в роботі як найбільш доцільний спосіб фахової самореалізації. Це детермінує актуальність та перспективний характер постановки відповідної наукової проблеми, вирішення якої є запорукою отримання суспільно корисних результатів за рахунок певної модифікації професійної освіти майбутніх суб'єктів галузі ФКіС – тренерів-викладачів, учителів фізичної культури, спортивних інструкторів, консультантів, менеджерів тощо.

2. В процесі пошуку перспективних концепцій формування підприємницької культури майбутніх фахівців з ФКіС відстежено як мінімум дві ефективні моделі освіти, в одній з яких підприємницький дискурс гармонійно вписується в українську соціокультурну традицію, а в іншій –

очікується максимальна екстраполяція продуктивних ідей і технологій світової (переважно англосаксонської) освіти підприємців. Сформовано дискусійне поле для трактування феномену підприємницької культури дає змогу упевнитися, що наукові узагальнення українських авторів перебувають здебільшого в логіці розуміння підприємницької культури як організаційної, корпоративної, управлінської компетентності людини, що відкрила власну справу або є керівником підприємства, а американські та європейські науковці зосереджують увагу переважно на здатності людини взаємодіяти та розуміти представників різних культур у процесі економічної активності, вивчають особливості організації бізнесу й ділової комунікації, техніку ведення переговорів, створення ефективної реклами тощо.

3. Обґрунтовано, що в площині індивідуальної характеристики особистості підприємницька культура визначається через набуті протягом життя й професійної освіти людини системи знань, цінностей, моральних та етичних норм, прийомів і методів персональної економічно доцільної активності, відповідно до чинних у суспільстві правових обмежень, традицій і стереотипів. При цьому як найбільш адекватну й перспективну обрано модель Х. Магомедової, що виокремлює економічний, соціальний, психологічний, етичний і педагогічний компоненти підприємницької культури, за умови доповнення зазначеного переліку управлінським та інформаційним складниками.

4. Показано, що базові цінності та характерні ознаки підприємницької культури в ієрархічно вищій структурі (соціумі) найбільш активно формувалися під впливом сукупності релігійних, ідеологічних, політичних чинників, зокрема розвитку капіталізму як суспільно-економічної формації. Визначено етапи становлення підприємницької культури як соціального явища. Виявлено, що процеси формування й розвитку підприємницької культури в Україні проходили за відсутності суб’єктності національної держави та тривалого деструктивного зовнішнього впливу неукраїнських релігійних, військових, політичних чинників на становлення національного менталітету,

правових норм, обов’язків та відповідальності в підприємницькому середовищі.

5. Аналіз існуючих пропозицій формування підприємницької культури студентів у ЗВО України виявив низку перспективних ідей та сукупність недоліків професійної освіти майбутніх фахівців з ФКіС, а також студентів суміжних галузей, зокрема це: відсутність моніторингу підприємницьких намірів і популяризації відповідної діяльності здобувачів освіти, наявність адміністративних та організаційних перешкод для створення ними нових підприємств; безсистемність викладання навчального матеріалу та спрямування на підготовку не підприємців, а найманих працівників відповідного профілю; недостатнє використання педагогічних технологій практикоорієнтованого навчання, в якому студент має якомога реалістичніше «познайомитися» з професійною позицією успішних підприємців; неефективне використання ресурсів університету як бізнес-установи та відсутність відповідних традицій постановки проблеми саме в такому вигляді з метою формування оптимального підприємницького клімату в закладах вищої освіти тощо.

Основні наукові результати розділу опубліковані у працях [82; 83; 80; 70; 89; 87].

РОЗДІЛ 2
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ І ЕМПІРИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ ФАХІВЦІВ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ТА СПОРТУ

2.1. Характеристика наукових підходів до формування підприємницької культури фахівців

Опрацювання підприємницької культури й підприємницької освіти як предмета загального наукового осмислення дозволяє перейти до характеристик теоретико-методологічного базису дослідження.

Попередній аналіз літературних джерел [98; 143; 150; 168; 243; 279; 482; 497; 508 та ін.] дав змогу впевнитися, що найбільш поширеними підходами до реалізації педагогічного процесу з формування підприємницької культури й близьких за змістом феноменів (ділової, соціоекономічної культури, управлінської, підприємницької, фахової компетентності тощо) є *системний*, *синергетичний*, *інтердисциплінарний*, *особистісно-діяльнісний*, *аксіологічний*, *культурологічний* і *компетентністний*, які не суперечать один одному, а сприяють вивченню процесу формування підприємницької культури фахівця з ФКіС з різних аспектів у межах *інтегруючого* (*поліпарадигмального*) підходу (Н. Бойчук [39], О. Старокожко, В. Крижко, В. Жигірь [474], І. Колесникова [215], Г. Корнетов [220], Л. Лихачова [264], П. Лушин [273] та ін.). Саме він забезпечує взаємозбагачення низки добре відпрацьованих і перевірених цілісних моделей, у яких гармонійно співіснують різні алгоритми, що претендують на статус парадигм.

Актуальність поліпарадигмального підходу насамперед зумовлено тим, що, як зазначає І. Пригожин, «непереборна множинність поглядів на одну й ту

ж реальність означає неможливість існування абсолютного (божественного) погляду, з якого відкривається “краєвид” на всю реальність» [419]. Саме тому, як стверджує Л. Лихачова, методологія будь-якого дослідження, особливо в психолого-педагогічній сфері, є умовною та володіє унікальністю, адже розробляється для конкретного наукового випадку. До того ж, вона допомагає окреслити своєрідну стратегію, спираючись на властивості аналізованого феномена та специфічні умови самого процесу пізнання [264]. Водночас, кожне дослідження в рамках поліпарадигмального підходу є певною мірою незавершеним, оскільки сам процес формування підприємницької культури фахівців ФКіС, як і будь-який психолого-педагогічний процес, постійно зазнає змін та оновлення, і тому його аналіз не може бути завершеним, на відміну від традиційних парадигм, які передбачають його завершеність (П. Лушин) [273].

Поліпарадгмальний підхід допускає «єдність множинності», відносність істини тощо, оскільки пропонує не системність парадигм дослідження, а узгодженість результатів, отриманих за допомогою різних парадигм. Саме тому, як справедливо зауважує Л. Лихачова, поліпарадигмальний підхід – це свого роду «методологічна тріангуляція», перехресна інтерпретація одного й того ж об’єкта вивчення кількома дослідними парадигмами, які доповнюють одна одну. Це створює, по-перше, різне «бачення» об’єкта дослідження, а по-друге, сприяє формуванню більш повного та різнобічного уявлення про нього [264, с. 28].

На думку Н. Бойчук, поліпарадигмальний підхід дає можливість підбирати для вивчення будь-якого конкретного об’єкта сукупність найбільш придатних і адекватних для цього підходи й методи пізнання, тому що методологія пізнання у своєму розвитку неминуче повинна слідувати за умовами, що змінюються самим об’єктом дослідження. І це повною мірою відповідає специфіці педагогічної науки, де об’єкт дослідження (на відміну від природничих наук) перебуває в постійному русі та зміні [39].

Дослідники О. Старокожко, В. Крижко, В. Жигірь вважають, що в сучасному просторі психолого-педагогічної науки кожна парадигма має свою

культурну та пізнавальну нішу, тому їхнє поєднання в ході дослідження, зокрема гуманітарного, дозволяє краще пізнати досліджуваний об’єкт. Науковці формулюють і принцип поліпарадигмальності в педагогіці, який характеризується окремими положеннями, серед яких: можливість співіснування декількох методологічних систем, у межах яких інтегровані й реалізовані складові освітнього процесу, виражені у формі педагогічних теорій, технологій та моделей освітніх систем; соціалізація особистості як мета освітньої підготовки може бути реалізована тільки за умови використання поліпарадигмального підходу; ситуаційний вибір наукових парадигм визначається інтелектуальними, мотиваційними й предметно-професійними характеристиками досліджуваної категорії майбутніх фахівців; можливе трансверсальне поєднання різних елементів парадигми в рамках певної методології та технології освіти [474].

Отже, як видно з цього переліку положень, використання поліпарадигмального підходу дає змогу об’єднати на різних рівнях більш локальні наукові парадигми, побудувавши цілісну картину методологічних засад розв’язання проблеми формування підприємницької культури майбутніх фахівців з ФКіС.

Відповідно до концепції чотирирівневого методологічного аналізу, яку сформулював ще в 1972 р. В. Лекторський і В. Швирьов [260], виокремлюють ***філософський***, ***загальнонауковий***, ***конкретно-науковий*** та ***технологічний*** рівні. На першому, ***філософському*** рівні методології дослідження, означуються функціональні компоненти, які утворюють систему філософського знання та структурні компоненти, що інтегрують загальні принципи пізнання й основні наукові категорії, власне, як «науковий підхід», «філософський підхід», а також уявлення про комплексність і синтетичність будь-якого пізнаваного феномена (С. Важинський, Т. Щербак) [54]. Це пояснюється тим, що науку цікавлять не лише самі явища, а і їхнє походження, внутрішній взаємозв'язок, причинна зумовленість тощо.

У нашому дослідженні дотримуємося традиційних для української

педагогічної науки категорій і уявлень філософського рівня методології, які є загальними та універсальними. Їхнє використання є передумовою процесу пізнання й не потребує додаткових аргументів щодо доцільності й доречності. Як відомо, базис філософської методології інтегрує головні закони й категорії діалектики (причина, наслідок, необхідність, випадковість, явище, можливість, дійсність, одиничне, загальне, особливе, зміст та ін.), а гносеологічні принципи (розвитку, об'єктивності, пізнаванності, загального зв'язку, практики, активного відображення єдності теорії і практики тощо) слугують вихідними вимогами до будь-якого дослідження з будь-якої наукової дисципліни.

Другий рівень – ***рівень загальнонаукової методології дослідження,*** складають як змістовні загальнонаукові концепції, які виконують методологічні функції і впливають на всі або, принаймні, на деяку сукупність фундаментальних наукових дисциплін одночасно, хоча й не обов'язково в однаковому ступені, так і формальні розробки та теорії, пов'язані з вирішенням досить широкого кола методологічних завдань. Загальнонауковий характер розроблюваних на цьому рівні проблем не означає, що вони неодмінно стосуються всіх і будь-яких галузей науки. Цьому рівню методології характерні *системний* та *синергетичний* підходи.

Вивченню особливостей *системного* підходу до вирішення педагогічних проблем у своїх наукових пошуках приділяють увагу В. Абрамов [1], П. Анохін [11], В. Бахрушин [120], В. Беспалько [29], І. Блауберг [37], М. Неіл [565], Ф. Корольов [222], В. Садовський [456] та ін. Відповідно до визначення, наданого в Українському педагогічному словнику під редакцію академіка С. Гончаренка, *системний підхід* – це спеціальний напрям методології науки, у фокусі якого є конструювання теоретичної картини складноорганізованого об'єкта як цілісної системи шляхом виділення в його структурі різноманітних компонентів і елементів та розкриття зв'язків між ними [118, с. 305]. Згідно з цим підходом, педагогічний процес із формування підприємницької культури майбутніх фахівців із ФКіС насамперед необхідно розглядати як систему.

Наголосимо, що наразі в науковій літературі найбільш поширеною

дефініцією поняття «система» є така: це структуроване утворення сукупності елементів, об’єднаних прямими та зворотними зв’язками, функціями, що забезпечують узгоджену взаємодією елементів, спрямовану на досягнення спільної мети. До основних властивостей будь-якої системи відносять: відокремленість від навколишнього середовища, структурність (функціонування системи більшою мірою зумовлене її структурними ознаками, ніж якістю складових частин); взаємодію з середовищем; ієрархічність; множинність характеристик [222, с. 209–222].

Автори А. Ковальов і К. Гальченко вважають однією з найважливіших ознак системи синергію, що передбачає переважання позитивних якісних характеристик системи загалом над арифметичною сумою властивостей її окремих елементів [206]. На думку П. Анохіна, системою може бути лише такий комплекс спеціально залучених компонентів, взаємодія та взаємовідносини між якими найкраще сфокусовані на отримання запланованого результату [11, с. 9].

Своєрідною особливістю системного підходу, за переконанням В. Садовського, є відмова від виключно аналітичних, лінійно-причинних методів дослідження й акцентування уваги на аналізі цілісних інтегративних якостей об’єкта, виявлення його різноманітних зв’язків і структури [456, с. 5]. На думку І. Блауберга, відмінність системного підходу від інших полягає в тому, що в його межах відбувається наукове осмислення характеру, стану, відповідності або невідповідності методологічних засобів специфічним завданням дослідження й конструювання складних об’єктів [37, с. 174].

Науковці В. Абрамов і В. Арутюнов вважають, що розгляд будь-якого досліджуваного об’єкта як системи потребує: відокремлення всієї множини взаємодіючих компонентів і елементів; детермінування та аналіз його складу, структури, ієрархії відносин між елементами і складовими, а також встановлення характеру взаємодії між ними; виявлення всіх зовнішніх факторів, що впливають на досліджуваний об’єкт як систему, і виокремлення найважливіших з них; виділення на цій основі закономірностей і тенденцій

розвитку аналізованого об’єкта як системи [1, с. 12].

За твердженням Т. Поясок, застосування системного підходу створює можливості для виявлення взаємозв’язків і взаємозалежності складових педагогічного процесу, їхнього структурування, оптимізації, організації й регуляції [418, с. 67]. За переконанням А. Жиліної, «системний підхід – це, насамперед, сукупність методів пізнання (системний аналіз, системне програмування, системне проєктування та ін.), дослідження й конструювання дійсності, спосіб опису та пояснення природи аналізованих або штучно створюваних об’єктів чи їхніх моделей» [156, с. 15].

Педагогічний процес як система стновить собою спільну й узгоджену діяльність викладачів і студентів щодо досягнення цілей та виконання завдань, спрямованих на досягнення позитивних результатів шляхом професійного й особистісного розвитку всіх учасників процесу. Управління педагогічним процесом з позиції системного підходу відбувається з урахуванням всіх чинників впливу на кінцевий результат та всіх взаємовідносин між ними. Системний підхід надає змогу досліджувати кожен компонент системи підготовки майбутнього фахівця в професійній освіті, структурні зв’язки між ними, виокремити їхні функції та внесок у досягнення загальної мети тощо. При цьому системоутворювальними чинниками є принципи єдності структурних елементів освіти, професійної спрямованості, науковості, систематичності, індивідуалізації, активності студентів, академічного співробітництва, технологізації в процесі професійної підготовки фахівців.

Наприклад, серед головних компонентів цілісного процесу формування соціально-економічної культури студентів А. Дзундза виділяє: завдання, фактори, цілі, функції, принципи, організаційні форми, методи, умови формування й показники сформованості соціально-економічної культури [143, с. 198]. Науковець М. Ткаченко формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців розглядає як системний освітній процес, цілісність якого забезпечується інтеграцією цільових орієнтирів засвоєння навчальних дисциплін, дидактичного змісту окремих навчальних курсів, що містять

елементи підприємницької підготовки, в межах аудиторної й позааудиторної діяльності, та логічно підібраних методичних засобів (форм, методів, прийомів роботи). Важливим чинником, на думку автора, є системність і послідовність в опануванні й узагальненні інформації, детермінація темпів навчально-пізнавальної, професійно-виробничої чи підприємницької діяльності. Водночас учений вважає, що застосування основних положень системного підходу в ролі теоретичного підґрунтя вивчення досліджуваного феномену як освітнього процесу дасть змогу забезпечити його чітку організацію в аспектах планування, організації, контролю, корекції та аналізу [497, с. 46].

Отже, системний підхід дозволяє різнобічно проаналізувати внутрішню структуру процесу формування підприємницької культури фахівців як системи та конкретизувати його підсистеми й складові елементи в їхній системотворчому взаємозв'язку. З позицій системного підходу формування підприємницької культури є системою, що має мету, структуру, зміст навчання й виховання, який враховує сукупність психологічних і моральних якостей особистості, індивідуальні вподобання, схильності та потреби, з одного боку, та інформаційну базу майбутньої професійної діяльності, її операційну складову, підприємницькі настанови й здібності – з іншого.

Застосування системного підходу передбачає можливість створення моделі педагогічного процесу. Традиційно модель професійної підготовки фахівця містить кілька основних компонентів, а саме:

1) *цільовий компонент*, у межах якого визначають мету та завдання, які детерміновані соціальним замовленням;

2) *змістовий компонент*, що виявляє специфіку змісту педагогічного процесу, основні його етапи та компоненти професійної підготовки;

3) *процесуальний компонент*, що відтворює головні форми професійної підготовки, умови, засоби, прийоми й методи її реалізації, авторський внесок у процесі професійної підготовки, який втілено у вигляді авторських спецкурсів, факультативів, інноваційних форм підготовки із застосуванням ІКТ, програмах тренінгів, семінарів та ін., характеризує психолого-педагогічні умови навчання

(мотивацію студентів, кваліфікацію викладачів, навчально-методичне та інформаційно-технічне забезпечення, співпрацю з бізнесом тощо), а також його організацію й контроль якості;

4) *результативний компонент*, що відображає співвідношення мети й результату розробленої моделі та передбачає розробку критеріїв оцінювання й діагностичної шкали оцінок, вибір засобів визначення результатів, а також перевірку отриманих результатів у ході експерименту [168; 279; 482; 497; 508].

Отже, використання системного підходу до формування підприємницької культури фахівців надає можливість окреслити мету й завдання цього процесу, принципи й дидактичні умови його реалізації, проаналізувати зміст і виділити основні етапи формування підприємницької культури, обрати оптимальні форми, засоби, прийоми та методи педагогічного впливу, оцінити педагогічні умови навчання, його організацію та якість, а також забезпечити створення чіткої підсистеми оцінювання отриманих результатів щодо їхньої відповідності вказаній меті. Цей підхід дозволяє звести в єдину теоретичну картину зв’язки між складовими підприємницької культури.

Як було наголошено вище, однією з характеристик системи є синергія, а отже, системний підхід до навчання має тісний зв’язок із *синергетичним підходом*, який передбачає нелінійність або інваріантність, відкритість для обміну інформацією, когерентність, тобто узгодженість взаємодії елементів системи. Значний внесок у розвиток синергетики зробили такі вчені, як Г. Хакен [514], І. Пригожин [420], І. Стенгерс [421], А. Ковальов [206], О. Князєва [202], С. Курдюмов [203] та інших. На думку дослідників, синергетика – це наука про самоорганізацію відкритих систем, до того ж така самоорганізація приводить до утворення нових структур із новими властивостями. Науковець О. Вознюк вважає, що синергетика вивчає закономірності самоутворення, саморегуляції та самостабілізації процесів різної природи, зокрема й соціальних процесів [102].

Узгодження процесу розвитку сучасних освітніх систем розвинутих країн світу з розвитком цивілізації є однією з провідних умов забезпечення якості

освітніх послуг. Саме цим викликаний перехід від класичної освітньої моделі (здобуття освіти в першій половині життя) до безперервного навчання впродовж усього життя, що передбачає створення гнучкої освітньої системи, здатної до постійного самооновлення й розвитку. Якщо системний підхід забезпечує цілісність і оптимізацію навчального процесу шляхом встановлення різноманітних внутрішніх та зовнішніх зв'язків між його компонентами, то синергетичний дозволяє акцентувати увагу на самостійній роботі, самоорганізації й самореалізації інтересів і здібностей студентів [100, с. 108].

На думку доктора педагогічних наук В. Жигірь, синергетичний підхід забезпечує природовідповідність процесу професійної підготовки фахівця шляхом самоорганізації, що детермінує необхідність переходу від закритої до відкритої системи освіти, яка відкрита для впливу суспільства. Водночас, синергетичний підхід здатен перетворити освіту із способу навчання людини в засіб формування творчої особистості, яка володіє синергетикою для подальшого зростання й самовдосконалення [155].

Синергетичний підхід до формування підприємницької культури полягає у виявленні закономірностей самоорганізації суб'єктів навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі. Принцип саморозвитку передбачає розвиток внутрішньої здатності індивідуума до самоорганізації та взаємодії з навколишнім середовищем через особисте світосприйняття, реалізацію власної програми самоідентифікації. Самоорганізація розглядається як невід'ємна властивість не тільки окремої особистості, а й студентського колективу. А отже, синергетичний підхід ураховує активну взаємодію всіх учасників освітнього процесу, в результаті якої майбутні фахівці мають формувати індивідуальний стиль діяльності.

Використання синергетичного підходу у формуванні підприємницької культури фахівця забезпечує продукування ідей, понять і методів управління відкритими нелінійними педагогічними системами. Він акцентує увагу на необхідності застосування нових способів структурування освітнього процесу й оновленні методів викладання, що ґрунтуються на самостійній пізнавальній

активності студентів і формуванні навичок самостійної постановки й вирішення проблем. Структурування навчального матеріалу в межах синергетичного підходу має на меті формування світоглядних, методологічних і синергетичних знань і умінь, реалізацію ідей гуманізації й інтеграції освіти, забезпечення формування культурних цінностей особистості та синергетичного стилю мислення. У такому контексті професійна підготовка фахівців стає особистісно зорієнтованою, передбачає створення ситуації пошуку, формування власних знань, пошуку власних способів побудови професійної перспективи розвитку.

Конкретно-науковий, третій рівень методологічних засад дослідження, складають сукупність методів, принципів дослідження й процедур, що застосовуються в тому чи іншому спеціальному напрямку конкретної науки. Так, до методологічних підходів, що використовуються в педагогіці й можуть забезпечити найкраще пізнання проблеми формування підприємницької культури фахівців із ФКіС, нами віднесено *інтердисциплінарний*, *особистісно-діяльнісний*, *аксіологічний*, *культурологічний* та *компетентнісний* підходи.

На цьому рівні методології винятково важливим стає *інтердисциплінарний підхід* (А. Деркач, А. Ісаєв [139]), який ґрунтується на інтеграції й міжпредметних зв’язках. «Тлумачний словник української мови» поняття «інтеграція» пояснює так: це процес синтезу окремих частин в одне єдине ціле для узгодження, упорядкування та координування дій кожного окремого елемента та підсистеми у структурі як єдиного об’єкта [498, с. 237].

Відповідно до «Короткого термінологічного словника з педагогіки», «інтеграція навчання» може бути реалізована як тематична інтеграція, що передбачає «відбір та об’єднання навчального матеріалу з різних предметів з метою цілісного, системного й різнобічного вивчення важливих наскрізних тем», а також інтеграцію змісту навчання, яке реалізується шляхом поєднання в єдине ціле знань з різних галузей [224, с. 16].

Формам, видам і шляхам реалізації інтеграції, зокрема й у професійній освіті, присвячено праці низки вітчизняних та іноземних науковців, що зумовлено провідною роллю міждисциплінарного підходу в умовах перебудови

суспільних відносин, удосконалення інформаційних технологій, розширення багатофункціональності праці, розширення знань, умінь і потребою застосування їх у нових реаліях. Інтеграція в освіті передбачає єдність і взаємозв'язок структурних елементів змісту, поєднання виховання, навчання й розвитку особистості студента, взаємозв'язок теоретичної та практичної підготовки студента.

Серед переваг міждисциплінарного підходу можна виокремити: підвищення мотивації студентів до вивчення певної дисципліни з метою подальшого застосування отриманих знань на практиці; можливість розглянути вже відомий матеріал під різними кутами; сприйняття засвоєного протягом усього навчання матеріалу як нерозривної єдності; можливість реалізувати головні дидактичні принципи навчання (А. Деркач, А. Ісаєв) [139].

Використання такого підходу в процесі формування підприємницької культури фахівців дозволяє домогтися: єдності теоретичної та практичної складових педагогічного процесу; гармонійного поєднання знань із різних циклів підготовки (фундаментального й професійно-орієнтованого); спрямованості на інтегративний характер результату підготовки, яким є готовність до підприємницької діяльності. Інтегративність відбивається у змісті та структурі правової, економічної, управлінської та професійної освіти, що сприяє формуванню у студентів цілісного світогляду. Така освіта реалізує тенденцію інтеграції, об'єднуючи правові, економічні знання, знання з менеджменту й маркетингу, культурології, етики та професійного спрямування. Процес продукування певної особистісної якості повинен починатися із започаткування найпростіших елементів підприємницької поведінки, які в подальшому ускладняються й визначають розвиток і зміцнення цих якостей.

Отже, впровадження інтердисциплінарного підходу в досліджуваний процес передбачає включення до структури навчальних програм із спеціальних дисциплін міждисциплінарного компонента, спрямованого на цілісне формування підприємницької культури фахівців із фізичного виховання та спорту, а також розробку відповідного ґрунтовного навчально-методичного забезпечення.

Особистісно-діяльнісний підхід (О. Бондаревська [46], А. Вербицький [66], Г. Попова, М. Артюхіна [413], Є. Шиянов, І. Котова [534]) забезпечує безперервний загальнокультурний і професійний розвиток особистості відповідно до вимог як самого індивідуума, так і запитів суспільства. Цей підхід наголошує на провідній ролі діяльності особистості в процесах її становлення, самореалізації, самовизначення й саморозвитку.

Особистісно-діяльнісний підхід створює умови для урізноманітнення процесу професійної підготовки фахівців завдяки активним та інтерактивним формам і методам навчально-виховної діяльності. Він визнає особистість як носія культури, створює умови для задоволення її освітніх і культурних потреб, забезпечує максимально активне включення студента до навчальної діяльності, надає можливість залучити студентів до різних видів квазіпрофесійної діяльності [413, с. 32].

Педагогічна діяльність щодо формування підприємницької культури фахівців є складовою процесу розвитку людини, що спрямований на її вдосконалення та трансформацію властивостей за висхідним принципом. Тому процес формування підприємницької культури повинен підпорядковуватися специфічним закономірностям розвитку особистості, а саме:

− іманентності (вроджена здатності людини до розвитку);

− незворотності (неможливість нівелювання пережитих у процесі діяльності психічних станів);

− біогенності (вимога врахувати вікові особливості);

− соціогенності (формування особистості на основі культурного й суспільно-історичного досвіду людства);

− психогенності (здатність індивідуума до саморегулювання ти самокоригування);

− домінантності (підпорядкування трансформаційних процесів певному психічному пріоритетному функціональному утворенню);

− індивідуальності (диференціація особистості, зумовлена її неповторним набором якостей і здатності до розвитку);

− стадійності (побудова періодизації психічного розвитку з урахуванням стадій життєвого циклу людини);

− нелінійності (унікальна спроможність суб’єкта розвиватися у власному темпі);

− сенситивності (урахування природних можливостей нервової системи людини при визначенні змісту навчання);

− діяльнісному принципу, який визначає основним джерелом психічного розвитку власну діяльність людини щодо відтворення й привласнення певних людських якостей і соціального досвіду [66, с. 56].

Доцільність інтегративного застосування діяльнісного та особистісного підходів обґрунтована тим, що, з одного боку, діяльнісний підхід є механізмом здійснення особистісних продуктивних змін через перетворення зовнішніх впливів, а ступінь значущості діяльності для особистості спричиняє відповідну результативність оволодіння нею загальнолюдськими й професійними якостями. З іншого боку, особистісний підхід визначає людину як самостійного рівноправного суб’єкта спільної діяльності, спрямовує педагогічну діяльність на розвиток індивідуальності, становлення особистості як духовного життєтворчого суб’єкта культури, формування творчих якостей як складових її загальної культури, зміщення акцентів під час комунікації від пояснення до розуміння, від соціального контролю до розвитку [46; 534, с. 56].

Особистісно орієнтований підхід до процесу формування підприємницької культури майбутніх фахівців із ФКіС дозволяє створити сприятливе середовище для самореалізації кожного студента, що виявляється в розвитку потенціалу особистості, розкритті задатків, здібностей, світоглядних орієнтацій, генеруванні професійно значущих елементів підприємницької компетентності. Діяльнісний аспект професійної підготовки майбутніх фахівців до підприємницької діяльності спрямований на вивчення способів і засобів професійної діяльності, засвоєння певного досвіду, формування потреби професійного саморозвитку, становлення системи особистісних і професійних цінностей, усвідомлення цінностей обраної професії.

Основоположні складові особистісно-діяльнісного підходу, зокрема самоактуалізацію, індивідуальність, ініціативність, самостійність у прийнятті рішень, творчість, креативність, новаторство, необхідно враховувати при змістовому наповненні та визначенні пріоритетних напрямів освітньої діяльності щодо формування підприємницької культури фахівців. Тут доцільно буде послуговуватися такими педагогічними технологіями, як: імітаційними й неімітаційними технологіями активного навчання, модульним навчанням, технологіями розвивального навчання, проблемним навчанням, індивідуальним підходом, методом проєктів. Також Ф. Корольов вважає раціональним і застосування професійно-діяльнісного підходу, який на думку автора, цей підхід передбачає «моделювання проблемних ситуацій на лекціях або семінарах до майже буквального відтворення їх у формах активності студентів, подібних формам професійної діяльності» [222, с. 35].

Система ціннісних орієнтацій фахівця є однією з провідних складових підприємницької культури. Саме тому доречно використовувати *аксіологічний підхід* до її формування (О. Слободянюк [468], А. Хуторський [521]) з огляду на необхідність створення під час професійної підготовки ієрархії індивідуальних переваг і мотиваційної програми діяльності студентів. Під цінностями в аксіологічному підході розуміються смислотворчі засади буття особистості, що забезпечують спрямованість і вмотивованість її життєвих прагнень, а також створюють належні орієнтири в повсякденній діяльності й сприяють адекватній оцінці власних вчинків на основі наявного досвіду. Водночас аксіологічний підхід до реалізації педагогічного процесу, як стверджує Л. Зубкова, установлює відбір, трансляцію й формування в майбутніх фахівців провідних цінностей гуманістичної спрямованості [173, с. 174].

Цінності впливають на поведінку особистості під час світоглядної, моральної, естетичної оцінки подій, постановки завдань, пошуку й прийняття рішень, розв’язання проблемних ситуацій. У науковій літературі існує велика кількість визначень сутності поняття «цінність» і підходів до класифікації людських цінностей. Зокрема, Л. Земка вважає найбільш вдалим таке

групування цінностей у контексті формування підприємницької компетентності: загальнолюдські цінності (щастя, любов, істина, справедливість, повага, розвиток тощо), традиційні цінності, що передаються у спадок від старших поколінь (знання, гуманізм, праця, патріотизм та ін.) і сучасні цінності, що є актуальними зараз (самостійність, ініціативність, успішність, конкурентоспроможність, компетентність тощо) [168, с. 144].

Головним завданням аксіологічного підходу є формування й розвиток цілісної, морально стійкої особистості, а також розкриття інтелектуального і творчого потенціалу студентів, що виявляється в здатності швидко орієнтуватися в нестандартних ситуаціях, обґрунтовано оцінювати альтернативи та приймати рішення, застосовувати інноваційні прийми до реалізації професійної діяльності. На думку О. Слободянюк, детермінація ціннісно-змістового ставлення фахівців до своєї діяльності, до професійних принципів і норм, особистісних якостей створює умови для аналізу процесу формування їхньої професійно-етичної компетентності. Серед основних положень аксіологічного підходу дослідниця виділяє: побудову професійного потенціалу на особистісній системі цінностей; розвиток професійного потенціалу фахівця на основі формування його ділових, особистісних та професійних якостей; усунення професійних деформацій як умови розвитку професійного потенціалу; детермінацію нових вимог до професійного потенціалу на кожному рівні управлінської ієрархії [468, с. 51].

Підприємницька культура фахівця не може бути лише сукупністю цінностей і моральних норм, оскільки є результатом активної діяльності та створення нових елементів культури в процесі навчання й виховання. З цієї причини в процесі формування культури певне місце повинен займати *культурологічний підхід* (В. Аніщенко, О. Падалка [10], М. Боровик [47], Н. Карпова, В. Мареєв, О. Щипанкіна [291], А. Погодіна [407]), сутність якого в науковій літературі визначається як сукупність теоретико-методологічних положень і педагогічних заходів, що спрямовані на оволодіння особистістю змістом культури й забезпечують аналіз освітньої діяльності через поняття

культурних норм, способу життя, інтересів та культурної діяльності [291].

Головними положеннями культурологічного підходу є: визначення фундаментальними цінностями освіти інформаційно знаннєві й пізнавальні; уникнення вузької наукової зорієнтованості принципів побудови освіти; розширення культурних основ змісту навчання; запровадження критеріїв продуктивності та творчості в діяльність суб'єктів освітнього процесу [10].

На думку Г. Попової та М. Артюхіної, культурологічний підхід забезпечує спрямованість освітнього процесу на зміну уявлень студентів про освіту, суспільство та їхні стрижневі цінності, а також сприяє актуалізації та інтеріоризації цих цінностей кожним студентом. Заразом цей підхід забезпечує культурологізацію педагогічної взаємодії між суб'єктами професійної підготовки, сприяє їхній продуктивній творчій діяльності, і, що не менш важливо, дозволяє значно розширити межі культурних основ змісту професійної підготовки [413].

Під культурологічною підготовкою М. Боровик розуміє планомірний педагогічний процес, спрямований на врахування національних культурних здобутків і забезпечує підвищення рівня загальної культури майбутнього фахівця, а також естетизацію дозвілля студентської молоді [47].

Культурологічний підхід, як стверджує А. Погодіна, є засобом аналізу й формування організаційної культури навчального закладу [407], яка передбачає формування спільного простору, включаючи цінності, норми, поведінкові моделі. У процесі навчання культура засвоюється новим поколінням як досвід, що акумулюється в поведінці, спілкуванні, мисленні й практичній діяльності викладачів. Н. Щубелка вважає, що передання культурних здобутків у освітньому процесі супроводжується їхньою трансформацією у внутрішньому світі людини внаслідок її активності [544]. До того ж, зміст навчальних програм із культурологічних дисциплін повинен відповідати інтересам студентів, їхньому стилю засвоєння знань, розвитку творчих здібностей, ініціативи, критичного мислення, соціальної відповідальності, а також потребам і навичкам самоосвіти.

Найбільш оптимальним у сучасних соціально-економічних умовах, на думку багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників, є *компетентнісний підхід* до організації навчального процесу (О. Акумова, А. Бакушина, Н. Коносова [4], Н. Бібік [34], В. Ландшеєр [253], М. Ляшенко [278], Н. Мойсеюк [333], В. Радкевич [442]), який забезпечує не тільки набуття знань, необхідних для якісного розв'язання професійних завдань, а й максимальний розвиток нестандартного мислення, формування мотивації до самовдосконалення особистості у процесі професійної діяльності.

Ще у 1988 р. під компетентнісним підходом дослідники О. Акумова, А. Бакушина, Н. Коносова та ін. [4] розуміли метод моделювання результатів освіти та їхнє відтворення у вигляді норм якості підготовки майбутніх кваліфікованих робітників. Водночас автори вважали, що компетентнісний підхід не протистоїть традиційному, знаннєвому підходові, а навпаки – істотно розширює його зміст особистісно орієнтованим навчальним матеріалом, реалізовує нову систему принципів визначення цілей освіти, відбору й структурування змісту освіти, організації освітнього процесу й оцінювання освітніх результатів [4, с. 16].

Нинішню активізацію впровадження компетентнісного підходу пов'язують із поступовим процесом реформування освітньої галузі, який спрямований на результат – якість навчання, готовність вирішувати виробничі завдання, забезпечення конкурентоспроможності у професійній діяльності. Саме тому для забезпечення бажаної якості навчання зростає роль практичної й самостійної роботи студентів при одночасному зменшенні обсягів загальної аудиторної роботи. Доцільність запровадження компетентнісного підходу, на думку Н. Бібік, доведена необхідністю узгодження освітніх систем, процедур структурування освітніх результатів, змісту й процесу освіти в різних країнах, щоб фахівці мали можливість інтегруватися в різні соціуми [34].

Наголосимо, що в розроблених останнім часом стандартах бакалаврської освіти з будь-якої спеціальності зафіксовані загальні компетентності, що мають універсальний характер. Їхня сукупність стосується, по суті, глибинних

соціально корисних характеристик сучасної людини, які передбачають, насамперед, здатність соціалізуватися. Прикладом вдалого узагальнення такої сукупності може слугувати концепція «мінімальної компетентності» В. Ландшеєра, який виділив:

– ціннісно-смислові (здатність розуміти навколишній світ, усвідомлення своєї ролі й призначення, уміння вибирати цільові установки для своїх дій);

– загальнокультурні (духовно-моральні засади життя сучасної людини й людства загалом, культурологічні основи сімейно-побутових і соціальних традицій та норм поведінки в культурно-розважальній сфері);

– особистісно-розвивальні (організаційні вміння, креативні навички, методи пізнання);

– інформаційні (навички роботи з інформацією в освітній і професійній сфері, у навколишньому середовищі, уміння користуватися засобами інформації, телекомунікації, інформаційними технологіями);

– комунікативні (знання мов, навички роботи в команді, уміння презентувати себе);

– соціально-трудові (знання у сфері професійного самовизначення, у питаннях екології, економіки, права, вміння виконувати різні соціальні ролі);

– компетенції особистісного самовдосконалення (способи фізичного, духовного й інтелектуального розвитку, турбота про власне здоров’я, способи безпечної життєдіяльності) [253].

Цей перелік можна доповнити, за В. Радкевич, сформованими навичками професійного спілкування фахівців, культурою їхньої праці, екологічною й правовою свідомістю, естетичними почуттями, ідеалами тощо [442].

Сутність підприємницької компетентності, на думку Н. Мойсеюк, полягає у спроможності особистості: співвіднести свої економічні інтереси й потреби з інтересами та потребами сучасного суспільства і наявними ресурсами; організовувати власну професійну та підприємницьку діяльність і діяльність колективу, вільно орієнтуватися в нормах та етиці трудових відносин; розробляти, реалізовувати й оцінювати власні бізнес-проєкти, а також плани

підприємницької діяльності; представляти й поширювати інформацію про результати власної підприємницької діяльності [333]. Підприємницьку компетентність А. Молдован визначає як інтегративне комплексне утворення, розвинене в процесі підготовки, що забезпечує конкурентоспроможність майбутніх магістрів ФКіС, їхню здатність до лідерства й управлінських дій, готовність ефективно самореалізуватися в процесі організації та успішного розвитку власної справи [341].

Дослідниця М. Ляшенко під підприємницькою компетентністю розуміє здатність особистості реалізовувати в професійній діяльності знання з основ підприємництва; готовність до створення власного бізнесу як здатність особистості до комерціалізації своїх інтелектуальних здобутків і ефективно їх упровадити в певній економічній галузі; уміння результативно використовувати наявну інформацію; творчий підхід до організації діяльності, а також сформованість певних лідерських якостей [278].

Перевагами, які надає застосування компетентнісного підходу, є: сприяння оновленню змісту освіти, посилення її практичної орієнтації, актуалізація вміння розв’язувати численні проблеми навчально-пізнавальної та фахової діяльності, а також у сферах соціальних, професійних і особистих стосунків; постійне оновлення та розширення знань, умінь, навичок завдяки формуванню здатності до професійного зростання, усвідомлення особистістю соціальної вагомості й відповідальності за результати професійної діяльності. На думку Г. Попової та М. Артюхіної, компетентнісний підхід дозволяє збагатити фаховий зміст навчання культуро-зорієнтованим контекстом, сприяє інтеріоризації освіти як найвищої культурної цінності, забезпечує формування професійно компетентного фахівця з високим рівнем культури [413, с. 32].

На переконання Л. Іванової, компетентнісний підхід вимагає застосування активних форм навчання, сучасних технологій, оскільки неможливо сформувати знання, які будуть актуальні ще десять років, тому необхідно навчити студентів самостійно вчитися, через це ключовим критерієм результативності професійної підготовки майбутнього фахівця слід вважати

його готовність до самостійної діяльності [181].

Експерти Організації економічного співробітництва та розвитку мету застосування компетентнісного підходу вбачають у: забезпеченні продуктивності й конкурентоздатності фахівця на ринку праці, розвитку гнучкої (адаптивної) та кваліфікованої робочої сили як чинника скорочення безробіття, створенні умов для реалізації інноваційних перетворень у високо конкурентному й мінливому глобальному зовнішньому середовищі. Тому, з урахуванням компетентентісного підходу до освітнього процесу, за твердженням О. Овчарук, перевагу слід надавати таким засобам навчання, які містять комунікативно-ситуативні завдання, завдання, що потребують залучення досвіду студентів, які наближені до життя й майбутньої професійної діяльності [364].

Отже, компетентнісний підхід дозволяє формувати готовність і здатність студента самостійно вирішувати професійні й особистісні проблеми, пов’язані з умінням здобувати та адекватно використовувати знання, розвиває гнучкість, мобільність, що сприяє саморозвитку й самореалізації особистості. З огляду на це завданнями освіти є впровадження інноваційних технологій формування компетентності майбутніх фахівців, що реалізують принципи діяльнісного підходу й поглибленої практичної підготовки та передбачають використання багатоканальної, варіативної моделі й модульного принципу проєктування підготовки кадрів, а також системи незалежної оцінки якості сформованості професійних компетентностей у випускників.

На четвертому, ***технологічному*** рівні, методологія дослідження представлена сукупністю методів, технік і технологій дослідження. Науковці С. Важинський, Т. Щербак під такою сукупністю мають на увазі набір процедур, виконання яких забезпечує отримання достовірного емпіричного матеріалу, достатнього для успішного досягнення поставленої мети дослідження [54].

На різних етапах наукового пошуку шляхів вирішення проблеми формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС

використано комплекс методів дослідження, зокрема теоретичні, емпіричні та статистичні методи.

У нашому дослідженні були застосовані такі ***теоретичні методи,*** як *аналіз, синтез, систематизація, узагальнення* й *моделювання* [29; 54]. Ці методи виділені й пояснені С. Важинським і Т. Щербак у підручнику «Методика та організація наукових досліджень», в якому наголошено:

– теоретичний метод *аналізу* – це метод пізнання, при якому предмет дослідження (об`єкт, властивості тощо) розкладається на окремі складові/частини;

– *синтез* – це поєднання окремих сторін предмета дослідження в єдине ціле;

– *систематизація* – процес зведення розрізнених знань про предмети (явища) в єдину наукову систему, встановлення їхньої єдності;

– *узагальнення* – визначення загального поняття, в якому відображається основне, що характеризує об’єкти певного класу. Це засіб утворення нових наукових понять, формулювання законів і теорій;

– *моделювання* є одним із способів пізнання, який полягає в заміні деякого об’єкта іншим об’єктом, який має подібні властивості. Тобто метод моделювання є одним із способів опосередкованого пізнання. Моделювання – це завжди зіставлення відомого з невідомим за аналогією [54].

Зауважимо, що систематизація, за авторською інтерпретацією, покликана сприяти відображенню єдності світу і ґрунтується на вивченні суттєвих зв’язків, які об’єднують ці предмети (явища). Вона спирається на класифікацію, аналіз і синтез істотних властивостей певної системи. Здійснюється у формі відповідних логічних систем – теорій, гіпотез тощо. Необхідною умовою систематизації є висунення фундаментальної ідеї, здатної привести знання до логічної єдності. Вихідним пунктом процесу систематизації є прийняття певних принципів, що формулюють фундаментальну ідею. В контексті дослідження систематизація потрібна для з’ясування стану сформованості підприємницької культури, а також для визначення перспективних напрямів підвищення ефективності освітнього процесу [54].

Відмітимо також, що в контексті нашого дослідження теоретичний метод *аналізу* необхідний для конкретизації проблеми, характеристики ступеня її розробленості, а також окреслення ролі автора в її вирішенні; метод *синтезу* застосовуваний при формулюванні авторської концепції, а також при створенні на її основі методичних пропозицій; метод *систематизації* потрібний для з'ясування стану сформованості підприємницької культури, а також для визначення перспективних напрямів підвищення ефективності освітнього процесу; методи *аналізу* й *узагальнення* забезпечують побудову належного теоретико-методологічного базису дослідження, а також уточнення його поняттєво-категоріального апарату; метод *моделювання* допомагає побудувати алгоритмічні схеми як процесу формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС так і її самої.

Серед емпіричних методів, використаних нами під час дослідження, були *діагностичні* (анкетування, бесіда, соціологічні опитувальники, тестування знань, експертне оцінювання), *обсерваційні* (включене й опосередковане спостереження), *пілотні дослідження,* а також *педагогічний експеримент* [29; 54]. Ці методи визначаємо так: *анкетування* – письмове опитування за допомогою попередньо складеного переліку запитань; *бесіда* – різновид опитування, довільне за формою усне спілкування з однією чи кількома людьми; *тестування* знань (випробування, перевірка) –цілеспрямоване, однакове для всіх учасників обстеження, що здійснюється при повному контролі; *експертне оцінювання* – один із різновидів опитування, який відрізняється від масового опитування тим, що респондентами є найкомпетентніші в досліджуваній сфері особи, тобто експерти; *спостереження* – метод, за допомогою якого вивчають психологічні й педагогічні явища в різних умовах без втручання у їхній перебіг; *пілотні дослідження* – це експериментальний захід, коли анкету заповнюють лише декілька осіб, і це допомагає виявити можливі труднощі перед проведенням головного дослідження; *педагогічний експеримент* – дослідження, коли в умовах контролю змінюються один або кілька факторів, а решта залишається незмінною.

Емпіричними методами, зокрема *діагностичними* (анкетування, бесіда, використання соціологічних опитувальників, тестування знань, експертне оцінювання) і *обсерваційними* (включене та опосередковане спостереження), послуговувалися, щоб виявити чинники, які впливають на формування підприємницької культури. Метод *пілотних досліджень*, застосований на репрезентативних вибірках, дозволив перевірити дієвість авторського опитувальника, а *педагогічний експеримент* потрібний для з'ясування ефективності освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури майбутніх фахівців із ФКіС.

Серед методів *математичної статистики*, які використовувалися в дослідженні, є: крос-табуляція даних, ранжування, застосування критерію Манна-Уїтні. Так, *крос-табуляція* становить собою процес об'єднання розподілів частот значень двох або більше змінних в одну таблицю; *ранжування* (рос. ранжирование, англ. ranging, ranking, rating, нім. Rangieren n, Ordnen n) – послідовне розміщення величин за ступенем важливості, значущості; *критерій Манна-Уїтні* (англ. Mann-Whitney U-test) – непараметричний статистичний критерій, що використовується для оцінки різниці між двома вибірками за рівнем будь-якої ознаки, виміряної якісно, і дозволяє виявити відмінності в значенні параметра між малими вибірками.

Крос-табуляція даних та *ранжування* необхідні для ефективної обробки результатів опитувань і експертного оцінювання, а застосування *критерію Манна-Уїтні* слугує для встановлення розбіжності між двома незалежними вибірками в процесі опрацювання результатів педагогічного експерименту.

Отже, проведений аналіз наукових підходів дав змогу виділити орієнтовно необхідні дії та очікувані результати з формування підприємницької культури майбутніх фахівців із ФКіС на чотирьох методологічних рівнях дослідження (філософському, загальнонауковому, конкретно-науковому та технологічному) (рис. 2.1). Названі підходи не виключають один одного, а дозволяють розглянути процес формування підприємницької культури фахівця з різних поглядів, до того ж деякі з них спроможні розвивати та вдосконалювати попередні.

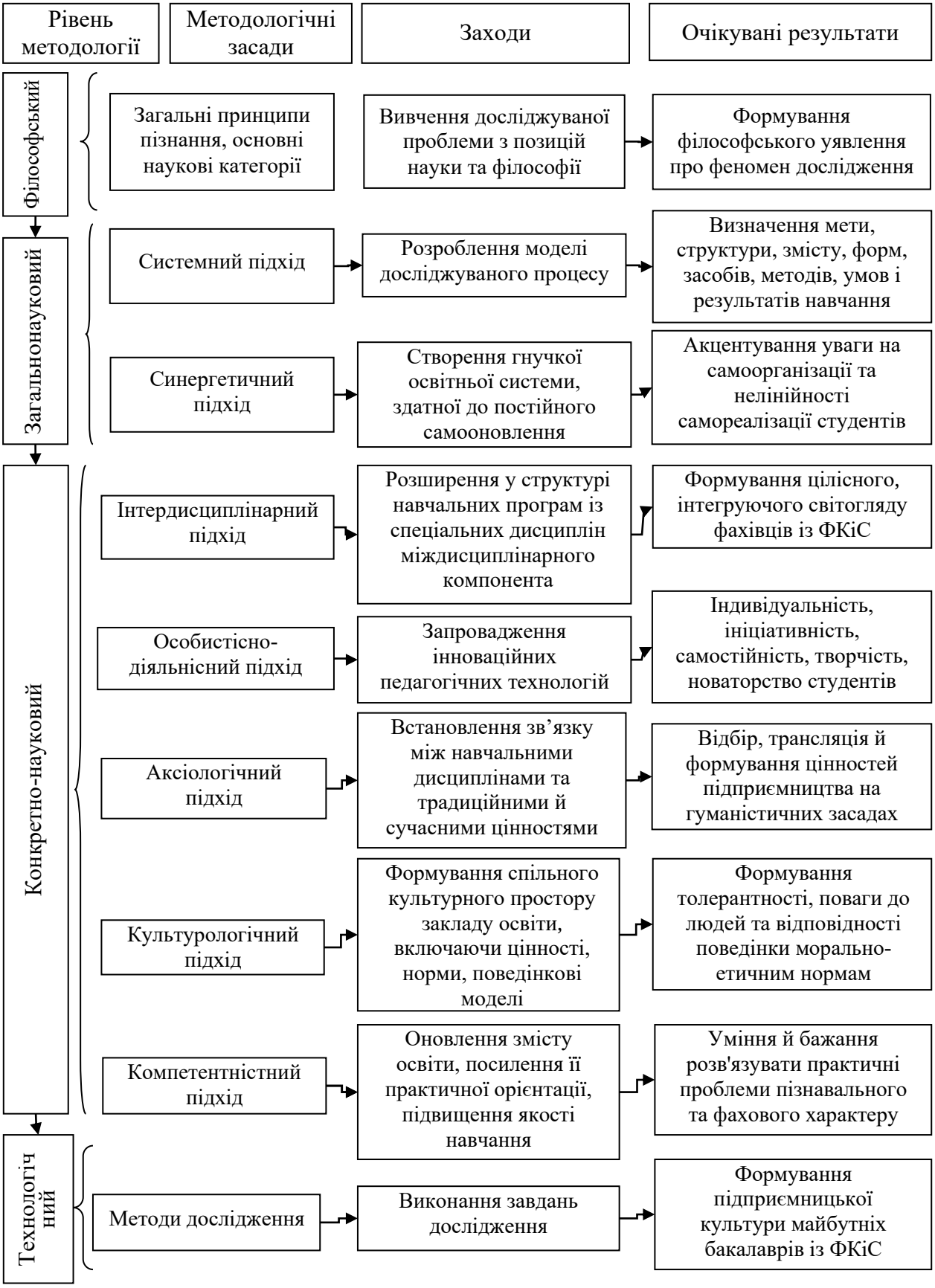

Рис. 2.1. Методологічні підходи до формування підприємницької культури фахівців

Реалізація поданих на рисунку методологічних підходів і методів потребує проведення певного переліку дій, а саме: розроблення моделі самої підприємницької культури фахівців із ФКіС; обґрунтування принципів і концептуальних ідей освітньої системи, що спрямована на її формування у здобувачів освіти; запровадження інноваційних педагогічних технологій; формування спільного культурного й підприємницького простору навчального закладу, включаючи цінності, норми, поведінкові моделі; оновлення змісту практичного складника освіти, посилення підприємницької орієнтації науково-дослідної діяльності тощо.

2.2. Особливості підприємницької активності фахівців із фізичного виховання та спорту

Визначення теоретико-методологічних засад формування підприємницької культури майбутніх фахівців із ФКіС є підставою для подальшого вивчення емпіричної проблематики дослідження, важливим завданням якої є розгляд наявних варіантів професійної активності фахівців із ФКіС, що здійснюються на підприємницькій основі.

У зв’язку з цим постає складне методологічне запитання – що саме можна віднести до перспективної підприємницької активності у сфері ФКіС, адже ця галузь у першій чверті XXI ст. є важко прогнозованою, має поліфункціональний і мультикультурний характер, імпліцитно зачіпає масу суміжних бізнесів, глибоко зрощується з ними, збагачується та трансформується?

На рівні особистісного самовизначення кожного випускника закладу освіти за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт» це питання поступово визріває ще в процесі здобуття професійних компетентностей. Наш аналіз ситуації, проведений на базі багаторічного досвіду перебування в статусі

спортсмена, члена збірної команди України з вільної боротьби, студента названої спеціальності, внутрішніх спостережень і бесіди з провідними спортсменами, дозволяє виділити найбільш бажаний та легкий варіант побудови професійної кар'єри. Переважно він полягає через здобуття особистих перемог та супутніх успіхів у професійному (комерційному) спорті або через участь у підготовці такого класу спортсменів, які б забезпечили гідне фінансування тренерської праці, менеджерських, маркетингових, психотерапевтичних, реабілітаційних послуг. Тобто індустрія супроводу спортивної діяльності є окремим інноваційним бізнесом, який засновується поки ще інтуїтивно через спроби, помилки і випадкові індивідуальні успіхи його суб'єктів.

Приклади зведення таких мініімперій спортивного бізнесу можна знайти, користуючись, як звичайно, опосередкованими даними з відкритих джерел, зворотнім зв'язком від учасників подій уже після закінчення їхніх контрактів, оскільки більшість аспектів процесів підготовки може бути максимально індивідуалізована й унікальна, а отже, вони тримаються в суворій секретності. Утім навіть із відкритих даних про річні зарплати, наприклад, гравців національної футбольної, хокейної, бейсбольної чи баскетбольної ліги США (1,9–5,2 млн. дол. США на рік); доходи від рекламної діяльності провідних і популярних європейських, африканських та південноамериканських футболістів світу (30–40 млн. дол. США на рік); рекордні гонорари топових професійних боксерів за титульні поєдинки (до 265 млн. дол. США за один бій) – можна отримати уявлення про масштаби й фінансові потужності бізнесу. Очевидно, що такі доходи дають змогу використовувати цілу армію допоміжного персоналу, який працює на збільшення загального прибутку від спортивного видовища, яке породжує боротьба команд або окремих персон. По суті, нинішні професійні спортсмени є «гладіаторами» XXI ст., діяльність яких корегується в більш цивілізований спосіб, а саме через систему контрактів, внутрішньовидової боротьби та взаємодопомоги тощо.

У вітчизняній практиці знаходимо як нечисленні, але відомі приклади

індивідуального спортивного успіху, що стимулює супутнє підприємництво (Віталій та Володимир Клички, О. Усик, В. Ломаченко, С. Бубка, А. Шевченко та інші), так і численні, але невідомі випадку більш «скромного» комерційного успіху. Зокрема, у роботі А. Молдована наведено результативні кейси започаткування власної справи спортсменами та тренерами Чернівецької області: Іван Васкан – засновник волейбольного клубу «Буковинка ДЮСШ-ЧНУ»; Ростислав Грінчук – ініціатор відкриття бейсбольного клубу «Буковинські соколи» [338, с. 106], які свідчать, що бізнес на спорті в країні існує.

Його функціонування регулюється нині переважно Законом України «Про фізичну культуру і спорт», у якому професійний спорт пов'язують зазвичай з підготовкою й проведенням видовищних спортивних заходів, щоб отримати прибуток, а діяльність самих спортсменів, тренерів та інших суб'єктів бізнесу є основним джерелом їх доходів, а отже, здійснюється відповідно до цього Закону, Кодексу законів про працю України та інших нормативно-правових актів [436, ст. 38].

Цікаво, що в цьому ж документі спортсмен набуває статусу професіонала з моменту укладення контракту з відповідними суб'єктами сфери ФКіС про участь у змаганнях серед спортсменів-професіоналів [436, ст. 38], але чи є так насправді? Напевно, що в багатьох випадках ні, а головна причина такої ситуації полягає в тому, що вказана правова норма передбачає або складання трудового договору [436, ст. 38, ч. 2], або строкових контрактів [436, ст. 38, ч. 3], які б регулювали професійну діяльність спортсменів. Відповідно ж до Кодексу про працю (КЗпП) трудовий договір є угодою між працівником і власниками(ом) підприємств, установ, організацій або уповноважених ними осіб, за якою працівник мусить виконувати роботу згідно зі своєю «кваліфікацією і підлягає правилам внутрішнього розпорядку, а роботодавець зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечити умови праці, необхідні для виконання роботи» [210, ст. 21].

Отже, предметом трудового договору є здійснення робіт за певною

спеціальністю, кваліфікацією, посадою, тобто виконання працівником певної трудової функції, а за умов укладання цивільно-правового договору на надання послуг сторони є рівноправними, і замовник не зобов'язаний забезпечувати належні та безпечні умови праці для виконавця [107, гл. 61, 63]. Предметом трудового договору прийнято вважати кінцевий результат, який оплачується по завершенню роботи і, як водиться, оформляється через акт прийняття.

Така практика може передбачати попередню або поступову оплату праці, вільний вибір способів виконання роботи, відсутність робочого місця або прив'язок до внутрішнього розпорядку на підприємстві, тому суб'єкт самостійно організовує процес реалізації предмета договору на власний ризик та за допомогою власних ресурсів.

Наразі серед науковців галузі права існують різні думки щодо оптимального методу регулювання відносин у сфері професійного спорту. Так, О. Кампі, Г. Будкевич, С. Гавришко [190, с. 20], М. Козіна [212, с. 428], М. Челишев [526, с. 39] вважають, що відносини між спортсменом-професіоналом і фізкультурно-спортивною організацією повинні регулюватися законодавством про працю, оскільки професійний спорт є систематичною діяльністю, що відбувається за кошти роботодавця та за встановленими ним правилами (збори, тренування, розпорядок дня), спортсмен отримує заробітну плату за найману працю, а в командному спорті професійна спортивна діяльність не може мати самостійний характер, бо команда як колектив виконує спільну функцію.

Протилежного погяду дотримуються вчені М. Ткалич [496, с. 332], І. Наставний [351], Ю. Суха [483, с. 46], В. Васькевич [58, с. 38], які стверджують, що спортивний контракт за своєю природою є цивільно-правовим договором, тому що спортсмен під час професійної діяльності надає послуги спортивному клубу.

Зауважимо, що така думка є обґрунтованою, адже професійний спорт визначається як підприємницька, тобто комерційна діяльність задля особистого прибутку, а типовим її продуктом є спортивне шоу (видовище). За своєю суттю

воно і є тим товаром, яке продається «підприємцем».

Також наголосимо на тому, що діяльність спортсменів-професіоналів, особливо в некомандних видах спорту, має індивідуалізований характер, а укладання договорів з тренерами, агентами, маркетологами, реабілітологами є особистою (іноді секретною) справою. Зрозуміло, що результат виступу на змаганнях залежить виключно від персональної майстерності й таланту спортсмена, його актуальної фізичної форми та мотивації.

Дещо інша ситуація в командних видах спорту, хоча дохід спортсменів у цій версії спортивного життя також залежить від рівня їхньої спортивної майстерності та індивідуальних компетентностей.

Деякі автори стверджують, що регулювання відносин у професійному спорті повинно відбуватися за допомогою і трудового договору, і змішаного. Змішаним визнається договір, який опосередковує два або декілька різновидів відносин та об’єднує умови, що необхідні для формування зобов’язань різних типів [180, с. 37; 142, с. 25]. Так, на думку М. Тіхонової [495], укладення трудових і цивільно-правових договорів дозволить учасникам професійних спортивних відносин самостійно усувати неминучі законодавчі прогалини, що існують і виникають у сфері професійного спорту.

Проаналізувавши поняття спортивного контракту, С. Пошелюзний підкреслив, що при укладенні спортивного контракту між його сторонами виникають трудові відносини, але при цьому він має певні особливості [417].

Колектив авторів (М. Попичев, О. Шаповалова, В. Маслов) наголошує на можливості субсидіарного використання інших норм права, зокрема цивільно-правових, при визначенні правової природи спортивних контрактів. Водночас спортивний контракт повинен ґрунтуватися на нормах трудового права [412].

Отже, відсутність загальноприйнятого комплексного наукового й державного підходу до правового врегулювання відносин у сфері професійного спорту спричиняє виникнення певних проблем у взаємодії професійних спортсменів зі спортивними клубами, що пов’язані з порушенням прав спортсменів. Роботодавці часто зловживають укладенням договорів цивільно-

правового характеру з працівниками, щоб зменшити розмір податків і усунутися від відповідальності за створення безпечних умов праці. Однак ми погоджуємося з І. Наставним [351] стосовно необхідності надання спортсмену-професіоналу свободи вибору норм права для врегулювання відносин, що виникають між ним і суб'єктом професійної спортивної діяльності.

Зауважимо, що професійна спортивна діяльність матиме ознаки підприємницької лише у випадку укладання цивільно-правових договорів між її учасниками. Для цього спортсмен повинен зареєструватися в Єдиному реєстрі як фізична особа-підприємець або за місцем проживання як самозайнята фізична особа, що і в першому, і в другому випадку передбачає сплату податків та складання й подання звітів (декларацій про доходи). Отже, для врегулювання взаємовідносин із фізкультурно-спортивними організаціями під час здійснення підприємницької діяльності спортсмен-професіонал повинен мати певні знання в галузі цивільного, трудового й господарського права, оподаткування, а також володіти навичками визначення й відповідного документаційного обґрунтування власних витрат для встановлення суми чистого доходу, що є базою оподаткування. Безумовно, виконання всіх перерахованих функцій можна передати професіоналам (агенту, менеджеру), що передбачає виплату їм винагороди за проведену роботу.

Окрім цього, для успішного керування власною справою спортсмену-професіоналу необхідно володіти деякими маркетинговими know-how, а саме: навичками аналізу ринку послуг професійних тренерів, агентів, менеджерів та інших фахівців, співпраця з якими є запорукою успіху; умінням встановлювати конкурентоспроможну ціну на власні послуги; розумінням сутності створення й просування власного бренду; здатністю обирати й проводити найбільш ефективні PR-заходи. Перераховані завдання теж можна передати спеціально підготовленим фахівцям. Однак витрати на оплату послуг таких фахівців можуть суттєво скоротити доходи спортсмена. Також суспільством можуть висуватися певні вимоги щодо моральних і етичних норм ведення бізнесу, оскільки, з одного боку, спортсмени-професіонали через високу популярність

слугують прикладом для наслідування й виховання членів суспільства, а з іншого – дотримання загальноприйнятих норм сприяє формуванню позитивного бренду спортсмена як надійного партнера для ведення бізнесу.

Отже, здійснення підприємницької діяльності спортсменом-професіоналом передбачає набуття ним статусу фізичної особи-підприємця або самозайнятої фізичної особи, сплату податків, складання й подання звітів про доходи, формування власної команди фахівців (агент, менеджер, реабілітолог, іміджмейкер та ін.), створення й просування власного бренду, що, своєю чергою, потребує наявності певних знань і вмінь у галузях цивільного, трудового й господарського права, оподаткування, менеджменту, маркетингу, етики й моралі.

Утім наведені приклади та аналітичні викладки на тему юридичних колізій є лише дальнім орієнтиром для випускників бакалаврських програм спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», які на старті професійної кар'єри, зазвичай, розраховують більше на соціально захищене офіційне робоче місце, в якому поступово здобудуть остаточне відчуття власної компетентності й соціальної корисності. Через це зосередимо увагу на пошуку факторів, що перешкоджають молодій людини з підприємницьким потенціалом активно занурюватися в практику надання ФСП. Серед учених, що розглядали це питання у світовому й українському масштабі, виділяємо тих, хто має високий індекс цитування в межах окресленого дискурсу, зокрема це роботи: Ю. Мічуди [15]; В. Артишевського [16], В. Галкіна [109]; С. Гуськова [131]; Є. Імаса [183]; Н. Коваленко [205]; С. Криштанович [235]; В. Кузіна [237]; М. Линець [262]; В. Лукащук [271] А. Молдована [339]; В. Пінчука [405]; О. Чеснової [529]; Р. Щербини [543] та багатьох інших.

Як наголошувалося раніше, серед основних видів підприємницької діяльності у сфері ФКіС науковці, наприклад, В. Галкін та В. Лукащук, виокремлюють: індивідуальне підприємництво з проведення занять із ФКіС; надання послуг із фізкультурно-спортивної реабілітації; організацію й проведення навчально-тренувального процесу спортивними клубами, лігами, федераціями тощо; діяльність із виробництва й ремонту спортивних товарів; надання освітніх

та інформаційно-консультативних послуг; організацію й проведення спортивно-видовищних заходів спеціалізованими телевізійними та радіокомпаніями й каналами, друкованими виданнями, сайтами та іншими фірмами; оренду фізкультурно-оздоровчих і спортивних споруд і прокат спортивного інвентарю [109, с. 96; 271, с. 45]. Але очевидно, що доповнення й уточнення цього переліку видів спортивно-фізкультурного бізнесу буде відбуватися далі з огляду на непередбачувані прогнози попиту населення на ФСП, спортивні видовища тощо.

Зважаючи на те, що Ю. Мічуда [15] є експертом із наукової спеціальності 24.00.02 «Фізична культура, фізичне виховання різних груп населення», цікавим є його аналіз ринкового середовища фізкультурно-спортивної діяльності, визначення його якісних і кількісних параметрів; системний аналіз підприємницької діяльності суб'єктів сучасного фізкультурно-спортивного руху; наукове обґрунтування застосування у сфері ФКіС сучасних організаційно-правових форм підприємництва тощо [15].

Автор стверджує, що ринкова економіка змінила установки виробників ФСП у бік першочергового врахування бажань споживачів, підвищення рівня емоційності та видовищності занять та змагань з видів спорту, мастшабування супутніх послуг.

Дослідник перконаний, що поява нових, більш доступних для масового споживача різновидів спорту (наприклад, пляжний футбол, пляжний волейбол, стрітбол, вуличний футбол тощо), приводить до економічного розподілу видів спорту на «ринкові» (багаті) та «неринкові» (бідні).

До того ж, під впливом ринку відбуваються, на думку Ю. Мічуди, з якою ми повністю погоджуємося, не тільки конструктивні, а й деякі деструктивні процеси, пов’язані з домінуванням ціннісних установок на фінансовий успіх спортивно-фізкультурних організацій або окремих індивідуальних підприємців у сфері ФКіС, що іноді набуває негативного забарвлення.

Важливою та змістовною є думка В. Лукащука, який висвітлив тему особливостей підприємницької діяльності у сфері українського спорту ще у відносно благополучному 2012 р.

Він виділив передумови розвитку спортивно-фізкультурного бізнесу, зокрема: збільшення внутрішньої конкурентності у сфері ФКіС; розмаїття форм власності й видів господарювання; необмежена кількість учасників конкуренції, рівна, вільна дорога на цей ринок і вихід з нього; збільшений доступ спортивних організацій та індивідуальних надавачів ФСП до фінансових ресурсів; вільне використання природних факторів, спортивного устаткування й технологій, робочої сили тощо [271, с. 44].

Дослідниця О. Чеснова [529] загалом відтворює перелік «українських» видів підприємницької діяльності у сфері ФКіС, наголошуючи на тому, що асортимент у цій галузі багато в чому визначається параметрами обраного педагогічного процесу і, на цій основі, може бути сформована нескінченна кількість варіантів побудови ФСП.

Авторка наголошує на тому, що типологія послуг у галузі ФКіС може бути представлена відповідно до низки критеріїв, головними з яких називає наявність або відсутність виконання фізичних вправ.

До послуг, що пов’язані з виконанням фізичних вправ, О. Чеснова відносить організовані форми занять фізичними вправами і видами спорту з різними цілями (підвищення рівня фізичної сили, спритності, витривалості, гнучкості, координації, здобуття нових навичок, знань, умінь, техніко-тактичне вдосконалення в обраному виді спорту, активний відпочинок та ін.) [529].

До категорії супутніх ФСП, що не передбачають фізичні вправи, дослідниця зараховує: оздоровчі (з використанням саун, масажу), інтелектуальні (консультативні, інформаційні тощо), соціально-побутові (торгівля й прокат екіпіровки, дозвіллєвого інвентарю) послуги; послуги оренди спортзалів, кортів, плавальних басейнів, спортивних баз; видовищні послуги, організація та проведення спортивних змагань, шоу тощо [529].

Декілька корисних класифікаційних критеріїв ФСП, запропонованих ученою, можна виокремити одночасно і як фактори успішності послуги: ціна (низька-висока, оплачувана державою-приватною особою, спонсором та ін.), якість (міжнародна, вітчизняна, стандартизована, сертифікована тощо),

асортимент (широта, глибина, ступінь відповідності запитам користувачів), цільова спрямованість (навчання новим рухам, формування фізичних якостей, характеру, оптимізація режимів рухової активності, укріплення здоров'я, відпочинок, корекція фігури) тощо [529].

Декілька корисних класифікаційних критеріїв ФСП, запропонованих ученою, можна виокремити одночасно і як фактори успішності послуги: ціна (низька-висока, оплачувана державою-приватною особою, спонсором та ін.), якість (міжнародна, вітчизняна, стандартизована, сертифікована тощо), асортимент (широта, глибина, ступінь відповідності запитам користувачів), цільова спрямованість (навчання новим рухам, формування фізичних якостей, характеру, оптимізація режимів рухової активності, укріплення здоров'я, відпочинок, корекція фігури) тощо [529].

Звичайно, що найбільш розповсюдженим та усталеним способом типологізування ФСП як в Україні, так і в інших країнах світу є їхній розподіл за видами спорту: баскетбол, футбол, волейбол, бадмінтон, плавання, хокей, гімнастика, рукопаш, велоспорт та ін.

Зауважимо, що саме така поліваріантність ФСП, інституційні й соціальні орієнтири цифрового суспільства, разом із технічними та технологічними інноваціями зумовили динамічний розвиток спортивно-фізкультурного бізнесу і заклали основу для подальших перспектив його масштабування. Водночас головні причини такого оптимістичного прогнозу приховані в характерних рисах підприємницької діяльності у сфері надання ФСП, а саме:

– збіг у часі та просторі процесів виробництва, реалізації й споживання кінцевого продукту діяльності – ФСП, що значно скорочує шлях від вкладання капіталу до отримання прибутку та зменшує період обігу капіталу;

– відносно низька матеріаломісткість створення ФСП, що викликає потребу в початковому капіталі для започаткування та здійснення підприємництва в суттєво меншому обсязі, порівняно з іншими галузями матеріального та «духовного» виробництва;

– значна місткість ринку ФСП, оскільки немає обмежень у їхньому

використанні за віком, статтю, релігією, рівнем доходів та ін.;

– можливість колективного (групового) послуговування послугами, що також впливає на збільшення місткості ринку ФСП;

– високі вимоги до виробника ФСП стосовно її якості, оскільки незадовільна якість може завдати шкоди здоров'ю споживача тощо.

Нинішні підприємства, інститути та й економічні відносини, пов'язані зі здійсненням підприємницької діяльності у сфері надання ФСП, забезпечені масовістю й повсюдністю поширення фізкультури і спорту, а також значним попитом на спортивні товари й послуги, що постійно зростає.

Однак зауважимо, що ці види діяльності, відповідно до чинного «Класифікатора видів економічної діяльності» (КВЕД) [199], належать до різних галузей економіки. КВЕД є статистичним інструментом, принципом складання якого є об'єднання підприємств у групи за ознаками подібності товарів чи послуг, які виробляє та надає підприємство, або застосування схожих процесів при виготовленні товарів і наданні послуг. Зі свого боку, відповідно до Господарського кодексу України, галузь є сукупністю всіх виробничих одиниць, які здійснюють переважно однакові чи подібні види виробничої діяльності [122, ст. 260].

Отже, випускники ЗВО спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» можуть проводити підприємницьку діяльність у галузях: 93.1 Діяльність у сфері спорту, 85.5 Інші види освіти, 77.2 Прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку (табл. 2.1).

Здійснення діяльності з виробництва й ремонту спортивних товарів, надання інформаційно-консультативних послуг, організації й проведення спортивно-видовищних заходів буде потребувати від випускників ЗВО спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» отримання додаткової освіти, оскільки передбачає володіння специфічними навичками й знаннями з організації процесів виробництва товарів, володіння технологіями організації й аналізу управлінських процесів і здійснення діяльності у сфері радіомовлення й телевізійного мовлення, друкованих та інтернет-засобів масової комунікації.

Таблиця 2.1

Групування видів економічної діяльності, які можуть здійснювати випускники ЗВО спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», за КВЕД ДК 009:2010*

Таксономічні одиниці	Назва та літеро-цифровий шифр таксономічних одиниць		
Секція	R Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	P Освіта	N Діяльність у сфері адміністративного й допоміжного обслуговування
Розділ	93 Діяльність у сфері спорту, організації відпочинку та розваг	85 Освіта	77 Оренда, прокат і лізинг
Група (галузь)	93.1 Діяльність у сфері спорту	85.5 Інші види освіти	77.2 Прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку
Клас	93.19 Інша діяльність у сфері спорту 93.13 Діяльність фітнес-центрів 93.11 Функціонування спортивних споруд 93.12 Діяльність спортивних клубів	85.51 Освіта у сфері спорту та відпочинку	77.21 Прокат товарів для спорту та відпочинку
Види діяльності	діяльність зі сприяння та підготовки спортивних заходів при наявності або відсутності спортивних споруд; діяльність самостійних спортсменів і атлетів, суддів, хронометражистів тощо; діяльність, яка стосується проведення спортивних заходів; послуги гірських провідників; діяльність клубів фітнесу та бодібілдингу; функціонування закритих і відкритих об’єктів із проведення спортивних заходів; діяльність спортивних клубів, професійних, напівпрофесійних або аматорських і які надають своїм членам можливість брати участь у спортивних заходах	спортивне навчання (бейсболу, баскетболу, крикету, футболу тощо); діяльність таборів зі спортивного навчання; гімнастичне навчання; навчання їзді верхи в академіях і школах; навчання плаванню; послуги професійних спортивних інструкторів, учителів, тренерів; навчання бойовим мистецтвам; навчання йозі	яхт, каное та вітрильних човнів; велосипедів; іншого спортивного устаткування; лиж

*Складено автором на основі [199]

Учасниками ринку надання ФСП є комерційні й некомерційні підприємства, установи й організації державної (спортивні клуби, спортивні

школи, фізкультурно-оздоровчі заклади, центри фізичного здоров'я населення, центри ФКіС інвалідів та ін.) та приватної форми власності (спортивні клуби, заклади фізкультурно-спортивних товариств, фітнес-клуби, фітнес-центри, тренажерні зали тощо), що мають статус юридичних осіб.

Також підприємницьку діяльність можуть здійснювати фізичні особи – тренери, спортсмени, інструктори, які зареєстровані в Єдиному державному реєстрі як індивідуальні підприємці. За кількісними показниками наразі на ринку ФСП переважають комерційні організації зі статусом юридичної особи. Найбільш популярними організаційно-правовими формами підприємницьких утворень на ринку ФСП є: фізична особа-підприємець, приватне підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства. Кожна із зазначених форм організації бізнесу має як переваги, так і недоліки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Переваги й недоліки різних організаційно-правових форм підприємств*

Організаційно-правова форма	Характерні ознаки	Переваги	Недоліки
Фізична особа – підприємець	особа, яка реалізує свою здатність до праці шляхом самостійної, на власний ризик діяльності задля отримання прибутку; відповідає за зобов'язаннями всім своїм майном	швидка процедура реєстрації; відсутність обов'язку до формування статутного капіталу; спрощена схема оподаткування; підприємець не зобов'язаний мати печатку й розрахунковий рахунок у банку; швидке реагування на незначні коливання кон'юнктури ринку	відповідальність перед контрагентами власним майном; обмежені фінансові можливості; необхідність сплачувати ЄСВ за умови призупинення діяльності; відсутність можливості розвивати бізнес; не можуть зараховувати понесені раніше збитки для зменшення розміру отриманого прибутку
Приватне підприємство	засноване на приватній власності одного або кількох громадян і його (їхній) праці чи з використанням найманої праці	широкі можливості для регулювання діяльності підприємства власником; максимальний захист і мінімальні витрати при реєстрації підприємства; використання спрощеної системи оподаткування	низька ефективність загального керівництва через надмірне навантаження та нестачу професійних знань; високий ризик збитків; обмежені фінансові можливості

Продовження табл. 2.2

Організаційно-правова форма	Характерні ознаки	Переваги	Недоліки
Товариство з обмеженою відповідальністю	має статутний капітал, поділений на частки, в межах яких учасники несуть збитки й отримують прибуток	низька вартість і простий порядок реєстрації; чітка законодавча база, що регулює діяльність; делегування повноважень, обов'язків і відповідальності суттєво спрощує процедуру управління	більш значні податкові платежі; складність бухгалтерського обліку, необхідність подання різних форм звітності; конфлікти між учасниками знижують ефективність діяльності
Акціонерні товариства	статутний капітал поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, акціонери не відповідають за зобов'язаннями товариства	широкий вибір джерел фінансування і способів виплати прибутків; зниження собівартості та підвищення якості послуг (ефект масштабу); можливість купувати новітнє обладнання, проводити широкомасштабні маркетингові дослідження й підвищувати рівень кваліфікації персоналу	трудомістка й витратна реєстрація; складність управління та значні витрати на нього; повільне реагування на незначні коливання кон'юнктури ринку або його відсутність; необхідність формувати додаткову звітність; подвійне оподаткування

*Складено автором із використанням [122, 524]

Попри це, поширеною організаційно-правовою формою є товариство з обмеженою відповідальністю, а менш поширеною – акціонерне товариство. Серед акціонерних товариств на українському ринку переважають товариства закритого типу, що представлені зокрема: професійними спортивними клубами (ПрАТ «Футбольний клуб «Шахтар»), виробничими підприємствами (ПрАТ «Харківський велосипедний завод»), спортивними комплексами (ПрАТ «Гірськолижний спортивний комплекс «Протасів Яр» та ін.) [2].

Чисельна перевага товариств з обмеженою відповідальністю серед учасників ринку ФСП зумовлена невеликими витратами на заснування бізнесу та простим порядком реєстрації, наявністю чіткої законодавчої бази, що регулює діяльність таких підприємств, а також можливістю суттєвого спрощення процедур управління в результаті поділу праці. Саме товариства з обмеженою відповідальністю є найбільш чисельними власниками спортивних

споруд, кількість яких протягом 2013–2017 рр. мала переважно позитивну динаміку (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Кількість спортивних споруд комерційних підприємств, установ, організацій за період 2013-2017 років*

Найменування споруди	По роках									
	2013		2014		2015		2016		2017	
	Кількість, од.	% від загальної кількості	Кількість, од.	% від загальної кількості	Кількість, од.	% від загальної кількості	Кількість, од	% від загальної кількості	Кількість, од.	% від загальної кількості
Стадіони з трибунами на 1 500 місць і більше	635	57,6	546	55,7	539	55,3	579	61,8	604	64,5
Площинні спортивні споруди	19 695	29,9	17 649	29,9	17 787	30,1	18 790	31,6	19 169	31,4
Спортивні зали площею не менше 162 м^2	1 994	11,6	1 667	11,2	1 650	11,2	1 680	11,5	1 724	11,7
Плавальні басейни	294	53,3	237	47,6	239	48,6	240	44,9	263	47,2

*Складено автором на основі [159; 160]

Так, в Україні понад половини стадіонів, майже половина плавальних басейнів, третина площинних спортивних споруд і понад 10% спортивних залів площею більше 162 кв. м перебувають у розпорядженні комерційних підприємств.

Відповідно до чинного Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників, Випуск 85 «Спортивна діяльність», випускники ЗВО освітнього ступеня «бакалавр» мають право здійснювати підприємницьку діяльність за такими професіями: інструктор із фізкультури, інструктор з аеробіки, інструктор-методист із виробничої гімнастики, інструктор-методист з туризму, інструктор-методист із ФКіС, інструктор-методист тренажерного комплексу (залу), спортивний масажист, тренер-викладач з виду спорту

(спортивної школи, секції та ін.), фітнес-тренер [431].

Найбільш широкого розповсюдження на ринку ФСП за кордоном і в Україні набули організації у вигляді спортивних клубів, які можуть бути засновані на будь-якій формі власності та функціонувати в різних організаційно-правових форматах. Приватні спортивні клуби демонструють успішніше адаптування до мінливих умов ринку, оскільки головними завданнями господарської діяльності визначають вивчення й аналіз потреб споживачів і залучення фінансування з різних джерел. Саме приватні клуби стали організаційною основою започаткування такого напряму підприємництва у сфері спорту для всіх, як фітнес-індустрія, характерними ознаками якої є:

– надання ФСП високої якості, розрахованих на різні групи споживачів;

– запровадження інтенсивних технологій виробництва послуг, щоб обслуговувати значну кількість споживачів одночасно, що сприяє отриманню ефекту масштабу;

– надання різних додаткових послуг (басейн, СПУ, масаж тощо);

– швидке реагування на зміну кон’юнктури ринку, активна рекламна й асортиментна політика, диференційований підхід до ціноутворення;

– економічне стимулювання використання послуг (знижки, програми лояльності, гостьові візити, акції та ін.), поєднання індивідуального й масового підходу до обслуговування клієнтів;

– розвиток мережі фітнес-клубів під загальним брендом та з єдиною ідеологією.

У процесі розвитку й розширення мережевих фітнес-клубів застосовують технологію франчайзингу, яка передбачає провідну участь головної компанії (франчайзера) у створенні нових клубів (операторів) як у межах однієї країни, так і в інших країнах. До того ж франчайзер, відповідно до угоди, передає оператору право користуватися брендом мережі, аналізує особливості місцевого ринку ФСП, розробляє бізнес-план, здійснює інженерну експертизу спортивних споруд, зонування й дизайн приміщень, підбирає відповідне обладнання, фінансує рекламні заходи, проводить семінари та тренінги для

персоналу з метою навчання, перекваліфікації, впровадження нових програм тощо. Головна компанія залишає за собою право контролю діяльності оператора та вимагає від нього дотримання певних стандартів надання послуг.

Результати звіту з досліджень фітнес-галузі за 2017 рік, отримані представниками «FitnessConnectUA», свідчать про таке:

– приблизний річний обсяг ФСП України сягає більше ніж двісті п’ятдесят мільйонів доларів;

– кількість зареєстрованих об’єктів ФСП зросла на 150 одиниць, порівняно з 2016-м роком, і становила 1 569. Водночас більше половини об’єктів складали комплексні фітнес-клуби, а менше ніж по 10 відсотків об’єкти, що позиціонують себе як «фітнес-студії», «пілатес-студії», «йога-студії», «клуби бойових мистецтв» тощо;

– кількість відвідувачів таких об’єктів в Україні щорічно зростає і становила у 2017 році понад один мільйон та дев’яносто тисяч осіб, з них жінок і чоловіків приблизно порівну;

– найбільш активними відвідувачами фітнес-клубів є молоді люди у віці 31-35 років, які отримують стабільні доходи й усвідомлюють необхідність ведення здорового способу життя;

– ФСП користуються переважно жителі великих міст;

– майже кожен п’ятий об’єкт ФСП належить одному з десяти домінуючих брендів, серед яких лідерські позиції займають: Sport Life та FitCurves. За кількістю фітнес-площ лідером є мережа Sport Life, а за кількістю об’єктів ФСП – міжнародна мережа FitCurves;

– Україна займає 11-те місце в рейтингу Європейських країн за кількістю об’єктів ФСП та 20-те за кількістю їхніх відвідувачів. Загалом українці складають менше ніж два відсотки від загальної кількості споживачів фітнесу в Європі [146].

Отже, наведені статистичні й аналітичні матеріали дають змогу впевнитися, що серед найбільш поширених напрямів підприємницької активності фахівців із фізичного виховання та спорту умовно можна виділити:

діяльність професійних спортсменів; діяльність клубів фітнесу й бодібілдингу; послуги професійних спортивних інструкторів і тренерів із фітнесу, навчання йозі, навчання бойовим мистецтвам; надання послуг із фізкультурно-спортивної реабілітації; оренда фізкультурно-оздоровчих і спортивних споруд та прокат спортивного інвентарю; ведення фітнес-блогів у соціальних мережах. Суб'єкти підприємницької діяльності зазвичай реєструють свій бізнес у формі фізичної особи-підприємця, приватного підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю.

Якщо фахівець із ФКіС обирає як основний вид підприємницької діяльності надання фітнес-послуг, а також залежно від наявності чи відсутності первинного капіталу для її започаткування, то для нього існує можливість відкриття власної справи шляхом створення юридичної особи (приватного підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю) або реєстрації фізичної особи-підприємця.

Створення підприємства в галузі фітнес-індустрії можливе і через придбання франшизи відомого бренду, що вже працює на локальному ринку, або відкриття немережевого клубу. В обох випадках потреба в первинних інвестиціях складе 2,0-100,0 тисяч доларів США [236], на що впливає площа клубу, специфіка обладнання, цінова категорія закладу й популярність бренду. Обидві альтернативи мають певні переваги й недоліки.

Однак заснування бізнесу в такому форматі потребує від засновника, принаймні на початковому етапі функціонування, знань процедури реєстрації суб'єкта господарювання, навичок організаційного проєктування (розробка організаційної структури, розподіл повноважень і відповідальності, складання робочого графіку тощо), володіння технологіями з управління персоналом (набір, формування кадрового складу, розвиток персоналу, мотивація, управління кадровими ризиками), стратегічного менеджменту й маркетингу (визначення стратегії розвитку підприємства, цільового сегмента ринку, ціноутворення, реклама, асортиментна політика), бренд-менеджменту (формування позитивної репутації на ринку).

Бренд – це, по суті, торгова марка продукту, що асоціюється у свідомості контактних аудиторій (покупців, партнерів, постачальників, кредиторів, органів державної та місцевої влади) з певними перевагами й вигодами, отримання яких забезпечено позитивним іміджем і надійною діловою репутацією підприємства. За даними «2020 Global RepTrak», до основних драйверів репутації належать: якість продуктів і послуг, її співвідношення з ціною та ступінь задоволення споживачів (20,1%), управління – зусилля щодо забезпечення прозорості бізнесу, застосування етичних підходів до його ведення, використання ефективних управлінських інструментів (14,8%), соціальна відповідальність – участь підприємства в соціально значущих ініціативах (14,4%), результативність – фінансові показники й перспективи зростання підприємства (13,2%), інновації – здатність приймати прогресивні рішення та адаптуватися до ринкових змін (13,1%), лідерство – наявність лідера і кваліфікованих менеджерів на підприємстві (12,9%), умови праці – рівень життя співробітників підприємства, рівні можливості та справедлива винагорода (11,5%) [230].

Створення підприємства, що спеціалізується на наданні в оренду фізкультурно-оздоровчих і спортивних споруд та прокаті спортивного інвентарю потребує суттєвих первинних капіталовкладень, що пов’язано з певними ризиками (кредитний, фінансовий, організаційний). Започаткування й здійснення власного бізнесу за цим видом підприємницької діяльності має багато спільних ознак із відкриттям фітнес-клубу.

Отже, організація власного бізнесу шляхом відкриття фітнес-клубу чи підприємства, що надає в оренду спортивні споруди, приміщення й інвентар, потребує наявності доволі ґрунтовних знань з економіки підприємства, права, оподаткування, менеджменту, маркетингу, управління персоналом, що може здаватися занадто складним завданням. Однак зауважимо, що на ринку працює велика кількість консалтингових фірм і самостійних консультантів, які надають різні за масштабом та вартістю консультації з будь-яких питань започаткування й ведення власної справи. Попри це наразі альтернатива здійснення

підприємницької діяльності шляхом надання професійних послуг спортивного інструктора в статусі фізичної особи-підприємця є більш привабливою для випускників ЗВО, а використання орендних операцій є додатковим видом господарської діяльності і юридичних, і фізичних осіб.

Технологія реалізації діяльності з надання професійних послуг спортивного інструктора в статусі фізичної особи-підприємця передбачає: державну реєстрацію бізнесу відповідно до чинного законодавства, орендування спортивних приміщень й устаткування у фітнес-клубі певної цінової категорії, самостійний пошук клієнтів через засоби масової комунікації та в соціальних мережах. Ключовими перевагами індивідуальної підприємницької діяльності в галузі надання фітнес-послуг є: відсутність потреби вкладати кошти при започаткуванні бізнесу (за виключенням обов’язкових платежів при його реєстрації), відсутність необхідності застосування управлінських технологій, спрощена система з управління фінансами й оподаткування, гнучкий робочий графік.

Усе ж таки індивідуальний підприємець, що надає фітнес-послуги, повинен уміти визначати оптимальний рівень орендних платежів і власних цінових пропозицій для забезпечення рентабельності господарської діяльності, гарантувати створення й підтримку конкурентних переваг власного бізнесу, забезпечувати ефективність рекламування надаваних послуг, вивчати потреби споживачів та оперативно пропонувати ринку відповідний продукт, володіти технологіями тайм-менеджменту й бізнес-планування. Також суттєвою запорукою успіху на ринку є дотримання етики бізнесу (платіжна дисципліна, дотримання контрактних зобов’язань тощо) та індивідуальної етики (поведінка, зовнішній вигляд та ін.). Наголосимо також на тому, що індивідуальна підприємницька діяльність з надання фітнес-послуг має незначний потенціал для розвитку як фахівця, так і його бізнесу. Тому логічним напрямом забезпечення кар’єрного зростання й розвитку є відкриття в подальшому фітнес-клубу.

Надання послуг із фізкультурно-спортивної реабілітації фахівці, що

отримали потрібну освіту, здійснюють у медичних, освітніх, санаторно-курортних закладах, оздоровчо-реабілітаційних центрах, установах і організаціях державного, громадського й приватного секторів, а також у формі самостійної реабілітаційної практики.

Водночас підприємницькою буде діяльність, що відбувається на основі цивільно-правових договорів і реєстрації фізкультурно-спортивного реабілітолога як фізичної особи-підприємця або самозайнятої фізичної особи, що орендує відповідні приміщення й використовує власні знання та вміння при наданні реабілітаційних послуг. Отже, простежується певна аналогія щодо умов здійснення підприємницької діяльності самостійними спортсменами-професіоналами, інструкторами з фітнесу та фахівцями з фізкультурно-спортивної реабілітації, яка виявляється в однакових процедурах реєстрації бізнесу, участі в орендних відносинах, самостійному формуванні клієнтської бази, відсутності значних первинних капіталовкладень, спрямуванні зусиль на забезпечення рентабельності господарської діяльності, ефективної реклами та оптимального розподілу робочого часу.

Ще одним супутнім напрямом індивідуальної підприємницької діяльності, що демонструє суттєві темпи розвитку й зростання за останні п’ять років, є фітнес-блогерство та віртуальний фітнес, оскільки всесвітня пандемія, що розпочалася в 2019-му році, поступово трансформує діяльність суб’єктів ФСП, які нині вже активно використовують «штучний інтелект», включають у свої програми засоби автоматизації, що працюють цілодобово, підтримують зв’язок зі своїми клієнтами (замовляють заняття, обирають фітнес-програми дистанційно та проводять масштабні групові заняття через засоби відеотрансляції у соціальних мережах або в програмах ZOOM, Skype тощо).

Очевидно, що ведення фітнес-блогів у соціальних мережах є привабливим напрямом підприємницької діяльності і для фізичних осіб-підприємців, і для великого бізнесу. Через соціальні мережі бізнес будь-якого масштабу може вирішувати завдання з брендингу, відстеження думок і настроїв цільової аудиторії, підвищення інформованості й лояльності споживачів,

підвищення продажів, стимулювання клієнтів до повторних покупок. Нині існує багато безкоштовних платформ для ведення фітнес-блогу, проте більшість користувачів обирають платні послуги хостингової компанії, щоб забезпечити якісний формат і дизайну блогу. Зручним інструментом для блогерської діяльності є сервіс «Velever», створений у форматі соціальної мережі, який надає можливість знайти наставників і тренерів, отримати консультації, замовити особисту програму тренувань. Тренери тут можуть просувати свої програми й заробляти на консультаціях завдяки спеціальним модулям для продажу тренувальних програм, ведення блогів, підписки на тематичні спільноти.

Також зручними для блогерської діяльності є соціальні мережі «Telegram» (можливість проведення опитувань, розміщення довгих відеороликів, добірок аудіозаписів і документів) та «YouTube» (можливість розміщення якісних експертних відеороликів, збирання детальної статистики про поведінку та інтереси користувачів, функції пошукової системи). У мережі «Фейсбук» цільова аудиторія фітнес-брендів буває рідко, а «Instagram» передбачає розміщення графічного матеріалу, просування товарів з якісною візуальною складовою, орієнтованих на жіночу аудиторію.

Зауважимо, що змістовне наповнення контенту може містити матеріали й узагальнення так званих лідерів суспільної думки (ЛСД) про режими і установки під час заняття ФКіС, включати питання раціонального харчування, інновацій у галузі технічного та інформаційного супроводу спортивних тренувань, обговорення нових наукових розвідок у галузі, методичні корективи щодо виконання фізичних і психофізичних вправ тощо. Важливим засобом комунікації є й синхронні можливості сучасних ІКТ-засобів, а саме прямий ефір, потокове відео, які дають змогу спілкуватися з клієнтами, проводити сумісні тренування громадян усього світу та ін.

За умов здійснення блогерської діяльності у форматі індивідуального підприємництва фахівці з ФКіС повинні мати знання й навички з питань реєстрації бізнесу, оподаткування доходів, аналізу цільової аудиторії,

створення позитивного іміджу, ефективного управління робочим часом, дотримання моральних і етичних норм спілкування. Серед додаткових умінь виділяємо: навички створення відеороликів (зйомка, монтаж, накладення звуку), написання текстів, володіння прийомами налаштування вебсайту, розміщення й оновлення інформації, створення унікального дизайну. Проте, як і для названих вище видів індивідуальної підприємницької діяльності, виконання специфічних завдань (створення, налаштування, дизайн вебсайту або блогу) можна передати на аутсорсинг кваліфікованим фахівцям.

Отже, вивчення особливостей різних видів підприємницької діяльності, які можуть здійснювати випускники ЗВО зі спеціальності «Фізична культура і спорт», дозволяє виокремити певні економічні й додаткові знання та вміння, що необхідні для досягнення успіху власного бізнесу на ринку (табл. 2.4).

Загальними вимогами до економічних знань і вмінь фахівця з ФКіС під час здійснення господарської діяльності, не зважаючи на вид підприємницької діяльності та організаційно-правову форму бізнесу, є: знання норм і процедури оподаткування доходів, володіння маркетинговими технологіями (аналіз ринку, ціноутворення, реклама, PR), уміння створювати й просувати власний бренд, навички оптимального розподілу робочого часу та планування діяльності.

Специфічними економічними знаннями та вміннями, з огляду на масштаб і формат бізнесу, можуть бути: навички організаційного проєктування, ведення обліку господарських операцій, управління фінансами, ризиками й персоналом, ведення орендних операцій. До додаткових знань і вмінь можна віднести: розуміння порядку державної реєстрації бізнесу, знання в галузі договірного права, створення відеороликів та технічний супровід блогерської діяльності.

Етична поведінка в бізнесі є запорукою збереження відданості клієнтів та контрагентів, що, зі свого боку, забезпечує прибутковість господарської діяльності. До того ж увага до етики зростає з підвищенням рівня економічного добробуту. Провідне місце в етиці бізнесу посідає етика взаємовідносин виробника та споживачів, оскільки більша частина коштів, що надходить на підприємство, сформована споживачами.

Таблиця 2.4

Види, форми й умови здійснення підприємницької діяльності фахівцями з фізичної культури та спорту*

Організаційно-правова форма суб'єкта господарювання	Вид діяльності	Необхідні економічні знання й навички для ведення бізнесу	Додаткові знання й навички для ведення бізнесу	Етичні норми ведення бізнесу
Фізична особа-підприємець, самозайнята фізична особа	Діяльність професійних спортсменів	Оподаткування доходів, маркетингові технології, брендинг, самоменеджмент	Державна реєстрація бізнесу, договірне право	Етика бізнесу: надання безпечних послуг, платіжна дисципліна, дотримання контрактних зобов'язань, збереження зайнятості, соціальна відповідальність, урахування традицій і звичаїв, участь у проєктах соціального добробуту. Індивідуальна етика: особистий стиль спілкування, культура мови, зовнішній вигляд
	Послуги професійних спортивних інструкторів	Оподаткування доходів, маркетингові технології, брендинг, самоменеджмент, орендні операції	Державна реєстрація бізнесу, договірне право	
	Ведення фітнес-блогів в інтернеті	Оподаткування доходів, маркетингові технології, брендинг, самоменеджмент	Державна реєстрація бізнесу, створення відеороликів, написання текстів, налаштування вебсайту, блогу	
Приватне підприємство, Товариство з обмеженою відповідальністю	Діяльність фітнес-клубів	Організаційне проєктування, бухгалтерський облік, управління фінансами, управління персоналом, стратегічний менеджмент і маркетинг, бренд-менеджмент, управління ризиками	Порядок державної реєстрації бізнесу, договірне право	
	Оренда спортивних споруд та інвентарю			

Етична поведінка щодо споживачів у галузі ФКіС має передбачати надання безпечних послуг, право вибору послуг клієнтом, урахування вимог споживачів при розробці певної послуги; етика відносин із партнерами – дотримання договірних зобов'язань, урахування інтересів партнерів під час розподілу прибутку, платіжну дисципліну; етика відносин із суспільством – збереження й розширення зайнятості, соціальну відповідальність, урахування місцевих традицій і звичаїв, участь у проєктах соціального добробуту, підтримку й участь у громадських рекреаційних програмах; індивідуальна етика підприємця – особистий стиль спілкування, культуру мови, зовнішній вигляд.

Отже, вивчення досвіду побудови професійної кар'єри й характеру економічної активності сучасних фахівців із ФКіС виявило суттєву відмінність у способах і результатах підприємництва в галузі та поза її межами, що спричинено низкою факторів, таких як: спортивна спеціалізація, ставлення до підприємництва, найближче оточення (друзі, соціальний і сімейний статус), домінантні мотивації фахової діяльності, особистісні характеристики, місце проживання, умови побути тощо.

Загалом включене й зовнішнє спостереження за кар'єрою успішних у підприємництві фахівців із ФКіС, аналіз публічних ознак заможності, бесіди з власниками бізнесів, керівниками спортивних організацій та закладів виявили надто зарегульований стан нормативно-правової, податкової й соціокультурної ситуації навколо галузі; тенденції до стагнації системи спортивно-тренувальної, оздоровчої, анімаційної, виховної роботи з дітьми й дорослими; дефіцит кваліфікованих кадрів, які мають підприємницькі здібності.

2.3. Відбір і структурування складових підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту

Висвітлення й аналітичний огляд перспективних типів підприємницької активності в галузі ФКіС дає змогу перейти до наступної стадії розгляду

проблеми дослідження – операціоналізації змісту підприємницької культури на рівні індивідуальної якості майбутнього фахівця, сепарації необхідних і достатніх особистісних якостей, ділової культури тощо.

Практична цінність відбору та структурування складових підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС полягає, передусім, у розробленні дієвого інструмента її оцінювання, а також для подальшого використання результатів такої оцінки при обґрунтуванні й науково-методичному забезпеченні системи формування підприємницької культури студентів. Суттєвим аспектом цього процесу вважаємо побудову ієрархічного взаємозв'язку між окремими елементами підприємницької культури, який повинен мати відповідний вимірювальний інструментарій.

Як було зазначено в підрозділі 1.2, більш раціональним підходом до структуризації підприємницької культури є модель Х. Магомедової, яка виокремлює економічний, соціальний, психологічний етичний і педагогічний її компоненти [281, с. 95]. Водночас нами доповнений цей перелік управлінською та інформаційно-комунікаційною складовими. Однак структурування названих складових потребує розширення й уточнення їхнього змісту.

Фундаментальними серед них, на нашу думку, є *психологічний* і *етичний* компоненти, оскільки застосування знань та навичок залежить від психічних властивостей особистості й системи норм її моральної поведінки. Л. Казміренко стверджує, що психічні ознаки – це стійкі особливості психіки конкретної людини, до яких належать: спрямованість, ідеали, характер, потреби, мотиви [186, с. 59]. О. Калюжний, окрім спрямованості й характеру, відносить темперамент і здібності. До того ж спрямованість, як стверджує автор, є складною психічною властивістю, яка поєднує потреби, мотиви і цілі особистості [189, с. 31]. А ось І. Сорокотягін і Д. Сорокотягіна доповнюють цей перелік ознак потребами, інтересами, ідеалами, спонуканнями, темпераментом, характером, совістю, соромом і здібностями [471, с. 101].

Не ставлячи перед собою завдання класифікувати психічні властивостей особистості та виявити співвідношення між ними, вважаємо, що найбільш

важливими для формування підприємницької культури є: потреби й мотиви, сила волі та наполегливість, рішучість і сміливість, діловитість та ініціативність, а також організованість.

Так, дійсно, рушійною силою підприємницької активності людини є потреби, що виявляються, за визначенням Л. Брентано (1921 р.), у будь-якому негативному відчутті та прагненні його усунути [48, с. 10]. На думку автора, потреба – це нестаток у чомусь конкретному, а мотив – це обґрунтоване рішення задовольнити певну потребу. До того ж, мотивація є психологічним процесом, який полягає в усвідомленні потреби та дії, спрямованої на її задоволення. Найбільш поширеними мотивами до здійснення підприємницької діяльності є бажання: мати свободу у вирішенні життєвих питань, бути незалежною людиною, створювати щось нове, отримати визнання в суспільстві, реалізувати свої можливості.

Згідно з твердженням М. Грищенка, який досліджував індивідуально-психологічні особливості особистості, що обирає ризиконебезпечні професії, вольове регулювання поведінки виявляється в оптимальній мобілізації особистості, певному режимі активності та її реалізації в чітко накресленому напрямку. Автор вважає базовими, або первинними вольовими якостями особистості, які зумовлюють більшість поведінкових актів, силу волі, що втілюється в необхідному вольовому зусиллі при досягненні мети, уміння мобілізувати свої можливості для тривалого подолання труднощів, гальмувати дії та відчуття, що перешкоджають втіленню ухваленого рішення [127, с. 47].

Дослідники О. Гусєва, С. Легомінова, О. Воскобоєва, О. Ромащенко, Т. Хлевицька переконані, що рішучість і сміливість належать до вторинних вольових якостей та передбачають уміння приймати й запроваджувати в життя швидкі й аргументовані рішення, долати страх і йти на виправданий ризик задля досягнення мети. Свідомо-вольове рішення про виконання дії, пов’язаної з ризиком, на думку соціальних антропологів і політологів, є не лише ментальним явищем, але й соціальним. Схильність до ризикованої поведінки зумовлюють імпульсивність, незалежність, прагнення до успіху, схильність до

лідерства, а також вік людини, емоційний стан, рівень доходів, життєвий досвід, поінформованість, привабливість мети [130, с. 59].

До так званих третинних вольових якостей, які, за М. Грищенком, формуються тільки до підліткового віку, належать ознаки, пов'язані зі ставленням людини до праці: діловитість, ініціативність, організованість і старанність [127, с. 47]. Сучасні вітчизняні та іноземні вчені в галузі психології (Є. Блоштейн, Е. Лінчевський, Р. Сімонов, О. Вознюк, Л. Карамушка, О. Філь, А. Столяренко, Н. Амаглобелі) розглядають феномен діловитості з погляду професіоналізму й фахової майстерності суб'єкта в будь-якій сфері діяльності [38; 101; 192; 477]. Діловитість, на їхню думку, поєднує професійні компетенції й психохарактерологічні якості суб'єкта праці, зокрема врівноваженість, стресостійкість і вольові зусилля. Характерними рисами ділової людини є здатність аналізувати причини, наслідки й результати своїх дій, висока інформаційна культура, володіння комп'ютерними технологіями, самостійність у прийнятті рішень або ініціативність.

Відповідно до тлумачного словника сучасної мови організованість інтерпретується як належне впорядкування, планомірне спрямування на що-небудь, уміння діяти чітко, злагоджено, дисципліновано [62]. Організованість індивіда передбачає дотримання ним певного порядку, що сприяє успіху діяльності, планування й розумне чергування певних дій, раціональний розподіл часу, вміння організовуватися при зміні обставин. Отже, складовими елементами організованості є: дисциплінованість, зібраність, раціональність, передбачливість, цілеспрямованість.

Отже, структура *психологічного* компонента підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС містить якості, що доповнюють чи зумовлюють одна одну, як-от: мотив, ступінь необхідного вольового зусилля для досягнення мети, уміння йти на виправданий ризик, здатність до самовладання, стресостійкість, ініціативність, уміння вносити в свою діяльність певну організованість.

Етичний компонент підприємницької культури особистості є результатом впливу на неї загальноприйнятої системи норм моральної поведінки, усталених

обов’язків стосовно інших людей і суспільства загалом.

Необхідність формування етичної компоненти в майбутніх фахівців із ФКіС викликана низкою факторів об’єктивного характеру, адже більшість проблем, з якими стикається сучасне українське суспільство, є проявом ментальної кризи. Саме тому в усіх видах діяльності людини, особливо враховуючи європейські стандарти, до яких наша країна прямує, серед «Soft Skills», якими повинен оволодіти майбутній фахівець із ФКіС, етична має пріоритетне значення. Вона репрезентує регуляційні детермінанти його професійної та екстрапрофесійної поведінки, що потім закріплюється як риса характеру й упредметнюється у звичаях, принципах побудови кар’єри, домінуючих психічних станах, щоденних вчинках і якостях.

Дослідник етичної компетентності майбутніх фахівців із ФКіС Б. Без’язичний запропонував спектр детальних характеристик фахівця, до якого увійшли: наявність гуманістично спрямованих ціннісних установок; бажання дотримуватися норми педагогічної етики й шанобливе ставлення до них; здатність і прагнення відчути емоційно-психологічний стан іншої людини, співчуття, співпереживання; наявність знань про основні категорії етики («добро», «обов’язок», «відповідальність», «справедливість», «честь», «совість» тощо); вільна орієнтація в етичних вимогах до поведінки і спілкування; уміння критично аналізувати, зіставляти й порівнювати факти з етичних позицій; вміння із саморегуляції, врівноваженості, гальмування негативних емоцій; уміння самостійно приймати рішення й доводити розпочату справу до кінця, нести відповідальність за результат, виявляти терпіння, витримку, проявляти ретельність і старанність у роботі, нехтувати своїми інтересами заради інших, мобілізувати внутрішні можливості при виконанні доручення, визнавати власні помилки, обмежувати свої бажання й потреби тощо [24, с. 113–114].

Нами наведений скорочений варіант узагальнення Б. Без’язичного, щоб більш точно зрозуміти масштаб і ступінь складності цього компонента підприємницької культури. З нього зрозуміло, що правдивість, принциповість, вірність взятим зобов’язанням, дотримання прав інших людей, щирість перед

іншими й перед самим собою цілком відповідають нашому розумінню сутності підприємницької культури ФКіС.

Справді, бізнес-процеси традиційно пов'язані з *правдивістю* подання відомостей, формальних даних, іншої інформації до органів контролю підприємницької діяльності, рекламної діяльності щодо користувачів та ін. (складання звітності, участь у тендерних закупівлях, сплата податків, створення рекламних повідомлень, розподіл прибутків між учасниками (засновниками) підприємства, зв'язки з громадськістю тощо). У таких транзакціях людина проявляє себе цілісно, формуючи своїми правдивістю та принциповістю імідж і авторитет підприємця. Оскільки *принциповість* передбачає вірність певній ідеї, в істинності якої людина переконана безсумнівно, а послідовне її втілення в діяльності стає непорушним правилом поведінки, то наявність відповідних принципів дисциплінує людину, хоча й занадто суворе їхнє дотримання мінімізує гнучкість підходів до обрання підприємцем альтернативного рішення в умовах, що склалися в зовнішньому середовищі [24]. Тут наголосимо на діалектичному характері принциповості та правдивості як корисних підприємницьких чеснот. Утім, зворотна ситуація, коли підприємець не має ніяких моральних принципів, теж негативно позначається на його іміджі й репутації. Отже, для формування високої підприємницької культури особистість повинна дотримуватися загальноприйнятих моральних принципів.

Наступною важливою складовою етичного компоненту підприємницької культури є уміння добровільно брати на себе обов'язки і виконувати їх, оскільки підприємницька діяльність, спрямована на задоволення потреб ринку, конкретних споживачів, суспільства й держави, супроводжується укладанням великої кількості договорів, контрактів, угод, невиконання положень яких призводить до матеріальних і репутаційних втрат. Позитивна репутація підприємця є основою створення його бренду, що наразі є вельми актуальним завданням будь-якого успішного бізнесу.

Наступною за вагомістю складовою етичного компонента підприємницької культури є *визнання й дотримання прав інших людей* на те, що

їм законно належить згідно з Конституцією України, а саме: повага людської гідності, недоторканість приватного життя, таємниця персональних даних, захист репутації й авторитету, свобода релігійного вибору, можливість самореалізації і свободи слова, захист гідних умов життя, безпека тощо.

Сумління як категорія етики характеризує здатність до морального самоконтролю, а також передбачає самостійне формулювання власних моральних обов'язків і вимог щодо їхнього виконання, оцінювання своїх вчинків. При здійсненні підприємницької діяльності часто виникають умови, коли підприємцю необхідно зробити моральний вибір, критерії якого формуються сумлінням і уявленням про добро та зло. У таких ситуаціях сумління безпосередньо проявляється як обов'язок і відповідальність людини перед собою.

Кожен із п'яти компонентів підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС, а саме: *економічний*, *управлінський*, *інформаційно-комунікаційний*, *соціальний* і *педагогічний*, на нашу думку, є рівнозначним при її формуванні, хоча вони й менш важливі, ніж окремо взяті *психологічний* і *етичний*. Усі ці п'ять компонентів передбачають наявність контекстних знань, умінь і навичок здійснення підприємницької діяльності, тобто вони утворюють групу когнітивних складових підприємницької культури, розвиток яких, на відміну від емоційних і інтенціональних, повинен бути в центрі уваги підприємницької освіти.

У структурі *економічного* компонента підприємницької культури нами виділено: розуміння сутності законів ринку, знання моделей оподаткування, усвідомлення сенсу ефективності підприємницької діяльності, необхідності застосування маркетингових технологій та критеріїв високого рівня професіоналізму. Ці складові дійсно впливають на формування культури підприємницької діяльності в галузі надання ФСП, але найбільш потужним чинником усе ж є володіння контекстними «виробничими» технологіями, що передбачають здатність: використовувати й поширювати різні види й форми рухової активності для ведення здорового способу життя; оперувати професійною термінологією, застосовувати комунікативні засоби рідної та

іноземної мов; розраховувати фізичне навантаження й пропагувати зоровий спосіб життя; послуговуватися спортивними спорудами, спеціальним обладнанням і інвентарем; використовувати базові знання з теорії і методики фізичного виховання та спортивної підготовки тощо [473].

Утім, розуміння законів ринку як важливий аспект забезпечення невпинного розвитку власного бізнесу можливі за умови усвідомлення майбутніми фахівцями з ФКіС головної мети підприємництва – зростання доходів і скорочення витрат, тобто рентабельність підприємства як основний показник результативності господарської діяльності організації [204]; індикатор адекватності системи управління й доцільності управлінських заходів підприємця [147, с. 140]; відносний показник, що комплексно характеризує стан використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [20, с. 121]; відношення прибутку на одиницю спожитих ресурсів [292, с. 29].

Володіння маркетинговими технологіями в умовах ускладнення господарської діяльності в результаті поглиблення кризових явищ в економіці та підвищення рівня конкуренції на ринку надання фізкультурно-оздоровчих послуг сприяє підвищенню ефективності підприємницької діяльності через координацію розробки нових послуг з орієнтацією на задоволення потреб споживачів, виробництва, управління фінансами та збуту. Застосування інноваційних маркетингових прийомів дозволяє отримати певні конкурентні переваги при збереженні конкурентоспроможних цін на послуги. До таких прийомів фахівці відносять: нетрадиційний маркетинг (сенсорний, партизанський, провокаційний, вірусний, прихований і мобільний) [290], емпіричний та інтегрований маркетинг [22].

Застосування маркетингових технологій надає можливість: визначити потреби населення в заняттях фітнесом та іншими видами рухової активності, тобто виявити реальних і потенційних клієнтів; оцінити фінансові, матеріально-технічні, кадрові та інші можливості суб’єкта підприємницької діяльності порівняно з конкурентами; проаналізувати можливості співпраці з конкурентами; оцінити платоспроможність населення; сформувати

оптимальний асортимент і ціну послуг; обрати доцільні методи просування послуг на ринок (реклама, стимулювання збуту, прямий маркетинг тощо).

Остання складова економічного компонента підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС пов'язана із знанням чинних моделей оподаткування господарської діяльності в країні. Через сплату податків виявляється причетність громадян до фінансування загальнонаціональних і місцевих завдань. З огляду на те, що суб'єкти господарювання повинні сплачувати податки на основі внутрішніх мотивів, інтересів, моралі, дисципліни, переконань, цінностей і знань, можна стверджувати, що сумлінне виконання вимог податкового законодавства сприяє формуванню податкової культури, яка передбачає вчасне ведення обліку та сплату в повному обсязі податкових зобов'язань, а також співпрацю з державними органами з питань оподаткування.

Низький рівень упевненості населення в необхідності сплати податків, недовіра до фіскальних органів, недостатні знання своїх прав і обов'язків у системі оподаткування є головними перепонами для формування й розвитку податкової культури, що призводить до приховування доходів та несплати податків. Нині в Україні оподаткування прибутку підприємств здійснюється за загальною або спрощеною системами. Тип системи оподаткування залежить від: виду діяльності підприємства, його організаційно-правової форми, розміру отриманого за звітний період доходу й кількості найманих працівників. Систему оподаткування вибирають під час реєстрації підприємства, і вона впливає в подальшому на його діяльність. Зміна організаційно-правової форми підприємства чи обсягу доходів може зумовити необхідність переходу на іншу систему оподаткування.

Управлінські знання й навички, якими повинен володіти підприємець, що здійснює господарську діяльність у будь-якій галузі, доволі численні й різноманітні. Якщо зосередити увагу на тих з них, що потрібні підприємцю-початківцю, який засновує свій бізнес у формі самозайнятості або фізичної особи-підприємця, то серед елементів управлінського компонента підприємницької культури доцільно виокремити: орієнтування в процесах

започаткування бізнесу, розуміння сутності процесів організаційного проєктування, розуміння місця й ролі стратегічного планування в підприємницькій діяльності та доцільності застосування певних технологій прийняття рішень, самоменедженту.

Наразі процедура відкриття бізнесу в Україні з юридичного й бюрократичного боку є доволі прозорою та зручною. Державний інформаційний сервіс «Start Business Challenge» пропонує покрокові інструкції та інформацію про найбільш затребувані процедури для бізнесу: від державної реєстрації фізичної особи-підприємця, створення юридичної особи й державної реєстрації платником єдиного податку до підключення до електромереж і реєстрації касового апарату [172]. Розробником цього сервісу є Офіс ефективного регулювання (BRDO) – незалежний експертно-аналітичний центр, який фінансується Європейським Союзом у рамках проєкту FORBIZ та Ініціативи EU4 Business.

На сайті розміщено інструкцію, яка детально роз’яснює, що необхідно зробити, щоб легально відкрити бізнес у будь-якій сфері. Так, для відкриття фітнес-центру потрібно пройти чотири юридичних процедури (державну реєстрацію фізичної особи-підприємця онлайн, реєстрацію платника єдиного податку, реєстрацію книги обліку розрахункових операцій, отримання дозволу на розміщення зовнішньої реклами на будівлі в межах населеного пункту), зібрати для цього дванадцять документів, а в результаті отримати шість: виписку з Єдиного державного реєстру фізичних осіб-підприємців, опис державного реєстратора про дату й час отримання документів та коду доступу, витяг із Реєстру платників єдиного податку, зареєстровану книгу обліку розрахункових операцій на господарську одиницю, розрахункову книжку обліку розрахункових операцій і дозвіл на розміщення зовнішньої реклами.

Отже, для державної реєстрації нового бізнесу підприємцю не обов’язково мати спеціальні знання й уміння. Однак під час проходження зазначених процедур необхідно обрати оптимальну організаційно-правову форму нового бізнесу, що потребує від підприємця розуміння головних переваг

і недоліків чинних організаційно-правових форм підприємства. При прийнятті рішення щодо певного організаційно-правового статусу слід ураховувати зміст і основні напрямки діяльності, наявні ресурси, форму власності, кількість і склад засновників підприємства.

Так, найбільш зручною формою здійснення підприємницької діяльності бакалаврами з ФКіС є «фізична особа-підприємець», бо має доволі просту організацію бухгалтерського обліку та мінімізацію податків. Водночас, при її виборі варто зважати й на певні обмеження та недоліки, зокрема наявністю відповідальності по зобов'язанням усім майном підприємця, на яке, згідно із законом, може бути накладено стягнення, а також складність залучення зовнішніх інвестицій (лише на умовах позики), оскільки інвестори позбавлені можливості контролювати рух коштів при веденні бізнесу[524, ст. 52].

Створення підприємства у формі юридичної особи передбачає формування більш складної організаційно-правової структури, статутний капітал, відкриття рахунків у банках, складнішу систему бухгалтерського обліку й оподаткування. Проте перевагами її є обмежена відповідальність (засновник не відповідає за зобов'язаннями юридичної особи) та можливість залучати кошти інвесторів задля розширення й розвитку власної справи. Також засновникові бізнесу слід визначитися з тим, яка форма підприємства, залежно від способу утворення і формування статутного фонду, є оптимальною: унітарна чи корпоративна.

За умов створення юридичної особи засновник бізнесу стикається з проблемою організації праці колективу людей, дії яких повинні дотримуватися певної мети та виконуватися відповідно до певних правил. Результатами організаційного проєктування є: визначення складу й структури трудового колективу, підготовка правил роботи працівників і організаційних підрозділів підприємства, встановлення взаємозв'язків між підрозділами, окреслення змісту, обсягу та графіку роботи кожного працівника. Усі результати організаційного проєктування повинні бути зафіксовані в текстових документах – положеннях, інструкціях, регламентах тощо.

Оскільки розуміння сутності процесів організаційного проєктування майбутніми бакалаврами з ФКіС є складовою управлінського компонента їхньої підприємницької культури, то оцінювання сформованості в них знань і вмінь у цьому аспекту є недоцільним і таким, що може обтяжити наше дослідження зайвою інформацією. Тому обґрунтованим є з'ясування лише рівня обізнаності респондентів про його цілі й результати організаційного проєктування.

Здійснення стратегічного планування в умовах економічної кризи та високого рівня непередбачуваності навколишнього середовища багатьма вітчизняними підприємцями вважається недоцільним. Однак, на нашу думку, підготовка довгострокової стратегії розвитку будь-якого бізнесу є обов'язковою умовою виділення напрямів і заходів саме антикризового управління. Використання технологій стратегічного антикризового управління дає можливість заздалегідь передбачити можливість кризової ситуації, розробити заходи з управління ризиками та створити умови для подальшого виживання й розвитку підприємства.

Прийняття управлінських рішень є діяльністю, яка поєднує ключові функції управління, зокрема планування, організацію, мотивацію, контроль, координацію. Тобто господарська діяльність підприємця-керівника пов'язана зі щоденним прийняттям численних управлінських рішень. Особливу увагу теоретики і практики приділяють технологіям обґрунтування рішень. За цією ознакою виокремлюють інтуїтивні рішення, рішення, що приймають на основі суджень і раціональні. Найбільш оптимальними серед них є раціональні рішення, бо базуються на аналітичних показниках. Прийняття рішень на основі суджень передбачає наявність у керівника відповідного досвіду (знання ринку й конкурентів, повторення аналогічних ситуацій, висока кваліфікація та тривалий стаж роботи). Інтуїтивні рішення ґрунтуються на відчутті того, що вони правильні.

За оцінками американських фахівців, найбільш поширеними є рішення, прийняті керівниками інтуїтивно. Така статистика зумовлена низкою обставин: для прийняття раціональних рішень необхідні дані не завжди є доступними,

повними й реалістичними; при схваленні рішень на основі суджень не завжди керівник має потрібний досвід чи знання, особливо, якщо рішення треба прийняти в нових або невизначених умовах. Отже, розуміння певних умов застосування різних технологій прийняття управлінських рішень і ступеня їхньої оптимальності може бути одним із показників підприємницької культури певного рівня.

Останнім часом усе більше уваги теоретиками й практиками приділяється технологіям самоменеджменту, щодо сутності якого науковці та фахівці не прийшли до сільної думки. Одним із напрямів самоменеджменту є концепція Л. Зайверта [158], що стосується застосування прийомів і заходів з оптимізації витрат часу (time-management) та підвищення продуктивності діяльності менеджера (керівника, підприємця).

Усвідомлення доцільності застосування тайм-менедженту майбутніми бакалаврами з ФКіС, на наш погляд, є невід'ємною складовою підприємницької культури, оскільки дозволяє чітко визначити фінансові цілі діяльності, пріоритетність завдань щодо їхнього досягнення, раціонально розподілити навантаження задля зменшення стресу через порушення термінів виконання завдань, здійснити самоконтроль підсумків і результатів діяльності. Окрім здійснення роботи з мінімалізацією часових, інтелектуальних і рухових витрат, скорочення стресогенних факторів та утруднень при виконанні завдань, перевагами застосування тайм-менеджменту є також забезпечення більшої мотивації праці та підвищення кваліфікації через отримання більшого задоволення від роботи.

З огляду на стрімкий розвиток інформаційних технологій та їхнє проникнення майже в усі сфери життя, навички *застосування інформаційно-комунікаційних технологій* мають для майбутніх бакалаврів із ФКіС такий же вплив на формування високої підприємницької культури, як і знання економічних законів та управлінських технологій. Серед складових інформаційно-комунікаційного компонента підприємницької культури нами виокремлено: медіа- та інформаційну грамотність, володіння інформаційними

технологіями, інформаційне забезпечення брендингу, знання головних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності й розуміння необхідності захисту інформації.

Інформаційна грамотність передбачає вміння швидко й ефективно знаходити інформацію, критично, творчо та компетентно її оцінювати і використовувати для вирішення певних завдань діяльності. Водночас вагомим аспектом є розуміння етичних і правових питань, пов’язаних із доступом до інформації та її використанням. Медіаграмотність виявляється в усвідомленні принципів побудови медіаповідомлень і застосуванні доцільних інструментів розробки медіаповідомлень. Високий рівень медіаграмотності передбачає знання способів інтерпретації інформації контактними аудиторіями, здатність до урахування виключно авторитетних оцінок і думок, осмислення впливу медіаповідомлень на думки та поведінку людей. Цінним для нашого дослідження є й оволодіння майбутніми бакалаврами з ФКіС вміннями оцінювати достовірність інформації, яку можна використовувати в професійній діяльності.

Інформаційні технології (ІТ) – це процес, що застосовує сукупність засобів і методів збору, обробки й передавання первісної інформації для отримання інформації нової якості про стан об’єкта [518, с. 22]. Їх поділяють на прикладні програми загального призначення (текстові процесори, табличні процесори, системи управління базами даних, графічні системи, браузери) та спеціалізовані додатки (здійснення розрахунків, зберігання даних, документообіг, комунікація, організація колективної роботи, системи підтримки прийняття рішень, системи управління проєктами) [179, с. 78]. Найбільше впливає на формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС, на нашу думку, рівень складності інформаційних технологій, які вони спроможні застосовувати при наданні фізкультурно-оздоровчих послуг.

Головна мета формування персонального бренду – це створення певного позитивного образу в цільової аудиторії. Фахівець у галузі надання

фізкультурно-оздоровчих послуг повинен демонструвати свої досягнення, що виявляються у збільшенні кількості учнів і в результатах їхніх тренувань. Засобами просування власного бренду можуть бути: спеціальний чат, який об'єднує учнів зі схожими цілями, соціальні мережі «Facebook», «Instagram», «YouTube».

Створення персонального бренду повинно відбуватися в такій послідовності: позиціювання бренду, розробка стратегії, ідеї бренду, пошук імені, тестування бренду. Для формування стійкого образу бренду у свідомості цільової аудиторії необхідно забезпечити: його відповідність найбільш значущим споживчим властивостям, поширення бренду через масові комунікації й постійне підтримання контакту з потенційними послуговувачами, а також забезпечення його пізнаваності, створення міфодизайну, тобто подання бренду у вигляді заповідей, міфів, легенд тощо.

Окрім брендингу, центральними засобами маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності є пропаганда, агітація, реклама, зв'язки з громадськістю (public relation), пабліситі (publicity), спонсорство, лобіювання, особистий продаж, стимулювання збуту. Джерелами додаткової маркетингової інформації можуть бути: інтернет-сайти спортивно-оздоровчих організацій, електронна й поштова реклама, клубні картки (абонементи, разові талони, купони), усна інформація, яку передають клієнти один одному, інтер'єр і план-схеми спортивно-оздоровчих підприємств, поведінка й зовнішній вигляд інструкторів.

Обрання певного виду маркетингових комунікацій залежить від змістового наповнення конкретного інформаційного повідомлення, наявності фінансів у спортивно-оздоровчої організації, масштабу події, про яку йдеться в повідомленні, та багатьох інших чинників. Але показником підприємницької культури високого рівня, на нашу думку, повинна бути спроможність підприємця визначати найбільш ефективні засоби маркетингових комунікацій на певний момент часу з урахуванням актуальних соціальних і економічних тенденцій та національного менталітету.

Загрози інформаційній безпеці за своєю актуальністю посідають друге місце серед основних загроз бізнесу, таких як економічна нестабільність, викрадення інтелектуальної власності, нанесення шкоди репутації тощо. В результаті здійснення підприємницької діяльності в будь-якій галузі створюються масиви інформації, що стосуються технологій ведення бізнесу, клієнтської бази, ресурсного забезпечення діяльності, винаходів та інновацій. Високий рівень підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС повинен передбачати розуміння ними цінності певного виду інформації для досягнення успіху на ринку з метою розробки та впровадження відповідних заходів щодо її захисту.

Серед найбільш вагомих складових елементів *соціального* компонента підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС виокремлюємо: усвідомлення сутності соціальної відповідальності, поводження в конфліктних ситуаціях, розвиток комунікативних навичок, усвідомлення соціальної ролі підприємця й високий рівень нормативної саморегуляції.

Концепція соціальної відповідальності бізнесу виникла у 20-х рр. XX ст. в США та в процесі свого розвитку зазнала суттєвих перетворень від визнання громадської відповідальності одним із восьми ключових чинників досягнення бізнес-цілей (П. Друкер) до інституалізації корпоративної соціальної відповідальності на національному рівні й розробки міжнародних стандартів. Сутність соціальної відповідальності бізнесу ураховує свідому й добровільну участь підприємств у вирішенні соціальних проблем суспільства [149].

Відповідно до моделі участі бізнесу у вирішенні соціально-економічних проблем, розроблену В. Сперанським [472, с. 243], усі підприємства, незалежно від масштабу діяльності, повинні нести свідому соціальну відповідальність базового й нормативного рівнів, тобто використовувати свої ресурси для отримання прибутку, брати участь у відкритій і вільній конкуренції, забезпечувати виробництво якісних товарів та послуг, дотримуватися вимог податкового законодавства, продукувати новітні технології, створювати робочі місця, забезпечувати гідні умови праці та її оплати, дотримуватися екологічних

норм та вирішувати нагальні соціально-економічні проблеми суспільства в межах напрямів своєї діяльності. Розуміння сутності соціальної відповідальності малого бізнесу майбутніми бакалаврами з ФКіС вважаємо достатнім для оцінювання цього елементу соціальної складової підприємницької культури.

Характерною особливістю професійної діяльності формату «людина – людина» є часте виникнення конфліктних ситуацій, пов’язаних із зіткненням протилежних інтересів і поглядів учасників конфлікту. Способами їхнього врегулювання або видами поведінки при конфлікті, за К. Томасом, є: суперництво (прагнення домогтися задоволення своїх інтересів на шкоду іншому), пристосування (принесення в жертву власних інтересів заради інших), компроміс (нейтральний варіант), уникнення (відсутність прагнення до кооперації та досягнення власних цілей), співпраця (задоволення інтересів обох сторін) [569].

Високому рівню підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС, на нашу думку, відповідає спосіб урегулювання конфліктів шляхом співпраці. Достатньому, задовільному й низькому рівням культури відповідають нейтральна поведінка (компроміс), пристосування та конкуренція, при яких виграє один з учасників чи програють обидва. Незадовільному рівню підприємницької культури відповідає поведінка у формі уникнення, коли жодна зі сторін конфлікту не досягає успіху.

Спілкування також є одним із дієвих інструментів вирішення конфліктів на основі взаємоповаги обох сторін і з’ясування позицій. Завдяки навичкам конструктивного спілкування можливо полегшити процес професійної адаптації, забезпечити ефективну реалізацію знань і вмінь фахівця й досягати взаєморозуміння при виконанні ним професійних і соціальних функцій. Комунікативна взаємодія передбачає обмін знаннями, думками, інтересами й ціннісними орієнтаціями. Комунікативна культура є провідним чинником формування й розвитку міжособистісних стосунків, психологічними механізмами реалізації яких є сприйняття й розуміння один одного,

міжособистісна привабливість, взаємовплив і рольова поведінка.

Розвиток комунікативних навичок передбачає здатність фахівця з ФКіС швидко знаходити найсприятливіший тон і потрібну форму спілкування з клієнтами, розуміння ситуації, гнучкість у розмові на засадах чуйності, співчуття, простоти й природності спілкування, об'єктивність підходу до поведінки інших [248, с. 202]. Рівень комунікативної культури фахівців з ФКіС виявляється в адекватності способу формування й формулювання думки, відбору мовних і поведінкових засобів, що відповідають професійним ситуаціям і виконуваним ролям. Отже, від міри відповідності поведінки людини соціальним вимогам залежить успіх її професійної діяльності.

Ще одним елементом соціального компонента підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС є розуміння соціальної ролі підприємця. Соціальна роль – це сукупність соціальних властивостей, очікувань, зобов'язань і конкретної соціальної позиції. Роль з погляду структурно-функціональної орієнтації можна сприймати як активність індивіда, спрямовану на досягнення певної мети, засобом для адекватної реакції на ситуацію. На думку І. Кона, соціальна роль – це нормативно схвалений спосіб поведінки, очікуваний від кожного, хто має певну позицію [217]. Б. Ананьєв розкриває зміст цього поняття так: це деякі стереотипні вимоги до особистості з боку групи, які не залежать від її свідомості й поведінки [8]. Отже, головною функцією соціальної ролі є передбачення реакції соціуму на свої дії. Саме тому визначення уявлень майбутніх бакалаврів із ФКіС стосовно соціальної ролі підприємця вважаємо найбільш вагомим чинником формування їхньої підприємницької культури.

Нормативне регулювання передбачає впорядкування підприємницької діяльності згідно із встановленими правилами й еталонами поведінки, яких повинні дотримуватись усі індивіди в певній нормативно регламентованій ситуації. Тому нормативне регулювання, насамперед, стосується сфери суспільної свідомості та ґрунтується на чинних у суспільстві цінностях. Сприйняття правових норм є індивідуальним для кожної особистості, що зумовлює формування образу системи права, який відповідає життєвому

досвіду людини, набутим знанням і характеру її взаємовідносин із системою правових норм. До того ж власний досвід у такій взаємодії може викликати й закріплювати різні емоції, що згодом надає образу права позитивне, негативне чи нейтральне емоційне забарвлення. Саме сформоване у правовій психіці особистості емоційне сприйняття системи права впливає певним чином на поведінку людини в нормативних ситуаціях. Проявом високої підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС вважаємо дотримання норм права за будь-яких обставин.

Серед складових *педагогічного* компонента підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС виокремлено: дидактично-організаторські здібності, педагогічну техніку, педагогічний оптимізм, зацікавленість в успіхах клієнтів і креативність.

Як відомо, дидактичні здібності полягають в умінні навчати інших, передавати знання в доступній формі, адаптуючи їх до специфіки клієнтів, які отримують фізкультурно-оздоровчі послуги, мобілізуючи їхню увагу й долаючи розслабленість, млявість і апатію на заняттях. Реалізація дидактичних здібностей потребує управління увагою споживачів таких послуг, логічної побудови мови, надання мові емоційної виразності та образності.

Організаторські здібності передбачають наявність уміння організовувати себе та інших до роботи, здатності до вольового зусилля, уміння правильно ставити завдання, допомагати у виконанні, контролювати їхню реалізацію, конструктивно оцінювати результати. Якісне виконання організаторських функцій, як наголошувалося раніше, залежить від швидкості й гнучкості мислення фахівця з ФКіС, упевненості у своїх діях, рішучості у виборі стратегій реалізації ФСП, витримки психологічного тиску клієнтів, наполегливості під час фасилітації їхніх фізичних зусиль тощо. Отже, дидактично-організаторські здібності – це вміння забезпечувати ефективне проведення тренувальних занять, організовувати й контролювати навчально-тренувальний процес, відпочинок, відновлення та спортивне зростання споживачів фізкультурно-оздоровчих послуг.

До складових *педагогічного* компонента нами зараховано педагогічну техніку й педагогічний оптимізм. Ці феномени добре висвітлені та опрацьовані в роботах полтавської школи педагогічної майстерності під керівництвом академіка І. Зязюна, згідно з якою педагогічна техніка є «вмінням використовувати власний психофізичний апарат як інструмент виховного впливу. Це – володіння комплексом прийомів, які дають вчителеві можливість глибше, яскравіше, талановитіше виявити свою позицію і досягти успіхів у виховній роботі» [175, с. 37]. Погоджуючись загалом із цим визначенням, додамо й те, що вплив педагога може бути не тільки виховним, а й розвивальним, навчальним, формуючим тощо, а його яскравість, талановитість знадобиться в різних педагогічних і екстрапедагогічних ситуаціях. Педагогічна техніка в контексті нашого дослідження розглядається як сукупність раціональних засобів, умінь та особливостей психофізичної поведінки фахівця з ФКіС, спрямованих на ефективну реалізацію обраних ним методів і прийомів навчально-тренувальної діяльності відповідно до мети, об’єктивних та суб’єктивних передумов. Це прийоми володіння собою й прийоми впливу на інших. Для ефективного використання фундаментальних знань з теорії та методики спортивного тренування фахівець повинен володіти знаннями теоретико-методичних основ і організаційної структури системи тренувального процесу осіб різного віку, знаннями основ планування, педагогічного контролю й обліку навчально-тренувального процесу в роботі з особами різного віку, знаннями методики розвитку швидкості, сили, витривалості, гнучкості та координації.

Педагогічний оптимізм і гумор допомагають активізувати тренувальний процес, будь-яку працю чи відпочинок, уникати конфліктів, знімати напругу. Доброзичливий тон і оптимізм фахівця з ФКіС не менш важливі, ніж його педагогічна техніка й професійна кваліфікація, оскільки його постійна підтримка та використання ним правильної мотивації збільшує продуктивність роботи клієнта. Виявлення педагогічного оптимізму фахівця потребує створення демократичної атмосфери взаємовідносин із клієнтами та віддзеркалюється в гуманізмі, толерантності, творчому мисленні, співчутті,

радісному сприйнятті успіхів кожного клієнта. Оптимістична налаштованість і віра тренера в можливості особистості, сприйняття сильних її сторін, можливостей та позитивних якостей є запорукою формування високого рівня вмотивованості споживача фізкультурно-оздоровчих послуг.

Формування й розвиток спроможності виявляти педагогічний оптимізм пов'язані з такими здібностями фахівця з ФКіС, як психологічна спостережливість, розуміння особливостей клієнта, його психічних станів, переживань, виявлення змін його особистості й позитивних якостей. Під перцептивною здатністю фахівця з ФКіС, як правило, мають на увазі спроможність оцінювати психічний стан клієнта в кожен окремий момент навчального та тренувального процесів, виявляти ступінь уважності клієнтів під час виконання різних за навантаженням вправ, а також визначати, чи займаються вони на тренуваннях в повну міру своїх сил і без перевантаження. Якщо фахівець з ФКіС постійно враховує індивідуальні особливості й побажання клієнтів, то вони швидше досягають ефективних результатів.

Креативна активність виражається в прагненні педагога вийти за межі усталених стереотипів, норм, установок, створити нові продукти і способи діяльності, застосовувати інноваційні спортивні технології. Бажання діяти за створеним стереотипом, або застосовувати прямолінійно вже відомі рецепти, роблять тренувальний процес біднішими й знижують авторитет тренера. На думку В. Моляко, складовими творчих здібностей є: темпи засвоєння нового матеріалу; уміння аналізувати й синтезувати; економічність мислення (раціональність, об'єктивна простота спроб вирішення завдань, прагнення до досягнення найбільш вдалого рішення); самостійність мислення (здатність без сторонньої допомоги долати труднощі, що виникають під час роботи); гнучкість мислення (готовність змінювати способи дій відповідно до зміни ситуації) [344]. Серед якостей людини, що визначають наявність творчих здібностей, Л. Чорна виділяє: спонтанність, фантазійність, багатоваріативність, хаотичність, гнучкість і оригінальність думки, інтуїтивність виникнення ідей, використання підсвідомого в розв'язанні проблем, несподіваність та раптовість появи ідей [530].

Отже, нами здійснено відбір і структурування складників підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС для розроблення дієвого інструменту її оцінювання й подальшого використання його результатів при обґрунтуванні й науково-методичному забезпеченні системи формування підприємницької культури студентів.

Авторський варіант ієрархічного взаємозв'язку між окремими складниками підприємницької культури містить сім компонентів, кожен з яких включає по п'ять елементів. Фундаментальними компонентами підприємницької культури визначено психологічний (потреби й мотиви, сила волі та наполегливість, рішучість і сміливість, діловитість та ініціативність, організованість) і етичний (правдивість, принциповість, обов'язковість, дотримання прав інших людей та сумління), оскільки застосування знань і навичок залежить від психічних властивостей особистості та системи норм її моральної поведінки.

До групи когнітивних складників підприємницької культури зараховано: економічний (розуміння сутності законів ринку, обізнаність щодо моделей оподаткування, розуміння значення ефективності підприємницької діяльності, необхідності застосування маркетингових технологій та критеріїв високого рівня професіоналізму), управлінський (орієнтування в процесах започаткування бізнесу, знання суті процесів організаційного проєктування, розуміння місця й ролі стратегічного планування в підприємницькій діяльності, усвідомлення доцільності застосування певних технологій прийняття рішень та самоменедженту), інформаційний (медіа- та інформаційна грамотність, володіння інформаційними технологіями, інформаційне забезпечення брендингу, знання основних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності й розуміння необхідності захисту інформації), соціальний (розуміння сутності соціальної відповідальності, поводження в конфліктних ситуаціях, розвиток комунікативних навичок, погляди щодо соціальної ролі підприємця та рівень нормативної саморегуляції) і педагогічний компоненти (дидактично-організаторські здібності, педагогічна техніка, педагогічний оптимізм, зацікавленість в успіхах клієнтів і креативність), які рівнозначні між

собою за роллю у формуванні підприємницької культури, але поступаються психологічному й етичному компонентам.

Подані аргументи дають змогу перейти до операціоналізації виділених компонентів підприємницької культури майбутніх ФКіС та вивчення реального стану її сформованості у випускників спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», що й стане стратегічною метою наступного підрозділу дисертаційного дослідження.

2.4. Аналіз стану сформованості підприємницької культури випускників ЗВО спортивно-фізкультурного профілю

Розпочинаючи розробку комплексного діагностичного засобу, що повинен максимально об’єктивно оцінити ступінь розвитку підприємницької культури в майбутніх бакалаврів із ФКіС, за основу взяли традиційні для вітчизняної педагогічної науки підходи, одним з яких є кваліметричний. Серед виділених нами вимірюваних індикаторів і критеріїв спираємося на численні варіанти отримання надійної інформації з соціологічних, економічних, психологічних, педагогічних, етичних, інформаційно-комунікаційних питань. Водночас важливим етапом дослідження при точній оцінці рівнів підприємницької культури є визначення вагомості (значущості) кожного компонента й елемента факторно-критеріальної моделі, що дозволяє врахувати різний внесок кожного з них у загальну оцінку. Для цього зазвичай створюють експертну групу (експертами вважаються спеціалісти, які визнані професіоналами в певній галузі).

У нашому дослідженні ґрунтуємося на результатах наукових пошуків вітчизняних та іноземних науковців у сфері психології, соціології, економіки, управління, педагогіки, а також на експертних оцінках фахівців, що працюють у галузі ФКіС. Експертам було запропоновано встановити значущість кожного компонента і складника оцінкою від 0 до 1 (табл. 2.5). Як наголошувалося

раніше, найбільш вагомими компонентами підприємницької культури є психологічний і етичний. Інші п’ять, на думку експертів, мають однаковий вплив на формування рівня підприємницької культури. Для оцінювання рівня підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС нами розроблено текст Опитувальника, який складається з 35 питань – по одному питанню на кожен елемент факторно-критеріальної моделі (Додаток А).

Таблиця 2.5

Розподіл вагових коефіцієнтів між компонентами та елементами підприємницької культури фахівців із ФКіС*

Компоненти	Ваг. коеф.	Складові елементи	Ваг. коеф.
1	2	3	4
Психологічний	0,20	Потреби й мотиви	0,30
		Сила волі та наполегливість	0,20
		Рішучість і сміливість	0,10
		Діловитість, ініціативність	0,25
		Організованість	0,15
		Разом	1,00
Етичний	0,20	Принциповість	0,10
		Обов’язковість	0,30
		Дотримання прав інших людей	0,25
		Сумління	0,15
		Правдивість	0,20
		Разом	1,00
Економічний	0,12	Розуміння сутності законів ринку	0,10
		Обізнаність щодо моделей оподаткування	0,15
		Розуміння сутності ефективності підприємницької діяльності	0,25
		Розуміння необхідності застосування маркетингових технологій	0,20
		Розуміння критеріїв високого рівня професіоналізму	0,30
		Разом	1,00
Управлінський	0,12	Орієнтування у процесах започаткування бізнесу	0,15
		Розуміння сутності процесів організаційного проєктування	0,25
		Розуміння місця й ролі стратегічного планування у підприємницькій діяльності	0,30
		Розуміння умов застосування різних технологій прийняття управлінських рішень	0,20
		Розуміння доцільності застосування	0,10

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4
		тайм-менеджменту	
		Разом	1,00
Інформаційно-комунікаційний	0,12	Медіа та інформаційна грамотність	0,20
		Володіння інформаційними технологіями	0,15
		Інформаційне забезпечення брендингу	0,30
		Обізнаність щодо основних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності	0,25
		Розуміння необхідності захисту інформації	0,10
		Разом	1,00
Соціальний	0,12	Розуміння сутності соціальної відповідальності	0,10
		Поводження в конфліктних ситуаціях	0,20
		Розвиток комунікативних навичок	0,15
		Переконання щодо соціальної ролі підприємця	0,30
		Рівень нормативної саморегуляції	0,25
		Разом	1,00
Педагогічний	0,12	Дидактично-організаторські здібності	0,30
		Педагогічна техніка	0,25
		Педагогічний оптимізм	0,20
		Перцептивні здібності	0,15
		Креативність	0,10
		Разом	1,00
Разом	1,0		

Усі тестові питання в закритій формі, тобто респонденту необхідно обрати один із запропонованих варіантів відповідей. Кожному варіанту відповіді присвоєно бальну оцінку в інтервалі від одного до п’яти балів, що відповідає певному рівню підприємницької культури: 1 бал – незадовільний рівень; 2 бали – низький; 3 бали – задовільний; 4 бали – достатній; 5 балів – високий.

Зважена оцінка кожного компонента визначається як сума добутків оцінок кожного елемента та відповідного коефіцієнта вагомості:

$$K_n = \sum_{n=1}^{N} E_n \times K_{ваг,е}\,, \qquad (2.1)$$

де $К_n$ – зважена оцінка *n*-ого компонента, бали; $Е_n$ – бальна оцінка *n*-ого елемента згідно з обраною відповіддю, бали; $К_{ваг,е}$ – ваговий коефіцієнт *n*-ого елемента, частик одиниці.

Оцінка рівня підприємницької культури може бути визначена як сума добутків зважених оцінок компонентів і коефіцієнтів їхньої вагомості:

$$ПК = \sum_{n=1}^{N} K_n \times K_{ваг,к} \,, \qquad (2.2)$$

де ПК – оцінка рівня підприємницької культури, бали; $К_n$ – зважена оцінка n-ого компонента, бали; $К_{ваг,к}$ – ваговий коефіцієнт n-ого компонента, частки одиниці.

Опитувальник був валідизований в умовах ЗВО, для чого були реалізовані такі процедури: оцінювання ефективності використання окремих пунктів кожної із шкал; оцінювання внутрішньої узгодженості кожної окремої шкали; оцінювання дискримінативності шкал; встановлення тест-ретестової надійності шкал. Для обчислення цих показників скористалися пакетом Statistica 10.

Отже, розроблено факторно-критеріальну модель на основі кваліметричного підходу, застосування якої дозволяє визначити рівень підприємницької культури з урахуванням вагомості кожного з семи компонентів та елементів, що складають певний компонент. Запропонований діагностичний інструмент уможливить не тільки оцінювання загального рівня підприємницької культури респондентів, а й виявлення найбільш проблемні її параметри.

В опитуванні щодо визначення рівня підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту трьох Запорізьких ЗВО (Запорізького національного університету, Національного університету «Запорізька політехніка» та Класичного приватного університету) взяли участь 295 студентів денної та заочної форми навчання. Опитування проводилося у травні 2016 р. Загальні результати обробки відповідей на питання авторського опитувальника свідчать про те, що менше половини респондентів мають

високий і достатній рівень підприємницької культури, тоді як більшість опитаних є носіями задовільної та низької культури:

− 114 респондентів (38,6%) набрали від 2,1 до 3,0 балів, що відповідає задовільному рівню підприємницької культури;

− 80 респондентів (27,1%) – від 3,1 до 4,0 балів, що відповідає достатньому рівню підприємницької культури;

− 56 респондентів (19%) – від 4,1 до 5,0 балів, що вказує на високомий рівень підприємницької культури;

− 45 респондентів (15,3%) набрали від 1,1 до 2,0 балів, що є ознакою низького рівня підприємницької культури;

− респондентів із незадовільним рівнем підприємницької культури не виявлено (рис. 2.2).

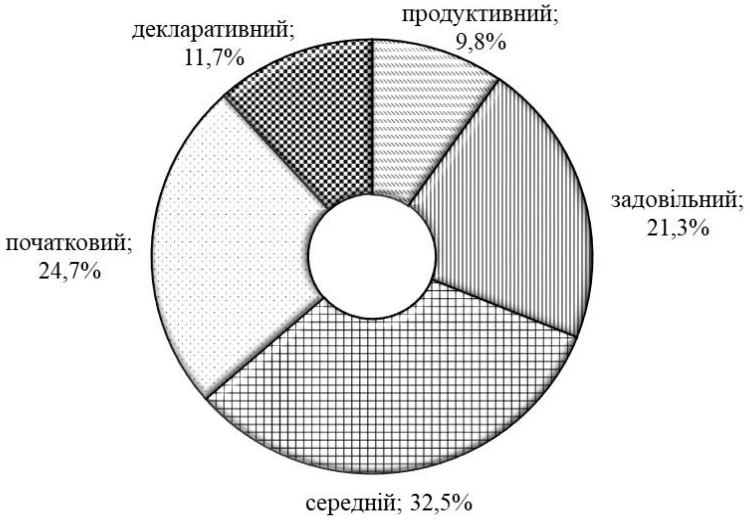

Рис. 2.2. Розподіл випускників факультетів фізичного виховання і спорту за загальним рівнем підприємницької культури

Розглянемо результати діагностування за окремими компонентами.

Психологічний компонент.

Найвищі оцінки респонденти продемонстрували за силою волі й наполегливістю (рис. 2.3).

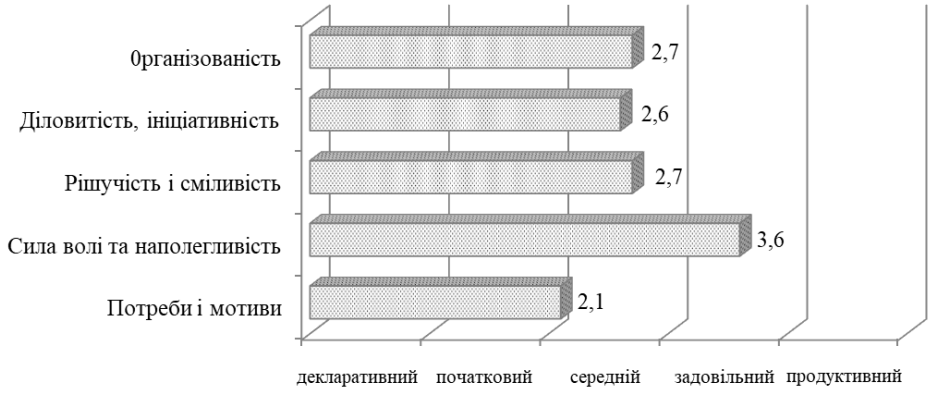

Рис. 2.3. Середні зважені оцінки елементів психологічного компонента підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту

Серед елементів психологічного компоненту найменші оцінки отримав рівень потреб і мотивів, що свідчить про пріоритетність у випускників мотивів невисокого порядку, зокрема бажання отримати фінансову незалежність і визнання в суспільстві, та майже повне ігнорування мотивів набуття свободи й реалізації власних можливостей.

Отже, усереднений психологічний портрет випускника факультету фізичного виховання і спорту можна описати так: вольова й наполеглива людина із середніми показниками рішучості, діловитості та організованості, спрямована на отримання від підприємницької діяльності насамперед фінансової вигоди.

Елементи етичного компонента отримали більш високі оцінки (переважно на задовільному рівні). Серед етичних якостей найвищий рівень прояву має правдивість, найнижчий – дотримання прав інших людей (рис. 2.4). Низька оцінка дотримання прав інших людей зумовлена тим, що 49,8% респондентів вважають прийнятним для роботи принцип «Мета виправдовує засоби», а 30,2% опитаних переконані, що затримка заробітної плати є нормальною ситуацією. Підґрунтям такого етичного вибору випускників факультетів фізичного виховання і спорту є певний практичний досвід їхніх знайомих, родичів і, навіть, власний досвід щодо реалізації економічної діяльності в

умовах перманентної кризової ситуації, підвищеного підприємницького ризику й соціально-політичної нестабільності, що спостерігаються в нашій країні протягом декількох останніх десятиліть.

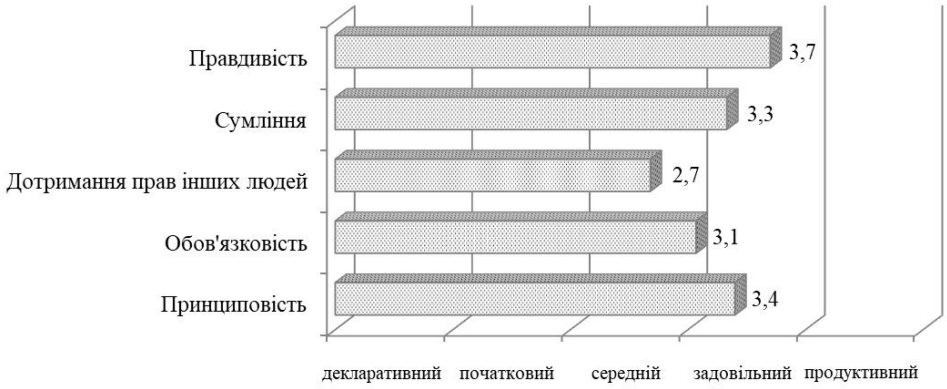

Рис. 2.4. Середні зважені оцінки елементів етичного компонента підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту

Середні зважені оцінки елементів економічного компонента підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту є порівняно вищими за оцінки двох попередніх компонентів. Найвищі оцінки отримали: розуміння респондентами сутності й мети застосування маркетингових технологій при наданні фізкультурно-оздоровчих послуг, критеріїв високого рівня професіоналізму, знання чинних систем оподаткування господарської діяльності. Водночас 59% опитаних недостатньо обізнані щодо практичного застосування показників рентабельності бізнесу (рис. 2.5).

Такі результати свідчать про достатній рівень викладання маркетингу, спеціальних дисциплін і недостатній рівень викладання економіки підприємства. Навіть розуміння респондентами сутності законів ринку є більш глибоким, ніж розуміння основної мети визначення показників рентабельності.

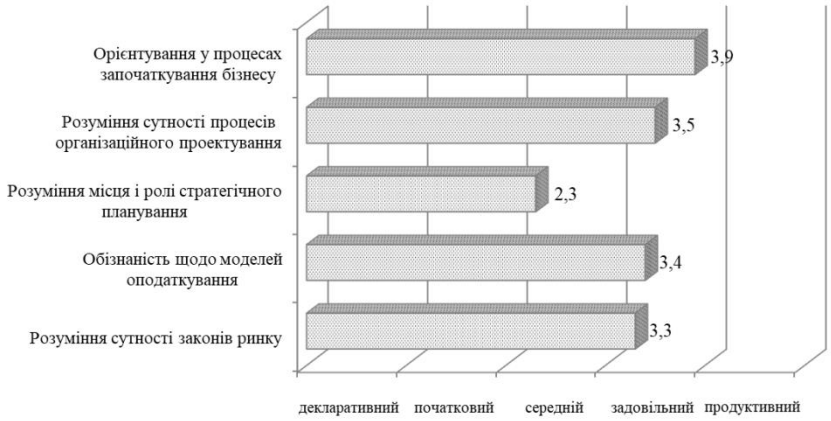

Рис. 2.5. Середні зважені оцінки елементів економічного компоненту підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту

Управлінські знання й навички здебільшого також отримали порівняно високі оцінки, за виключенням розуміння випускниками факультетів фізичного виховання і спорту місця і ролі стратегічного планування в загальній системі менеджменту підприємства (рис. 2.6).

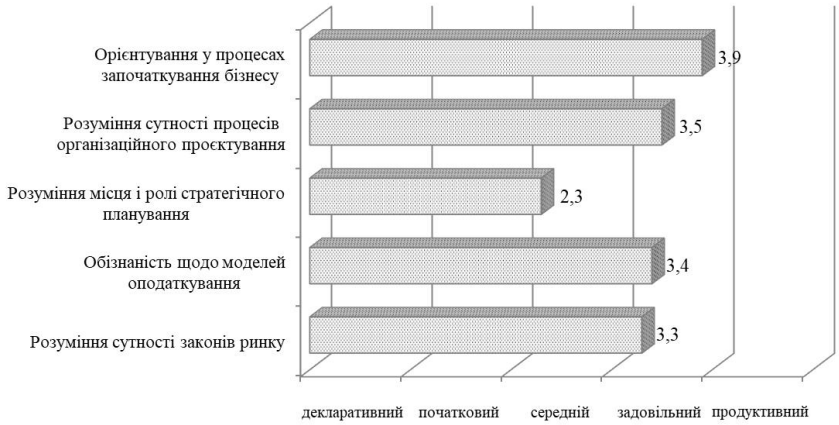

Рис. 2.6. Середні зважені оцінки елементів управлінського компоненту підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту

Понад половини опитаних (52,5%) вважають застосування стратегічного планування в підприємницькій діяльності необов’язковим, 26% респондентів переконані, що довгострокові плани слід використовувати як інструмент

конкурентної боротьби і лише 2% опитаних розглядають стратегічний план як засіб антикризового управління та технологію забезпечення розвитку підприємства.

Інформаційно-комунікаційний компонент та окремі його елементи отримали найвищі оцінки порівняно з іншими складовими підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту. Найбільшу обізнаність респонденти продемонстрували в напрямах визначення ефективних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності та володіння інформаційними технологіями (рис. 2.7).

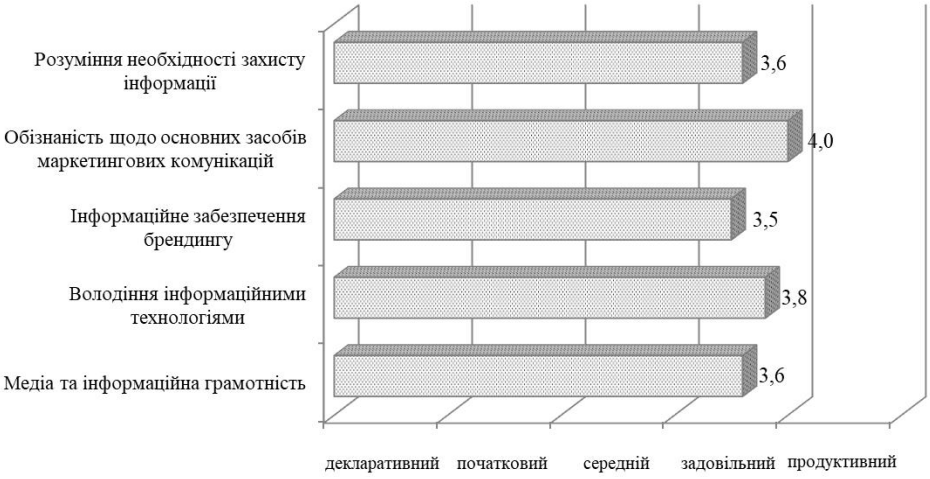

Рис. 2.7. Середні зважені оцінки елементів інформаційно-комунікаційного компоненту підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту

Так, 54,9% опитаних вказали на вміння створювати простий електронний контент (текст, таблиці, зображення, аудіофайли), використовуючи цифрові інструменти, 29,8% респондентів можуть послуговуватися додатковими функціями засобів комунікації (відеоконференції, обмін даними, спільний доступ), а 13,9% респондентів володіють навичками створення складного цифрового контенту в різних форматах, застосовують інструменти для створення вебсторінок чи блогів.Середні зважені оцінки елементів соціального компонента підприємницької культури випускників факультетів фізичного

виховання і спорту відповідають задовільному рівню (рис. 2.8), що можна вважати прийнятним результатом.

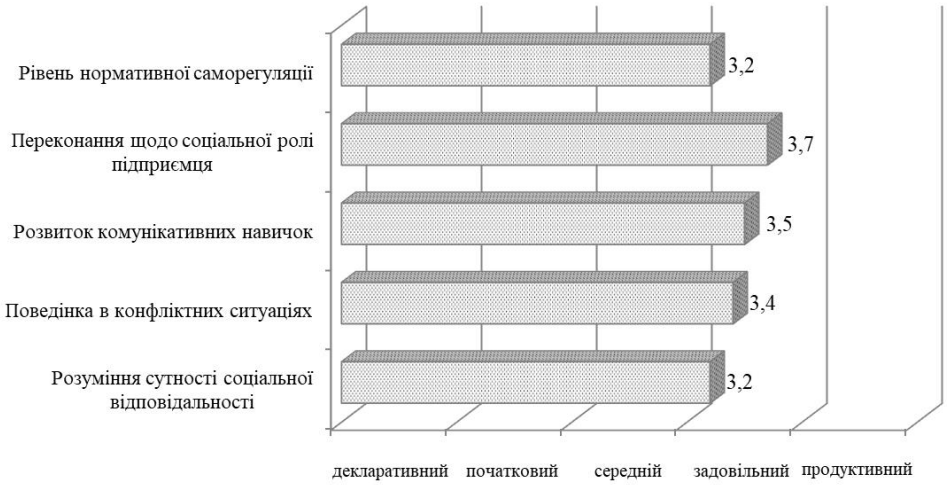

Рис. 2.8. Середні зважені оцінки елементів соціального компонента підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту

Отримані оцінки рівня розвитку соціальних знань і навичок респондентів зумовлені їхнім розумінням соціальної ролі підприємця й розвитком комунікативних здібностей, що відповідають достатньому рівню підприємницької культури в запропонованій моделі.

Елементи педагогічного компонента підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС також були оцінені доволі високо (рис. 2.9). Найвищі бали респонденти отримали за розуміння сутності педагогічної техніки фахівця з надання фізкультурно-оздоровчих послуг і самооцінку перцептивних здібностей. Найнижчі оцінки в цьому напрямку спостерігалися під час визначення респондентами сутності дидактико-організаторських здібностей фахівця з надання фізкультурно-оздоровчих послуг.

Отримані середні зважені оцінки компонентів підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту Запорізьких ЗВО свідчать про таке: найбільш розвиненим є інформаційно-комунікаційний (3,8), економічний (3,6) і педагогічний (3,5) компоненти. Рівень розвитку етичного,

управлінського й соціального компонентів підприємницької культури є дещо нижчим – 3,1, 3,2 та 3,4 відповідно.

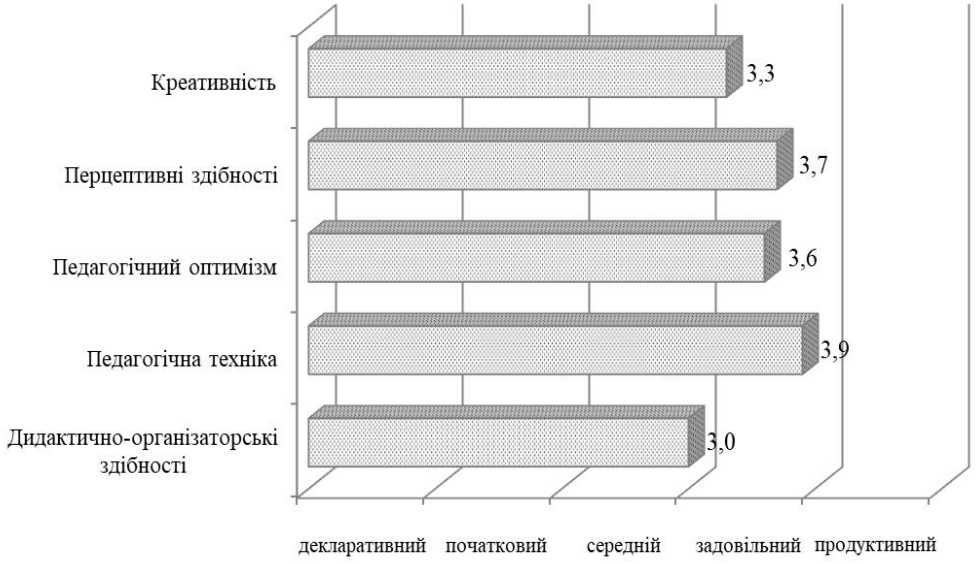

Рис. 2.9. Середні зважені оцінки елементів педагогічного компонента підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту

Найнижчим є рівень розвитку психологічного компонента – 2,7 (рис. 2.10).

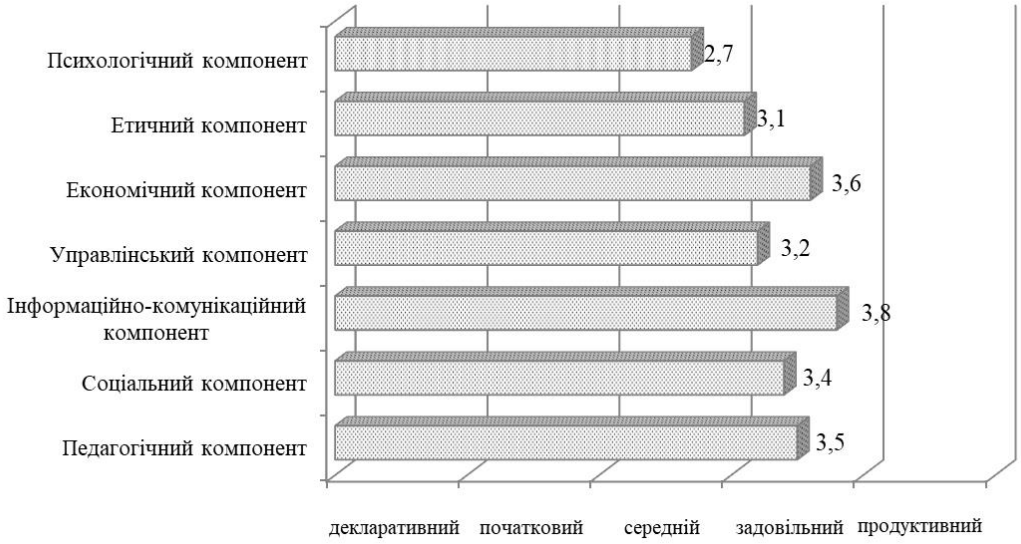

Рис. 2.10. Середні зважені оцінки компонентів підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту

Якщо розглянути внесок кожного компонента в загальний середній бал, що визначає рівень підприємницької культури випускників факультетів фізичного виховання і спорту, то можна виявити, що максимальний вплив у нашому випадку мав етичний компонент, що зумовлено, по-перше, його більш вагомим коефіцієнтом значущості, а по-друге – порівняно високими бальними оцінками його елементів, отриманими респондентами під час опитування (рис. 2.11).

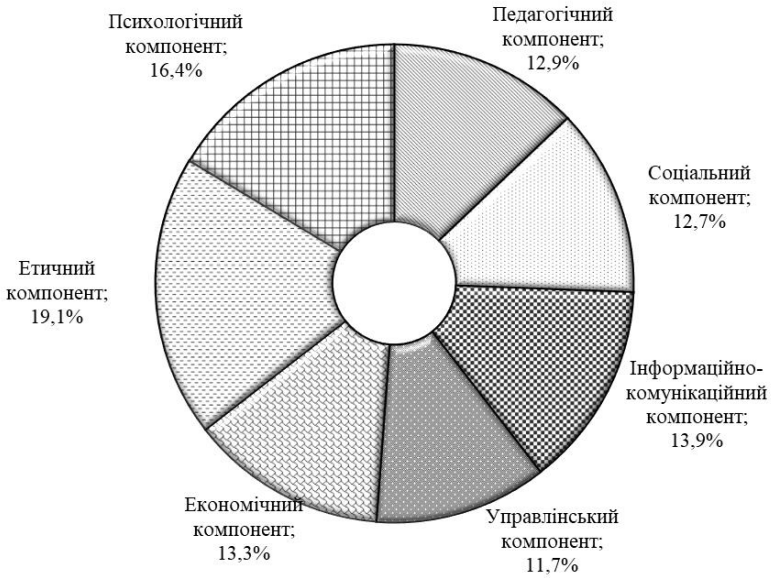

Рис. 2.11. Питома вага окремих компонентів у загальній середній зваженій оцінці підприємницької культури

Мінімальний внесок у загальний середній бал мав управлінський компонент підприємницької культури опитаних, що потребує більш детального аналізу й розроблення заходів з удосконалення процесів набуття студентами спеціальності «Фізична культура і спорт» управлінських знань.

Однак інформація про зміст освітніх програм підготовки бакалаврів за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт», розміщена на офіційних сайтах Запорізьких вишів, свідчить про наявність таких управлінських дисциплін у загальному їхньому переліку: «Управління фізичною культурою та спортом» (НУ «Запорізька політехніка», КПУ) [388; 385] і «Основи менеджменту, маркетингу та адміністрування за професійним спрямуванням» (ЗНУ) [163].

Отже, брак управлінських компетенцій випускників факультетів фізичного виховання і спорту спричинений недостатньою спрямованістю навчальних дисциплін, що викладаються, на формування мінімально необхідного багажу знань та навичок для започаткування й ведення власної справи.

Отже, проведене опитування випускників факультетів фізичного виховання і спорту трьох Запорізьких вишів показало, що більшість опитаних є носіями декларативного, початкового й задовільного рівня сформованості підприємницької культури. Серед елементів культури респондентів, що найбільшою мірою зумовлюють її невисокий рівень, слід виділити: вибір як найбільш вагомих мотивів для започаткування власної справи бажань, що відповідають низькому й незадовільному рівням культури; несприйняття підприємницького ризику; низьку діловитість та ініціативність, що відбиваються у сподіванні більшою мірою на успіх, а не на власні здібності; низьку організованість, яка пов’язана з незадовільним плануванням власних справ і дій; ігнорування під час здійснення підприємницької діяльності прав і інтересів інших людей; недостатнє розуміння необхідності визначення показників рентабельності підприємницької діяльності та застосування технологій стратегічного планування в галузі надання ФОП.

Висновки до розділу 2

Розгляд теоретико-методологічного базису формування підприємницької культури фахівців з ФКіС дало змогу виділити найбільш перспективні наукові підходи до реалізації педагогічного процесу з формування підприємницької культури: *системний*, *синергетичний*, *інтердисциплінарний*, *особистісно-діяльнісний*, *аксіологічний*, *культурологічний* і *компетентністний*.

Показано, що ці підходи не суперечать один одному, а дають змогу розглянути процес формування підприємницької культури фахівця під різними

кутами в межах *інтегруючого* (*поліпарадигмального*) підходу. Така інтеграція дає змогу визначити необхідні дії та очікувані результати на філософському, загальнонауковому, конкретно-науковому й методологічному рівнях, змоделювати цілісний педагогічний процес, завершену педагогічну систему, підкріплену сукупністю перевірених освітніх парадигм і технологій, дидактичних принципів підготовки фахівців.

Вивчення досвіду побудови професійної кар'єри та характеру економічної активності сучасних фахівців з ФКіС виявило суттєву відмінність у способах і результатах підприємництва в галузі та поза її межами, що спричинено низкою факторів, таких як: спортивна спеціалізація, ставлення до підприємництва, найближче оточення (друзі, соціальний та сімейний статус), домінантні мотивації фахової діяльності, особистісні характеристики, місце проживання, умови побути тощо.

Розглянуто переваги й недоліки різних організаційно-правових форм підприємств, які можуть створювати фахівці в галузі ФКіС. Визначено, що суб'єкти підприємницької діяльності здебільшого реєструють свій бізнес у формі фізичної особи-підприємця, приватного підприємства й товариства з обмеженою відповідальністю. Наголошено на необхідності укладання цивільно-правових договорів між учасниками професійної спортивної діяльності для набуття нею ознак підприємництва.

Уточнено перелік вимог до знань та вмінь фахівця в галузі ФКіС при започаткуванні власного бізнесу в різних організаційно-правових формах. До загальних вимог зараховано таке: знання норм і процедур оподаткування доходів, володіння маркетинговими технологіями (аналіз ринку, ціноутворення, реклама, PR), уміння створювати та просувати власний бренд, навички оптимального розподілу робочого часу й планування діяльності. Специфічними економічними знаннями й уміннями, з огляду на масштаб та формат бізнесу, визначено таке: навички організаційного проєктування, ведення обліку господарських операцій, управління фінансами, ризиками та персоналом, ведення орендних операцій. До додаткових знань та вмінь належать розуміння

порядку державної реєстрації бізнесу, знання в галузі договірного права, створення відеороликів, технічне супроводження блогерської діяльності.

Показано, що етична поведінка в бізнесі є запорукою збереження клієнтів та контрагентів, що забезпечує прибутковість господарської діяльності. Визначено складники етичної поведінки підприємців щодо споживачів у галузі ФКіС (надання безпечних послуг, право вибору послуг клієнтом, урахування вимог споживачів при розробці певної послуги), щодо партнерів (дотримання договірних зобов'язань, урахування інтересів партнерів під час розподілу прибутку, платіжна дисципліна), щодо суспільства (збереження й розширення зайнятості, соціальна відповідальність, урахування місцевих традицій і звичаїв, участь у проєктах соціального добробуту, підтримка та участь у громадських рекреаційних програмах), а також індивідуальної етики підприємця (особистий стиль спілкування, культура мови, зовнішній вигляд).

Здійснено відбір і структурування складників підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС для розроблення дієвого інструменту її оцінювання та подальшого використання його результатів для обґрунтування й науково-методичного забезпечення системи формування підприємницької культури студентів.

Розроблено модель ієрархічного взаємозв'язку між окремими складниками підприємницької культури, яка містить сім компонентів, кожен з яких включає по п'ять елементів. Основоположними компонентами підприємницької культури визначено *психологічний* (потреби й мотиви, сила волі та наполегливість, рішучість і сміливість, діловитість та ініціативність, організованість) й *етичний* (правдивість, принциповість, обов'язковість, дотримання прав інших людей та сумління), оскільки застосування знань і навичок залежить від психічних властивостей особистості та системи норм її моральної поведінки.

До групи когнітивних складників підприємницької культури зараховано: *економічний* (розуміння сутності законів ринку, обізнаність щодо моделей оподаткування, розуміння сутності ефективності підприємницької діяльності,

необхідності застосування маркетингових технологій та критеріїв високого рівня професіоналізму), *управлінський* (орієнтування в процесах започаткування бізнесу, знання сутності процесів організаційного проєктування, розуміння місця й ролі стратегічного планування в підприємницькій діяльності, усвідомлення доцільності застосування певних технологій прийняття рішень та самоменедженту), *інформаційний* (медіа- та інформаційна грамотність, володіння інформаційними технологіями, інформаційне забезпечення брендингу, обізнаність щодо основних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності та розуміння необхідності захисту інформації), *соціальний* (розуміння сутності соціальної відповідальності, поводження в конфліктних ситуаціях, розвиток комунікативних навичок, переконання щодо соціальної ролі підприємця та рівень нормативної саморегуляції) і *педагогічний* компоненти (дидактично-організаторські здібності, педагогічна техніка, педагогічний оптимізм, зацікавленість в успіхах клієнтів та креативність), які рівнозначні між собою за роллю у формуванні підприємницької культури, але поступаються психологічному та етичному компонентам.

Для оцінювання рівня підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС розроблено текст Опитувальника, який містить 35 питань – по одному на кожен елемент факторно-критеріальної моделі. Усі тестові питання подано в закритій формі, кожному варіанту відповіді присвоєно бальну оцінку в інтервалі від одного до п’яти, що відповідає певному рівню підприємницької культури. Для встановлення валідності Опитувальника проведено: оцінювання ефективності використання окремих пунктів кожної зі шкал; оцінювання внутрішньої узгодженості кожної окремої шкали; оцінювання дискримінативності шкал; встановлення тест-ретестової надійності шкал.

Методика оцінювання стану сформованості підприємницької культури передбачає її визначення на п’яти рівнях (у порядку зростання): декларативному, початковому, середньому, задовільному та продуктивному. Відповідний аналіз на прикладі випускників факультетів фізичного виховання

та спорту трьох запорізьких ЗВО (Запорізький національний університет, Класичний приватний університет, Національний університет «Запорізька політехніка») показав, що менше від третини респондентів мають продуктивний та задовільний рівні підприємницької культури, тоді як більшість опитаних є носіями середнього, початкового й декларативного рівнів

Проведене опитування випускників показало, що серед компонентів ПК, які найбільшою мірою засвідчують її невисокий рівень, є такі: несприйняття підприємницького ризику як виклику й випробування власної професійної придатності; низька діловитість та ініціативність, що виявляється в сподіванні більшою мірою на випадкове везіння (успіх), а не на власні здібності й дії; низька організованість, яка пов’язана з незадовільним плануванням власних справ і дій; переважання настанов на запобігання невдачам, а не на досягнення успіху; абстрактне уявлення про типові труднощі та перешкоди в підприємницькій діяльності в галузі ФКіС; сприйняття трудової діяльності в статусі найманого працівника як неможливість ініціативного та відповідального підприємництва всередині великих спортивно-оздоровчих і фізкультурних організацій; ігнорування прав і інтересів інших людей під час здійснення підприємницької діяльності; неадекватні уявленні про рівень власної стресостійкості та готовності до конкурентної боротьби; недостатнє розуміння необхідності визначення показників рентабельності підприємницької діяльності та застосування технологій стратегічного планування в галузі маркетингу фізкультурно-оздоровчих послуг; лицемірне, удавано-святенницьке ставлення до грошей і прибутку як головної мети підприємницької активності; недооцінка власної суб’єктної ролі й лідерських установок; відсутність звички планувати власний бюджет та контролювати щоденні прибутки й видатки тощо.

Основні наукові результати розділу опубліковані у працях [75].

РОЗДІЛ 3
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ БАКАЛАВРІВ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 017 «ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА І СПОРТ»

У третьому розділі представлено концептуальні основи формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», що інтегрують принципи, авторські й не тільки ідеї про цільові орієнтири та перебіг формуючої роботи, педагогічні умови, а також програмне підґрунтя відповідного освітнього процесу. Цілісний задум репрезентовано у формі структурно-логічної схеми.

3.1. Концепція формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту

Проведений у попередніх розділах аналіз літературних джерел дає змогу впевнитися, що різні концепції формування підприємницької культури майбутніх фахівців, зокрема й ті, що стосуються сфери ФКіС, уже неодноразово були сформульовані в рамках аутентичних теорій і підкріплені результатами практичних експериментів у професійній освіті. Їхня користь у проєктуванні й корегуванні нашої концептуальної версії педагогічного процесу безсумнівна, хоча й не завжди передбачає пряме наслідування.

Автори численних публікацій з проблеми розуміння сутності підприємницької або бізнес-культури, дослідники педагогічних версій її формування (В. Алтухов [5; 6], Н. Ахмадбекова [17], В. Банькіна, М. Мерзликін [21], С. Безродна [26], С. Білоус-Сергєєва [35], О. Буторіна, Ю. Фукалова [53], З. Варналій [55], В. Галкін [109], І. Шайнер [531], О. Гусєва та ін. [130],

В. Демидов [134], В. Деркач [140], І. Добрянський [145], З. Дильнова [152], Е. Зав'ялова [157], О. Замфереско [162], О. Земка [167; 168], І. Зінькова [170, 169], С. Іванюта, В. Іванюта [182], Л. Карамушка, Н. Худякова [193], А. Кирилова, О. Олексеєв [197], Н. Дембицька [133], І. Добрянський [145], Р. Олексенко [366], В. Молодиченко [366], Р. Рюттингер [454]С. Кожушко [211], Ю. Красилова [229], О. Креденцер [231] В. Кузін [237], С. Кузовкова [239] Ю. Кузьменко [240], П. Лазур [251], М. Лапуста [255], В. Лукащук [271] М. Ляшенко [278; 279], Х. Магомедова [281], В. Мадігон [283], В. Майковська [287], Ю. Мічуда [325], С. Міхнева, О. Малишева [305], А. Молдован [341], Р. Муха [345], В. Негреєва [355], С. Прищепа [428], В. Орлов та ін. [369], Ю. Пачковський [399; 400; 401], І. Радамовська [441], О. Романовський [451], Р. Рюттингер [454], М. Стрельніков [482], М. Ткаченко [497], Р. Токов [499], О. Федоров [508], О. Чеснова [529], В. Шляхетко [536], П. Щедровицький [541] та ін.) пройшли складний шлях узагальнення абстрактних ідей та ідеологічних постулатів розвитку підприємницької культури людини в нестихійний спосіб і формально завершили свої дослідження задекларованими масштабними або локальними успіхами, які, щоправда, важко перевірити й підтвердити.

Дійсно, нарощення конструктивних культурних патернів професійної освіти майбутніх бакалаврів із ФКіС тривалий час відбувалося через обережні педагогічні експерименти у ЗВО, які поступово уточнювали, розширювали та оновлювали її цільові й процесуальні характеристики в традиціях індустріальної, соціалістичної суспільно-економічної формації. Актуальність нашої концепції викликана бажанням відійти від такої малопродуктивної практики.

У сучасних умовах назріла об'єктивна необхідність підготовки нинішніх випускників до спортивної та професійно-педагогічної самореалізації відповідно до запитів «цифрового світу» й децентралізованої ринкової економіки на засадах автономного вибору способів її здійснення та з урахуванням позицій і потреб майбутніх клієнтів, конкурентів, інших зацікавлених сторін, споживчу поведінку яких дедалі важче прогнозувати.

Серед головних причин такої ситуації вчені називають, насамперед,

негарантований, нелінійний характер підприємницької діяльності людини та суттєву її залежність від загального економічного стану країни, інших, багато в чому непередбачуваних аспектів нашої життєдіяльності: політики держави щодо підприємців; платоспроможності населення; чинних правил переміщення товарів, грошей, людей і послуг; домінуючого типу стосунків у бізнес-середовищі і трудових колективах тощо.

Названі фактори спрямовують фокус нашої уваги на ті аспекти професійної підготовки майбутніх бакалаврів із ФКіС, які дають змогу максимально реалістично та прагматично вибудувати навчальний процес згідно з суспільними й державними імперативами, за якими майбутні бакалаври з ФКіС мають стати автономними, відповідальними та креативними суб'єктами ринку цієї галузі.

Авторський задум формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» представимо у формі концепції, яка за традиціями педагогічних досліджень інтегрує в собі загальні уявлення про цільові орієнтири й перебіг педагогічних процесів.

Як зазначалося раніше, авторська концепція сформульована з урахуванням ідей Л. Болтанські, Е. К'япелло, Л. Тевено [41; 42] про підприємництво як діяльність, спрямовану на досягнення згоди; положень культурології про культуру як втілений досвід людського співіснування; теорії соціальних настанов Д. Узнадзе [504]; положень М. Вебера, Ф. Найта про особливий менталітет підприємців [61]; положень теорії менеджменту про зміст управлінського циклу; маркетингової методології customer development; ідей П. Бурд'є про сутність соціальної практики та стилю життя людини; положень культурно-історичної теорії розвитку психіки людини Л. Виготського про сутність інтеріоризації та екстеріоризації людиною змісту культури; положень соціально-когнітивної теорії А. Бандури про механізм підвищення самоефективності людини; теорії А. Вербицького щодо квазіпрофесійного навчання, за якою освітній процес має ґрунтуватися на створенні ситуацій, наближених до умов реальної праці; гуманістичної педагогіки (А. Маслоу,

Р. Мей, К. Роджерс), яка стверджує, що формування особистісних якостей і моделей поведінки відбувається більш результативно в умовах вільного самовираження людини.

Виходячи з теоретичних позицій перерахованих авторів, нами поставлено за мету розроблення науково обґрунтованої системи освітніх впливів, яка буде інтегрувати *теоретичні положення*, *принципи*, *педагогічні умови*, *програмні* (модельні) засади формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» тощо. Це дозволить розгорнути авторський задум від абстрактних філософських уявлень про способи досягнення бажаного результату до рекомендацій щодо їхньої об'єктивації в емпіричній площині ЗВО України, спершу на рівні двох генеральних проблемних запитань: «Що треба сформувати у студентів?» та «Яким чином це краще формувати?»

Вихідна концептуальна ідея, що наближає до відповіді на ці запитання, співвідноситься із Господарським кодексом України, в якому підприємництво тлумачиться як самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, що здійснюється на власний ризик задля досягнення певних економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Кодекс регулює відносини, що виникають у процесі організації та здійснення такої діяльності між суб'єктами господарювання [122], а головним результатом його використання є *досягнення згоди* між соціальними суб'єктами.

Така ідея має глибоке теоретичне обґрунтування, представлене, зокрема, в роботах Л. Болтанські, Е. К'япелло, Л. Тевено [41; 42]. Учені стверджують, що для досягнення згоди суб'єкти господарчої активності мають співвідносити свої дії з шістьма різними соціальними феноменами: «особистою харизмою та натхненням», де корисність людини визначається її вірою в себе, у свою справу, добровільним і безперечним відчуттям власної місії, таланту; «патріархальністю», в якій статус людини завжди корелює з досягнутим становищем у ієрархічній системі будь-яких соціальних груп; «репутацією», згідно з якою авторитет людини залежить від індивідуальної та колективної

думки; «відчуттям суспільної тенденції», у якій соціальний статус визначається здатністю висловити загальну волю інших громадян (відчуттям моди); «ринком», де корисність людини зумовлена реальним економічним успіхом; «індустріальним коефіцієнтом корисної дії», що свідчить про виробничу ефективність людини [352].

Л. Болтанські, Е. К'япелло, Л. Тевено доводять, що суб'єкти підприємницької активності під час обміну цінностями повинні співвідносити особисті бажання й потреби із загальним суспільним благом, досягти такої погодженості ситуації, коли вона постає як справедлива й забезпечує зручність життя [42, с. 80].

Спираючись на представлені аргументи, одним із стратегічних орієнтирів освітнього процесу ЗВО має стати отримання студентами досвіду подолання суперечностей між суб'єктами соціального життя в логіці різних «соціальних реальностей» («індустріальної», «патріархальної», «репутаційної», «цивільної», «ринкової», «надихаючої»), інтеріоризації специфічних *культурних* патернів, необхідних для *досягнення згоди*.

З огляду на те, що співвіднесення буття конкретної людини з нормами, зафіксованими в знаковій формі, прийнято називати *культурою особистості* або *культурністю* [478], наступною основою наших уявлень про цільові орієнтири освітнього процесу майбутніх бакалаврів із ФКіС буде саме цей феномен.

Справді, саме культурність є специфічним показником ступеня оволодіння людиною соціальними нормами, цінностями й програмами дій, що визначають її поведінку в тій чи іншій життєвій ситуації [268]. Очевидно, що найбільш характерні та важливі етапи цього процесу мають відбуватися в ЗВО, поступово переводячи людину від внутрішнього прийняття на особистісно-смисловому рівні цінностей культури до спроб їхньої трансляції, розгортання й опредмечування в навчальній та навчально-професійній діяльності [10, с. 104–105].

У цьому аспекті спершу беремо до уваги сукупність наукових фактів, які вказують на те, що установки підприємця, його соціальний статус, а також

стиль життя суттєво залежать від матеріалу, який він «запозичує» із соціуму.

Психологічний механізм, завдяки якому це стає можливим, детально описаний у культурно-історичній теорії розвитку психіки людини Л. Виготського. Так, автор пише про інтеріоризацію як про засвоєння людиною в ранньому й підлітковому віці культурних смислів, виражених у знакових формах під час власної діяльності, а також під час набуття нею досвіду взаємодії з іншими людьми, при взаємодії з носіями інформації, що зафіксована знаками в книгах, журналах, фільмах тощо [108].

Протилежним інтеріоризації є механізм екстеріоризації, сутність якого полягає у відтворенні змісту уяви особи, що проявляється в установках, цінностях, диспозиціях у соціально значимих діях і вчинках [107]. Вважаємо, що при конструюванні освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури, обов’язково мають бути створені умови для формування в уяві здобувачів освіти певних образів, що стосуються ефективного підприємництва, а також і для їхнього втілення у дійсність.

Водночас першочерговим завданням науково-педагогічних працівників ЗВО є:

− пред’явлення студентам культурного зразка чи норми інноваційної, управлінської або комерційної діяльності;

− організація діяльності здобувачів освіти відповідно до цього зразка;

− стимулювання бажання майбутніх бакалаврів із ФКіС відповідати цьому культурному зразку;

− визначення ступеня придатності діяльності здобувачів освіти запропонованому зразку;

− корекція діяльності, а також особистісних характеристик здобувачів освіти, приведення їх у відповідність до програмних результатів навчання.

Для того, щоб це стало можливим, освітній процес у ЗВО має відтворювати особливості підприємництва як соціальної практики, у ході якої студенти, використовуючи ресурси освітнього закладу, впливають на розвиток суспільства і розвиваються самі [12].

Наступна концептуальна ідея щодо перебігу освітнього процесу полягає в необхідності забезпечення спілкування студентів із кращими підприємцями в галузі ФКіС, до яких є прямий або опосередкований засобами інформаційно-комунікаційних технологій доступ.

Обґрунтування доцільності цього знаходимо в соціально-когнітивній теорії А. Бандури, у якій доводиться зв'язок між соціальним розвитком особистості та набуттям нею нового досвіду через наслідування моделей поведінки інших людей у процесі соціальної взаємодії [547]. Останній спосіб А. Бандура вважаємо джерелом здатності людини усвідомлювати власні здібності, моделювати ефективну поведінку, змінюватися відповідно до наявного Я-образу для плідного функціонування в суспільстві [532].

Практична цінність теорії А. Бандури полягає в тому, що вона не тільки дає змогу описати механізм саморегуляції поведінки особистості, а й дозволяє побудувати схему освітньої діяльності, спрямовану на підвищення самоефективності здобувача освіти.

Така схема має поєднувати такі етапи:

− усвідомлення здобувачами освіти мети діяльності та власних здібностей, їхнє співвіднесення; створення моделі діяльності, а також формування мотивації;

− виконання дій, необхідних для досягнення поставленої мети, за умови активного зворотного зв'язку з компетентним середовищем;

− застосування нового вміння або навички в знайомій ситуації, можливо, декількома способами;

− адаптація навички до незвичної ситуації [561; 562].

В аспекті підприємницької культури розгортання та опредмечування названих етапів має стати базою для формування *специфічного менталітету та світогляду* майбутніх суб'єктів господарювання, який М. Вебер і Б. Франклін пов'язували зі становленням більшого «економічного раціоналізму», генеруванням ціннісних установок на кшталт «час – гроші» [61], особливому *мисленні* тощо.

Інші вчені підтримують цю думку та зауважують, що підприємницький тип мислення є мотивом для інноваційних ініціатив, управлінських здібностей, командоутворення, лідерства тощо [554; 556].

Дійсно, навіть поверхове ознайомлення з біографіями видатних підприємців (Г. Форда, Б. Гейтса, Т. Едісона та ін.) дозволяє стверджувати, що основою успішності їхньої діяльності був саме своєрідний *тип мислення*, що характеризується багатоаспектним баченням проблеми, здатністю виявляти й розв'язувати суперечності, цілеспрямовано продукуючи до того ж парадоксальні, навіть абсурдні з погляду пересічної логіки ідеї.

Отже, метою проєктованого нами освітнього процесу має бути формування під час аудиторної та самостійної роботи підприємницького мислення як процесу цілеспрямованого, опосередкованого й узагальненого відображення майбутнім бакалавром ФКіС суттєвих характеристик підприємницької діяльності, а також стосунків між її суб'єктами. Відмінними ознаками такого мислення вважаємо спрямованість на розв'язання суперечностей між збутом і попитом спортивно-оздоровчого продукту за допомогою інновацій, а також на сприйняття комерційних ризиків як своєрідних викликів для інтелекту і волі.

Дослідники звертають увагу й на те, що підприємницький менталітет виражається в специфічному *сприйнятті ризиків*.

Так, Ф. Найт стверджує, що підприємець готовий ризикувати своєю кар'єрою та фінансовою безпекою й ризикувати в ім'я ідеї, витрачаючи час, ресурси і капітал на невизначений результат. Водночас автор виділяє три типи підприємницьких ризиків:

− невизначеність, яка вимірюється статистично;

− невизначеність, яку важко виміряти статистично;

− справжня невизначеність, яку неможливо оцінити або передбачити статистично [558].

Підприємництво, за Ф. Найтом, асоціюється з істинною невизначеністю, особливо коли воно пов'язане зі створенням нового продукту для ринку [558].

Учений встановив, що підприємці, зазвичай, не думають, що беруть на себе великий ризик. Це відбувається тому, що вони не сприймають рівень невизначеності таким же високим, як інші люди [558].

За результатами іншого дослідження встановлено, що, порівняно з типовими менеджерами, справжні підприємці демонструють вищу ефективність прийняття рішень і більш високу активність в ділянках мозку, які відповідають за вибір альтернативних рішень [559].

Така морфо-функціональна особливість робить підприємця лідером, здатним ризикувати й проявляти ініціативу [551, 557], що може стати фундаментом специфічного *стилю життя* й соціального статусу підприємця [539; 537].

Підприємницький стиль життя поєднує стійкі форми індивідуальної поведінки, що є результатом вільного особистого вибору підприємця і представляють собою характерні способи його самовираження як представника соціокультурної групи. Ці форми поведінки виявляються в побуті, роботі, дозвіллі, споживанні, стосунках [269, с. 51].

Хоча підприємницький стиль життя охоплює різні аспекти життєдіяльності, його змістове ядро – це робота, дозвілля і споживання, у яких відкривається найбільший простір для конструювання своєї ідентичності [178, с. 43].

Вважаємо за важливе наголосити на тому, що підприємницький стиль життя зумовлює включення людини в ті чи інші соціальні поля, які впливають на її поведінку сукупністю взаємодіючих соціальних чинників, нав’язуючи деякий стандарт форм поведінки й самовираження [178; 244].

Розвиваючи висловлені ідеї, пов’язуємо в нашому дослідженні особливості підприємницького менталітету та стилю життя з наявністю в індивіда *сформованих специфічних установок*, які, за Д. Узнадзе, розуміємо як динамічний стан особистості, її готовність до дій, зумовлених потребами суб’єкта, а також відповідною ситуацією [504].

Отже, саме установка розкриває схильність людини до тієї або іншої дії,

інтегруючи водночас стійкі новоутворення, що виявляються в певній (у нашому випадку – у підприємницькій) діяльності й можуть бути безпосередньо виявлені, зафіксовані, а отже і сформовані в освітньому процесі [426].

Останньою ідеєю, що стосується перебігу освітнього процесу з формування підприємницької культури студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», є використання *положень гуманістичної педагогіки* про необхідність забезпечення умов для особистісного вибору здобувачами освіти шляхів, методів і засобів задоволення власних освітніх потреб.

Ця ідея з'явилася із загальної ідеї гуманізму (Еразм, Руссо), екзистенціалізму (Ж.-П. Сартр, К. Ясперс), позитивізму (К. Поппер), згідно з якими істинне буття людини не є детермінованим, а вільно конструюється нею за власним задумом-проєктом. Людина відповідальна за своє буття. Вона робить вибір у повній самоті, підкоряючись власному незалежному моральному рішенню [244].

Аргументом доцільності нашого звернення до ідей гуманізму є також і те, що засвоєння здобувачами освіти соціально визнаних цінностей, формування в них нормативних особистісних якостей і моделей поведінки відбувається результативніше в середовищах, де створено умови для вільного самовираження й самоздійснення особи [21].

Цінними також є думки Б. Бьоттельгейма про значення для особистісного розвитку сфери автономної поведінки, яка розуміється як створена індивідом система, що містить комплекс дій, виконання яких не детерміновано зовнішніми обставинами, а є для людини чимось на зразок «внутрішнього обов'язку». Така поведінка розглядається автором як духовна опора, що допомагає людині зміцнити своє «Я» [548].

На нашу думку, при формуванні професійних якостей, необхідних для успішної підприємницької діяльності, доцільним є використання резервів, які несе в собі саме автономна поведінка здобувачів освіти. Адже якщо здобувач освіти має вибір у варіантах освітньої траєкторії, то, роблячи цей вибір, він щоразу здійснює Вчинок. До того ж, за твердженням Б. Бьоттельгейма, «якщо

тебе не примушують, то Вчинком може стати навіть чищення зубів» [548].

Отже, переконані, що ідеї гуманістичної педагогіки, а також уявлення про «сферу автономної поведінки» повинні лежати в основі освітнього процесу бакалаврів із ФКіС. Ці положення можуть бути й підґрунтям для підвищення частки варіативних дисциплін, надання студентам можливості вибору індивідуальних творчих завдань, місць практик тощо.

Водночас найбільш оптимальним у нашому дослідженні є підхід, за яким формування підприємницької культури буде здійснюватися не через директиви чи накази, а через «м'який» вплив на здобувачів освіти, створення умов для їхньої особистісної та професійної самореалізації.

Зауважимо, що ні фундатори клієнт-центрованої психологічної школи (А. Маслоу, К. Роджерс, Р. Мей та ін.), ні їхні численні послідовники й екстраполятори ідеї в педагогічну галузь (І. Бех, Г. Балл, А. Сущенко та ін.) поки що не знайшли очевидних технологічних рішень, які б задовольнили практиків педагогіки вищої школи та легко поширювалися б як метод педагогічного впливу на свідомість, почуття й інші сфери людини, що навчається у вищій школі.

У цьому сенсі дослідники лише поступово наближаються до об'єктивних знань щодо алгоритмів впливу на мислення, емоції та поведінку іншої людини, правил реалізації їхніх потенцій в об'єктивну дійсність без втрати культурного базису й порушення історично накопичених педагогічною наукою надбань, орієнтуючись здебільшого на індивідуальну педагогічну майстерність суб'єктів впливу.

У результаті пізнання й усвідомлення педагогом існуючих стереотипів діяльності й мислення студентів, подальші рішення майже завжди приймаються на суб'єктивних, а отже, унікальних засадах, стимулюючи одночасно й процеси самовизначення майбутніх фахівців.

У роботі А. Сущенка наголошено, що «…свідомо чи несвідомо, протягом всього життя люди „будують" себе із батьків, друзів, знайомих, героїв кіно, літератури. Акт самовизначення завжди здійснюється з огляду на референтних

людей і, за великим рахунком, вони „будують” нас, навіть тоді, коли ми нікого з себе не „будуємо”. Крізь нашу психіку проходить за все життя безліч людських „Я”, і ми підсвідомо шукаємо нові й нові самоототожнення, переносячи образ значимих людей на нашу діяльність у спілкуванні, грі, навчанні й професії» [485, с. 153].

Екстраполюючи висновки вчених, припускаємо, що успіх у підготовці майбутніх фахівців із ФКіС до підприємницького формату професійної діяльності залежить від того, як сам студент творить себе, а завданням закладу освіти є створення необхідного соціального середовища, в якому б генетичні задатки студентів і власні ідеї про себе поступово «підвели» його до стану готовності будувати кар’єру на засадах вільного самовираження й самоствердження в підприємництві у сфері ФКіС.

Орієнтуючись насамперед на реалізацію традиційно незадіяного у ЗВО України підприємницького потенціалу діючих спортсменів, фахівців із ФКіС, тренерів, менеджерів спортивних клубів, інших зацікавлених стейкхолдерів, маємо підстави очікувати зміни в системі особистісно-професійних мотивацій й установок студентів, якщо кожен з них зможе, висловлюючись метафорично, «знайти свого майстра (гуру)».

І випадкові, і заплановані дидактичні впливи на таких студентів мають будуватися тільки на особистому їхньому бажанні реалізувати у своєму житті стратегію підприємницької кар’єри, що потребує усвідомлення власного потенціалу у сфері ФКіС, оцінки готовності до стресогенних, а іноді й кризових умов на її початку.

Через це додатковою методичною інновацією, яка є засобом поступового занурення студента в рольові й суб’єктні функції підприємця, має стати забезпечення контрольованого стресу в навчально-пізнавальній та навчально-професійній діяльності студентів, обов’язковий її супровід і фасилітація на цьому етапі фаховими тьюторами, що вже мають досвід успішної підприємницької активності.

Таке бачення професійної підготовки майбутніх фахівців із ФКіС

зумовлене низкою переваг запропонованої форми, порівняно з існуючою, насамперед, можливістю інтеграції зацікавлених стейкхолдерів у цілісний педагогічний процес ЗВО для інтелектуального, психоемоційного й економічного взаємозбагачення. До того ж, загальним критерієм відбору стейкхолдерів, що будуть брати участь у навчанні, є здатність самого фахівця до підприємництва у сфері ФКіС, а метою їхньої роботи – закладання в ЗВО певного набору бізнес-ідей, які поступово будуть трансформуватися в реальну підприємницьку активність студентів.

Творчий характер цього процесу, на жаль, не гарантує успіх у майбутній підприємницькій діяльності, але створює синергетичні умови для незворотності появи особистих установок на самозайнятість і вільне вираження своєї природи в об’єктивній дійсності галузі ФКіС, біфуркацію академічного процесу у вищій школі в бік більшої свободи та підприємництва в науково-педагогічних колективах ЗВО.

Відмовившись від застосування деперсоналізованої та позаекономічної стратегії підготовки, фахівці-стейкхолдери будуть демонструвати у взаємодії зі студентами співучасть у їхньому намаганні набути досвід отримання прибутку у сфері ФСП без зайвих психоемоційних, етичних і економічних витрат.

Наш вибір вихідних методологічних аргументів про процес і результати підготовки студентів до підприємницької активності у сфері ФКіС зроблено на збалансованому культивуванні в навчанні двох генеральних установок: на досягнення згоди із самим собою та соціумом у процесі отримання прибутку й намагання кожного студента через конструктивні стосунки, переживання та творчість самореалізуватися в улюбленій професії.

Невирішеною проблемою, на нашу думку, є неоднозначність етичної складової підприємницьких успіхів у нинішній економічній ситуації у сфері ФКіС, що виявляється в наявності ризику актуалізації деструктивних аспектів отримання прибутку в конкурентній боротьбі: виявлення агресії або, навпаки, пережите насильство з боку контролюючих органів чи конкурентів, бажання монопольно домінувати над іншими або надто наївне й неощадливе

використання власних переваг тощо.

У цьому сенсі фахівцям важливо створити умови для більш точного розуміння природи деструктивних моментів підприємництва, деякі з них прийняти як даність капіталістично побудованого суспільства (наприклад, надзвичайне збільшення цінності капіталу й ролі грошей). У кожному разі, намагання відмежуватися від проблеми грошей в університетському навчанні майбутніх фахівців призводить до втрати концентрації студентів на них як головній меті професійної діяльності, особливо на етапі накопичення так званого первісного капіталу.

Як відомо, опускаючи «темний бік» такого накопичення, ми втрачаємо ясність і прозорість у питанні економічної складової початку професійної кар'єри.

Як зазначалося раніше, загальною метою комерціоналізації професійної діяльності фахівців із ФКіС є отримання максимального прибутку від надання ФСП, використовуючи найбільш повно власний талант та природу, насамперед, у обраному виді спорту. Тому розумним теоретичним рішенням є поєднання гуманістичних установок на професійну самореалізацію з установками на задоволення потреб споживачів підприємницького продукту як гарантію отримання прибутку, що вдало представлено в підході на основі *Customer development* С. Бланка.

Ця ідея всебічно та детально розкрита в положеннях маркетингу про те, що метою суб'єкта підприємницької діяльності є встановлення потреб і інтересів цільових споживачів, а також забезпечення їхньої задоволеності найбільш ефективними й продуктивними засобами з одночасним збереженням та примноженням благополуччя суспільства [36].

Сучасним вираженням цієї ідеї є клієнтоорієнтований методологічний підхід до створення бізнесу, який отримав назву Customer development. Відповідно до нього будь-який інноваційний продукт обов'язково повинен вирішувати проблему (задовольняти потребу) клієнта. Інакше кажучи, спочатку виявляється проблема, а вже потім розробляється продукт, а не навпаки [564].

Зауважимо, що Customer development часто протиставляється продуктоорієнтованому підходу, імперативом якого є вислів «зроби класний продукт, а покупець знайдеться» [36].

Переконані, що у процесі фахової підготовки майбутніх бакалаврів ФКіС у них мають бути сформовані уявлення про шляхи, методи, засоби:

− визначення запитів і потреб споживачів спортивно-оздоровчих товарів та послуг;

− дослідження ринку щодо наявності продуктів, які можуть задовольнити виявлені запити й потреби;

− вивчення ринку стосовно наявності конкурентів;

− розробки продуктів, необхідних споживачам і здатних задовольнити їхні потреби;

− установлення цін, що забезпечать достатній прибуток і є прийнятними для споживачів;

− вибору найбільш зручних шляхів доведення інноваційного продукту до споживачів;

− обґрунтування й використання методів активного впливу на ринок для формування попиту на інноваційні фізкультурно-спортивні товари та послуги.

Отже, освітній процес майбутніх бакалаврів ФКіС повинен орієнтуватися на формування в них установки на вирішення проблем споживачів шляхом ефективного задоволення їхніх потреб.

Водночас необхідно звернеути уваги на те, що підприємець має піклуватися про благополуччя споживачів його продукту, а не лише про задоволення їхніх короткострокових потреб.

Ураховуючи окреслені вище ідеї, формалізуємо очікуваний результат освітнього процесу майбутніх бакалаврів ФКіС в аспекті набуття ними підприємницької культури. Для цього сформулюємо своєрідну технічну дефініцію підприємницької культури, за якою така культура є характеристикою особистості, що забезпечується набутими нею в соціальному бутті знаннями, цінностями, моральними й етичними нормами, а також засвоєними прийомами

й методами економічно прибуткової активності, здійсненої згідно з чинними в суспільстві правовими нормами, традиціями та стереотипами.

Вважаємо, що в перспективі ця дефініція буде корисною при формалізації цільових орієнтирів освітнього процесу. Також наголосимо, що вона закладає основу для розробки інструментів визначення рівня підприємницької культури здобувачів освіти.

Насамкінець на базі представленого розуміння розглянемо питання про головні принципи актуалізації й хід підготовки майбутніх фахівців із ФКіС до підприємницької діяльності в цій галузі, виходячи з того, що принцип є найвищим ступенем регуляції процесу, що конструюється.

При формулюванні принципів формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів ФКіС звернемося до аксіоматичного підходу, який є одним зі способів побудови теорії і при якому її фундаментом є положення (аксіоми), що приймаються без обґрунтування.

Перший принцип – *диджиталізації*, передбачає орієнтацію діяльності всіх суб’єктів освітнього процесу на взаємодію й роботу в цифровому середовищі за умови переводу всіх видів навчальної інформації (текстової, аудіовізуальної) в цифрову форму.

Необхідність появи цього принципу в нашому дослідженні зумовлена структурними змінами в суспільстві, пов’язаними з тим, що соціальне життя сьогодні значною мірою будується навколо цифрового зв’язку та інформаційної інфраструктури [245; 332].

Унікальність ситуації в системі вищої професійної освіти полягає в тому, що студенти покоління Z («цифрова людина») здобувають освіту під переважним впливом викладачів покоління X та Y, які можуть стати останніми представниками людства, що мають можливість, виходячи із власних суб’єктивних вражень, порівняти «цифровий світ» і світ без інтернету й гаджетів з його перевагами й недоліками.

У таких умовах стає неминучою й незворотною глибока трансформація підприємництва та бізнесу завдяки широкому використанню цифрових

технологій для презентації стартапів, оптимізації бізнес-процесів, поліпшення взаємодії зі споживачами товарів і послуг, створення умов для більш комфортної й оперативної взаємодії між співробітниками організації [245].

Для забезпечення відповідності освітнього процесу майбутніх бакалаврів ФКіС соціальним перетворенням його теж треба змінити, поступово переводячи взаємодію між викладачами та здобувачами освіти в цифровий простір.

Передбачається, що диджиталізація процесу формування підприємницької культури буде спостерігатися у: створенні індивідуального цифрового освітнього середовища кожним викладачем, залученим до цього процесу; активному застосуванні студентами інформаційних технологій і систем під час навчання; спрямуванні змісту освіти на навчання студентів використанню спеціалізованих інформаційних систем і ресурсів; цифровій комунікації між викладачами та здобувачами освіти в межах освітнього процесу; використанні студентами цифрових сервісів і ресурсів для визначення індивідуальних освітніх траєкторій; підвищенні ролі таких сервісів і ресурсів у самостійній роботі студентів тощо.

Другий принцип – *варіативності* освітніх траєкторій, що передбачає надання можливості студенту впливати на зміст освіти й режим його засвоєння, виходячи з потреб, інтересів та потенцій студента. Декларування цього принципу продиктовано імперативами, які проголошують пріоритет інтересів особистості, добровільності й самодіяльності над інтересами зовнішнього оточення. У цьому контексті цей принцип асоціюється з такими поняттями, як «гуманність», «автономія», «самість» та ін. [244].

Для викладачів ЗВО цей принцип затверджує, з одного боку, право вільно визначати зміст ОПП і НМК дисциплін, а також методи й засоби навчання, а з іншого – можливість передачі здобувачам змісту освіти різними шляхами.

Важливим наслідком додержання принципу варіативності є підвищення ролі дисциплін за вибором. Нагальним є і створення можливості вибору майбутніми бакалаврами з ФКіС творчих завдань та завдань для самостійної

роботи під час засвоєння змісту окремих дисциплін, а також вибору теми курсової роботи й місця виробничої практики.

Дотримання цього принципу передбачає й пошук і реалізацію студентами власних творчих рішень щодо вдосконалення освітнього процесу.

Низка академічних особливостей традиційного навчання майбутніх фахівців ФКіС (поєднання спортивно-тренувального та освітнього процесу, травми, специфічні режими харчування, змагань, реабілітації тощо) детермінують максимально мобільний і гнучкий графік засвоєння окремих освітніх компонентів.

Крім цього, можливість проходження дослідницької й виробничої практик із фактичним залученням до реалізації освітньої програми успішних професійних тренерів, підприємців і потенційних роботодавців у галузі ФКіС (топ-менеджерів спортивних клубів, бізнес-тренерів, блогерів та ін.) виокремлюють студентів цієї спеціальності як діючих професіоналів спортивно-фізкультурного бізнесу, що перебувають у процесі продовження спортивної кар’єри чи її завершення й мають змогу поєднувати навчання з професійною підприємницькою діяльністю в галузі ФКіС на всіх етапах підготовки в ЗВО.

Безпосереднє ознайомлення з професійною позицією людей, що перебувають в умовах конкурентної боротьби в галузі ФКіС за право якісно задовольняти відповідні потреби населення (у руховій активності, видовищності, здоров’язбереженні тощо), є обов’язковою вимогою як для формування в уяві здобувачів освіти певних образів, що стосуються ефективного підприємництва, так і для втілення цих образів у дійсність.

Водночас зауважимо, що варіативність не повинна стати безконтрольною самодіяльністю викладачів і студентів, яка може обернутися руйнацією загальної системи роботи задля химерних, непевних цілей, претензій, ілюзій чи власних амбіцій суб’єктів освітнього процесу. Насамперед, цей принцип передбачає додержання умов діючого Державного стандарту освіти зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» [473].

Свобода вибору й варіативність спирається на обов’язковість і добровільність, при яких вимога з боку викладача поступається місцем

взаємній вимогливості між здобувачем освіти та науково-педагогічними працівниками з урахуванням мінливих чинників, що впливають на освітній процес: зайнятість викладача, роботу студента, зміну в розкладі тощо.

За нашим розумінням, логіко-структурна схема формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів ФКіС має інтегрувати як мінімум три освітніх контексти (лінії):

− *інноваційну*, завдання якої полягає у формулюванні в здобувачів освіти уявлення про ідеальні фізкультурно-спортивні продукти;

− лінію *маркетингу*, спрямовану на формування у студентів здатності до встановлення потреб цільових споживачів, а також забезпечення задоволеності цих потреб;

− лінію *менеджменту*, завдання якої – сформувати у студентів здатності до виконання дій у межах управлінського циклу.

Третій принцип – *ступеневості та кризовості*, передбачає сприйняття освітнього процесу як керівництво щодо подолання студентами штучних суперечностей і перешкод у спонтанних та спланованих конфліктних і безконфліктних ситуаціях освітнього процесу. Відповідно до цього принципу студент, будучи головним суб’єктом освітнього процесу, повинен вибудовувати свою діяльність на основі проявів своєї суб’єктної позиції, а завданням науково-педагогічних працівників має бути забезпечення присутності в навчальній діяльності майбутніх фахівців із ФКіС контрольованого (дозованого) стресу.

Цей принцип базується на ідеї, згідно з якою в освітньому процесі періоди рівного накопичення нових можливостей змінюються етапами кризи – бурхливого, іноді драматичного зламу старих цінностей і поведінкових стереотипів [461].

Ми ураховуємо тезу про те, що розвиток особистості, насамперед, є результатом вирішення суперечностей між: вимогами соціального середовища до людини та її можливостями задовольнити їх, а також між актуальним станом розвитку особистості й новими, більш високими вимогами до неї з боку соціального оточення [284, с. 32].

Вважаємо, що додержання принципу ступеневості та кризовості буде сприяти створенню умов для набуття студентами необхідних компетентностей, а також засвоєння ними соціально прийнятних програм підприємницької діяльності. До того ж, передбачається застосування комплексу методів взаємодії, спрямованих на активізацію суб'єктної позиції студентів, прояву й розвитку в них самоорганізації й саморегуляції, що впливають на їхнє професійне та особистісне зростання. Один із таких методів детермінований необхідністю контролю за результативністю процесу формування підприємницької культури на всіх етапах освітнього процесу шляхом використання відповідних способів оцінювання знань, досвіду, а також особистісних новоутворень здобувачів освіти.

Принцип ураховує, що кінцевим результатом (цільовим орієнтиром) освітнього процесу майбутніх бакалаврів ФКіС є підприємницька культура як характеристика їхньої особистості, що забезпечується набутими в соціальному бутті знаннями, цінностями, моральними й етичними нормами, засвоєними прийомами та методами економічно прибуткової активності, здійсненої відповідно до чинних правових норм, традицій і стереотипів.

Змістовою основою такої активності є традиційні управлінські ітерації, що добре відомі в теорії менеджменту:

– планування, під яким розуміється сукупність дій, спрямованих на розробку й складання планів і програм діяльності. Виконання цієї функції передбачає інтелектуальну роботу з інформацією й прийняття управлінського рішення. Результатом планування, зазвичай, є формалізація необхідних для досягнення поставленої мети дій у формі програми, плану, інструкції, алгоритму, блок-схеми тощо;

– організація, що становить собою упорядкування відносин суб'єктів і об'єктів управління для ефективного виконання прийнятих управлінських рішень. Організація переважно включає визначення кола осіб, залучених до виконання управлінського рішення; розподіл функціональних обов'язків; побудову організаційної структури; регламентацію діяльності; упорядкування зв'язків між працівниками й засобами здійснення трудового процесу;

– корекція, яку сприймають як дії суб’єкта управління, орієнтовані на корегування відхилень від заданого плану (програми, алгоритму) діяльності, що упереджують руйнування управлінського циклу під впливом зовнішніх та внутрішніх дезорганізуючих впливів на систему, що є об’єктом управління;

– контроль, який є сукупністю дій суб’єкта управління, спрямованих на зіставлення результатів діяльності й запланованих результатів для оцінювання стану системи, що підлягає управлінню [282, с. 14; 403, с. 35].

Четвертий принцип – *професійної контекстності*, передбачає виконання студентами в освітньому процесі ролей і функцій, які за своєю сутністю близькі до професійних, проте відрізняються від них тим, що відповідальність за результати цих дій здобувач освіти несе насамперед перед викладачем, або представником професійної спільноти, а не перед споживачами комерційного продукту.

Головна ідея, що стосується перебігу такого процесу, ґрунтується на *теорії контекстного навчання*, згідно з положеннями якої в сучасних умовах освітній процес має базуватися не на вивченні навчальних текстів як матеріальних носіїв минулого досвіду професійної діяльності, а на створенні ситуацій, які за своїм змістом наближені до умов реальної праці [377, с. 33].

Відповідно до положень теорії контекстного навчання, засвоєння студентом інформації є метою навчання лише до певного моменту, після якого ця інформація має бути використана як засіб регуляції діяльності, що поступово набуває ознак професійної, наближаючи здобувача освіти до виконання професійних ролей та функцій [377, с. 35].

Оскільки така «контекстна» підготовка забезпечує більш ефективну інтеріоризацію здобувачем освіти змісту професійної діяльності, то вважаємо, що в освітньому процесі, орієнтованому на формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів ФКіС, провідне місце має займати саме квазіпрофесійна діяльність. Водночас вона повинна бути націлена на відтворення під час навчальних занять і виробничих практик суттєвих характеристик підприємницької діяльності, стосунків і дій її суб’єктів.

Цим принципом передбачається забезпечення в освітньому процесі професійного контексту через широке застосування активних методів навчання, а також самостійне прийняття рішень в умовах, наближених до підприємницької діяльності. Він також вимагає, щоб при окресленні змісту освіти майбутніх бакалаврів ФКіС спершу враховувалися особливості підприємницької діяльності в галузі.

Поліфункціональний характер предметної галузі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», велика інваріантність накопичених у ній спеціалізацій (бокс, рукопаш, карате, шахи, теніс, плавання, футбол тощо) дають надію на комфортне входження нового покоління професіоналів у конструктивні соціальні й економічні відносини завдяки їхній готовності до перманентного пошуку ефективних ринкових пропозицій для користувачів послугами фахівців із ФКіС. Отже, індивідуальний вибір своєї освітньої траєкторії здобувачі мають здійснювати в логіці прогнозованої економічної доцільності накопичених компетентностей та з урахуванням якостей своєї індивідуальної природи.

Такий підхід доповнює традиційну стратегію побудови професійної кар’єри фахівців із ФКіС через найману працю, стабільну зарплатню й соціальний захист ще однією версією професійної самореалізації як малопередбачуваного й нелінійного процесу самоорганізації особистості, через започаткування власної справи або іншу економічно прибуткову активність, здійснену на свій ризик та під свою відповідальність.

Окреслена прагматична мета (головним чином пов’язана з можливістю отримання в майбутньому фінансового та економічного прибутку від професійної діяльності) дає змогу поєднати сукупність стандартизованих softskills-результатів академічного навчання з феноменом підприємницької культури, що має стати наскрізною особистісною характеристикою випускника в умовах конкурентно-ринкового суспільства. Переконані, що наведені принципи формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів ФКіС достатньо чітко будуть задавати напрямок та стратегію діяльності суб’єктів освіти на всіх етапах проєктування й здійснення професійної підготовки.

3.2. Педагогічні умови формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту

Обґрунтування концептуальних положень і принципів формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС дає змогу виділити більш конкретні теоретичні й методичні умови, що збільшують вірогідність досягнення поставленої мети. Такі умови в загальноприйнятому розумінні визначають як «фактор (чинник), рушійна сила, причина будь-якого процесу» [509, с. 578], а в педагогічній науці – як сукупність чинників, що впливають на засвоєння студентами змісту освіти та його ефективність [223], пов’язуючи результативність насамперед із трансформацією змісту освіти, використанням інноваційних форм і методів навчання.

Відповідно до авторських концептуальних положень і принципів, взаємодія суб’єктів освітньої системи, спрямована на формування підприємницької культури, має відбуватися в логіці послідовних «м’яких» опосередкованих впливів на майбутніх бакалаврів із ФКіС [209; 516], що є альтернативою традиційному директивному підходу, за якого в ЗВО будуються так звані суб’єкт-об’єктні відносини, а керуючий суб’єкт видає розпорядження, обов’язкові для виконання здобувачами освіти, здаючись за потреби до покарання чи заохочення [284, с. 112].

Тенденція використання недирективних засобів, як уже наголошувалося раніше, в теоретичному плані та на рівні абстракцій є загальновизнаною й домінуючою. Однак на рівні емпіричної об’єктивації гуманізація педагогічного процесу в ЗВО відбувається дуже повільно та несистемно. Наші включені спостереження за ходом і особливостями протікання цього процесу демонструють, що м’яке управління, яке забезпечує здобувачеві освіти свободу прийняття рішень з вибору місця, форм, методів, а також темпу засвоєння змісту навчання, не є поширеною практикою. Отже, хоч у сучасних умовах директивні засоби організації освітнього процесу переважно не забезпечують

необхідні результати, оскільки не враховують досвід, психологічний статус, цінності, мотивацію, інтереси, особистісні особливості здобувачів освіти, утім від їхнього використання в масштабі країни з різних причин поки ще не відмовилися. Більшість науково-педагогічних працівників, адміністраторів ЗВО переконані, що саме імперативний підхід дозволяє гарантувати отримання нормативно спроєктованих результатів навчання, а звернення до адміністративного насильства – єдиний надійний спосіб, що пройшов тривалу еволюцію та зважає на деструктивні аспекти природи людини (лінощі, домінування мотивації запобігання невдачам, прокрастинація тощо).

На цій підставі обґрунтування педагогічних умов формування підприємницької культури студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» у певному сенсі є продовженням боротьби за перемогу особистісно зорієнтованої методології побудови педагогічних процесів.

Першою такою умовою, з огляду на входження людства в, так звану, «цифрову епоху, є *нарощення індивідуальних ІТ-звичок і ІТ-присутності в освітньому, спортивно-фізкультурному, підприємницькому та соціальному середовищах*.

Сутність її очевидна й полягає в необхідності застосування інформаційних систем і технологій для оптимізації освітньої діяльності майбутніх бакалаврів із ФКіС з перманентним розширенням спектра знань, умінь та практичного досвіду, їх екстраполяцію в квазіпрофесійне, навчально-професійне та професійне життя людини.

Не викликає сумнівів, що пріоритетами людини XXI ст. є здобуття компетентності роботи на комп’ютері, здатність застосовувати в побутових та професійних завданнях потужні інформаційні ресурси, які надає нам усесвітня мережа Інтернет. В цьому сенсі декілька складних запитань, що виникають нині в кожного користувача інформаційними технологіями, це – яким саме ресурсом послуговуватися для досягнення певної мети, адже набір інструментів не тільки швидко зростає, але й ускладнюється, потребуючи часу, грошей та суттєвого інтелектуального зусилля користувачів.

Так чи інакше фахівці, бажають вони цього чи ні, вимушені працювати в умовах тотальної інформатизації – матеріального процесу, спрямованого на побудову й розвиток інфраструктури, яка об’єднує територіально розподілені інформаційні ресурси, а безліч сфер соціального життя починають будуватися навколо цифрового зв’язку та інформаційної інфраструктури [245].

З березня 2020 р. рух до застосування дистанційного навчання в ЗВО України та світу, експерименти з вибору засобів, що в змозі задовольнити потреби та звички суб’єктів педагогічного процесу, сприяли створенню цілої індустрії онлайн-платформ і сервісів, які постійно покращують свою функціональність, простоту, зручність, інтуїтивну зрозумілість інтерфейсів, навігацію, стабільність роботи не залежно від масштабу використання, наявність мультимедійних ефектів, графіки, відео та аудіоматеріалів тощо.

Аналіз результатів «боротьби» платформ і сервісів за освітньо зорієнтованих споживачів демонструє, що найбільш популярними інструментами в Україні нині є платформи GoogleClassroom та Moodle, використання яких науково-педагогічними працівниками та студентами ЗВО спричинило ініціативну, самодостатню позицію учасників педагогічних процесів, покращило рефлексивні й пізнавальні навички для самостійної роботи.

У кожному разі, першочерговим завдання ЗВО, де готують майбутніх бакалаврів із ФКіС, є створення умов для формування інформаційної, мультимедійної та інших суміжних компетентностей студентів, які нині зумовлюють важливу загальну компетентність випускників (ЗК1, ЗК8, ЗК9) – здатність учитися й оволодівати сучасними знаннями, навички використання інформаційних і комунікаційних технологій, навички міжособистісної взаємодії [473, с. 8–9].

Очевидно, що названі загальні компетентності розгортаються в більш практичних і контекстних навичках, а їхнє набуття найімовірніше буде тривати протягом усього професійного життя майбутніх бакалаврів із ФКіС. Саме тому розвиток здатності експлікувати та зберігати інформацію, підвищувати якість її сприйняття, розуміння, сепарації, аналізу, передавання іншим має стати

потребою, а на рівні особистісної характеристики – звичкою, що в майбутньому буде визначати характер професійної діяльності у сфері ФСП.

Щодо змісту цього фрагмента їхньої освіти, то ми виходимо з того, що на сьогодні для широкого застосування доступна велика кількість цифрових рішень, які спрощують спілкування між людьми, а також дозволяють якісніше планувати й упорядковувати підприємницьку діяльність. Водночас ми усвідомлюємо, що в рамках будь-якої загальної або професійної освіти неможливо забезпечити фахівця знаннями про технології, яких би вистачило на все життя. Тож важливим аспектом освіти є саме формування ІТ-звички та ІТ-присутності майбутнього бакалавра з ФКіС у середовищі галузі.

Дійсно, необхідність і доцільність орієнтації змісту освіти на навчання застосуванню інформаційних технологій продиктовані тим, що навіть при наявності в студента первинних навичок та певного досвіду роботи із цифровими пристроями в освітньому процесі ЗВО має бути прищеплена культура самовдосконалення у використанні розповсюджених у галузі інформаційних технологій та гаджетів, а також культура використання цих технологій у підприємницькій діяльності.

Наголосимо, що роль різних інформаційних технологій у підприємницькій діяльності в галузі ФКіС не є однаковою. Деякі з них (наприклад, сервіси для створення сайтів) відіграють у такій діяльності провідну роль, інші (такі, як системи підтримки управлінських рішень, експертні системи) – другорядну, хоча вони наявні в переліку спеціальних компетентностей державного Стандарту освіти зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (ЗК13) як «здатність застосовувати сучасні технології управління суб’єктами сфери ФКіС» [473, с. 7].

Прикладами інновацій, на які може бути спрямована увага здібних у технічній та інформаційній сфері студентів, є:

– алгоритми й платформи для самоорганізації спортсменів-любителів; підбору інструкторів, тренерів, тьюторів, віддаленого консультування й навчання;

– пристрої, що фіксують показники діяльності різних систем організму спортсменів;

– високотехнологічні матеріали для спортивного одягу та інвентарю;

– додатки для мобільних пристроїв, що поєднують контент, необхідний сучасному фанату спортивного клубу або окремого спортсмена: медіафайли, канали зворотного зв'язку, магазин атрибутики та квитків на спортивні заходи;

– алгоритми й засоби аналізу баз даних про тренувальні показники і виступи спортсменів, завдяки якому можна робити глибокі аналітичні висновки і коректувати тренувальний процес.

Доцільним вважаємо навести декілька прикладів популярних стартапів галузі ФКіС, що належать до групи додатків для мобільних пристроїв. Так, Fitswarm дозволяє проводити дистанційні групові інтерактивні тренування [552]. Racefilly допомагає організовувати спільні заняття бігом і дистанційні змагання, незважаючи на відстані між учасниками. До цієї групи можна віднести також проєкт Strava – міжнародну соціальну мережу для представників циклічних видів спорту (біг, велоспорт, триатлон) [566].

У групі пристроїв, що фіксують стан спортсменів під час виконання рухової діяльності, можна назвати такі стартапи, як Ovao – пристрій для визначення характеристик фізичного стану плавця при тренуванні і проєкції їх на спеціальні окуляри [566]; проєкт HeartIn [555], що пропонує футболку, яка збирає дані і робить прогнози про здоров'я користувачів.

За нашим задумом, окремим напрямком освіти майбутніх бакалаврів ФКіС має стати знайомство з інтернет-платформами для презентації стартапів.

Цей напрямок нашої роботи пов'язуємо спершу із сайтом startup.ua, який полегшує підприємцям і інвесторам пошук один одного. На цій платформі автори інноваційних проєктів отримують можливість розмістити презентації своїх бізнес-ідей, які проходять попередню перевірку залученими експертами. Потенційним інвесторам, зі свого боку, стає простіше знаходити перспективні стартапи [457].

Прикладами вдалих ідей, які представлено на цьому сайті і які мають цінність у освітньому процесі майбутніх бакалаврів ФКіС, є стартапи «Єдиний фітнес абонемент» [479]; «Мобільний додаток для спорту» [481]; «Інтелектуальна спортивна платформа» [480] та ін.

Отже, серед інформаційних технологій, на які має бути скерований освітній процес згідно з державним стандартом, виділяємо системи управління проєктами, сервіси для створення сайтів, а також групу спеціальних прикладних програм для мобільних пристроїв, що дозволяють організовувати спілкування між людьми.

Коротко охарактеризуємо інформаційні системи й сервіси, ураховуючи те, що вони сприяють визначенню й досягненню запланованих цілей при балансуванні між обсягом робіт, ресурсами, часом, якістю та ризиками в діяльності організації.

До того ж упевнені, що інформаційні системи управління проєктами дозволяють підприємцю більш ефективно виконувати організаційні функції, зокрема: унаочнювати зміст управлінського процесу, планувати трудовитрати працівників, більш ефективно управляти ресурсами, корегувати виконання того чи іншого проєкту, організовувати спільну роботу з виконавцями проєкту та ін.

На нашу думку, в освітньому процесі майбутніх бакалаврів ФКіС доцільним буде їхнє ознайомлення з такими системами управління проєктами, як CRM Free, Microsoft Dynamics AX, Oracle E–BusinessSuite, ACTOP, BusinessControl, Global ERP, IT–Підприємство та ін., що становляють собою комплексне програмне забезпечення, яке включає інструменти для планування завдань, складання розкладів, управління бюджетом, розподілу ресурсів, документування та адміністрування окремих заходів [280]. Зазначені версії програмного забезпечення мають інструменти, за допомогою яких можливе: ведення декількох проєктів; складання календаря заходів; ведення форумів зі спілкування виконавців проєкту; облік часових витрат виконавців; підтримку баз даних тощо [227].

Ще однією групою програмних засобів, використанню яких, переконані, мають бути навчені майбутні бакалаври ФКіС, є платформи для побудови асоціативних карт, зокрема Mindomo [564] та MindMeister [563]. Ці технології дозволяють створювати ментальні й концептуальні карти як візуальне відображення ідей, планів та інтересів, що дає можливість побудувати, наприклад, діаграму Ганта – ефективного засобу керування проєктами.

Особливо виділяємо сервіс Mindomo, важливою функціональною особливістю якого є те, що він дозволяє працювати як автономно, так і в режимі співпраці з іншими користувачами через інтернет.

Інший напрямок навчання майбутніх бакалаврів ФКіС використанню передових інформаційних технологій має бути пов’язаний, на нашу думку, з вивченням хмарних сервісів для створення інтернет-сайтів, прикладами яких є SimpleSite, Wix, Jimbo, Flazio, WordPress та ін., які надають доступ до зручних інструментів конструювання сайтів і їхніх мобільних версій. Доцільності й необхідності навчання використанню таких сервісів підтверджується тим, що робота з ними сприяє упорядкуванню інноваційних ідей, а також розвитку логіки при вирішенні конструкторських завдань, що йде на користь формуванню чіткого підприємницького мислення, а також дозволяє представити креативні бізнес-ідеї у вигляді, зрозумілому потенційним споживачам. Також очевидним є те, що в умовах диджиталізації здатність майбутнього бакалавра з ФКіС до презентації своєї підприємницької справи в інтернеті є ключовим чинником комерційного успіху його стартапу.

Наступним окремим напрямком освітнього процесу має бути знайомство майбутніх бакалаврів ФКіС з різноманітними варіантами застосування в підприємницькій діяльності мобільних пристроїв, а також прикладних програм типу Android та Mac OS.

Особливу увагу тут привертають технології із забезпечення зв’язку між суб’єктами спілкування, залученими до проєкту, наприклад, Viber, Telegram, Skype, ZOOM, соціальні мережі Facebook, Instagram, Telegram тощо, які можуть бути майданчиком для проведення онлайн конференцій, нарад, обговорення, обміну файлами.

Переконані, що розуміння особливостей послуговування названими інструментами буде сприяти майбутнім бакалаврам ФКіС навчанню управляти інформаційними потоками, створить передумови для організації власного інформаційного середовища, а також дасть змогу відпрацювати алгоритми використання мобільних пристроїв у підприємницькій діяльності. Для цього

варто внести до навчального плану та програми підготовки майбутніх бакалаврів з ФКіС окрему дисципліну, яка б протягом перших одного-двох семестрів навчання дала змогу адаптуватися студентам до асинхронних та синхронних типів «екранного» навчання, що, в свою чергу, дає змогу продовжувати процес спортивної підготовки одночасно з отриманням освіти.

Метою такої дисципліни має бути формування в майбутніх бакалаврів із ФКіС зазначених у стандартах компетентностей, які в термінах результатів навчання можна представити як високий рівень інформаційної культури, що виявляється у наявності стійких «ІТ-звичок» та «ІТ-присутності». За авторським задумом це підвищить конкурентоспроможність студентів як під час навчання, так і у майбутньому на ринку праці, зокрема в різних галузях сучасного бізнесу у сфері ФКіС. В межах дисципліни студент повинен здобути практичний досвід застосування основних програмних пакетів і систем з обробки інформації, що має знизити інтелектуальні й часові витрати в майбутньому, посилити медіа- та інформаційну автономність, володіння інформаційними технологіями, що посилюють «брендінг», обізнаність щодо головних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності та розуміння необхідності захисту інформації.

Передбачаємо також, що зміст освіти майбутніх бакалаврів ФКіС з акцентом на навчання використанню передових інформаційних технологій допоможе подолати суперечності між вимогою підприємницької діяльності щодо постійного розширення й оновлення таких навичок та традиційно стихійним характером оволодіння ними майбутніми бакалаврами ФКіС.

Друга педагогічна умова – це *стимулювання розвитку підприємницького мислення, мотивації досягнення успіху й толерантності до ризиків засобами інтерактивних педагогічних технологій*.

Необхідність цієї умови пов’язана з вимогою сучасного ринку галузі ФКіС до фахівців, здатних швидко знаходити та втілювати нові оригінальні рішення професійних завдань, поєднуючи водночас творчість із практичним і комерційним розрахунком. Утім на заваді такого завдання традиційно постає

«інформуючий», суб'єкт-об'єктний тип викладання в ЗВО, інші вітчизняні анахронізми педагогічного процесу, в яких НПП не пагано навчилися формувати знання, уміння та навички у студентів, полишаючи розвиток різних типів їхнього інтелекту та мислення на волю стихійного педагогічного «везіння».

З цих причин, запропонована нами обставина освітнього процесу спрямовує його акценти на дещо незвичні для ЗВО патерни взаємодії викладачів та студентів, пов'язані з проблематикою особистого підприємницького успіху, можливість якого може бути спричинена відповідною цілеспрямованістю, наявністю в мисленнєвих домінантах суб'єктів навчання переносу інерції спортивно-фізкультурного досвіду на практику комерційної організації СФП.

Такий підхід націлить освітній процес на інтеріоризацію студентами ідей, цінностей, установок, рішень зі сфери підприємницького досвіду минулих поколінь як акту досягнення згоди, якому передує глибока аналітична робота, критичне сприйняття реальних умов бізнесу, оцінка перспектив тієї чи іншої маректингової стратегії просування ФСП, її логічність і варіабельність, масштаб, обсяг охоплених культурних смислів тощо.

Враховуючи дані аргументи, ефективність формування підприємницького мислення майбутніх бакалаврів з ФКіС детермінується рівнем їх сконцентрованості на ідеї спортивно-фізкультурного підприємництва як ідеї про найбільш доцільний спосіб самореалізації та інвестування в свого часу та енергії у започаткування власної справи, досягнення економічної самодостатності тощо.

Як уже було наголошено в попередніх розділах, успішність у підприємницькій діяльності пов'язана з наявністю в її суб'єктів специфічного світогляду або менталітету, одним із результатів чого є те, що успішні підприємці демонструють вищу мотивацію досягнення успіху, ніж запобігання невдачам, і більшу толерантність до ризиків, особливо у разі вибору суб'єктами спортивно-фізкультурного бізнесу альтернативних, оригінальних варіантів його побудови. Формуванню цих та інших особливих ментальних новоутворень має сприяти низка заходів, спрямованих на: роз'яснення сутності підприємництва – діяльності, в якій головною метою виступає прибуток; обговорення зі

студентами вже реалізованих бізнес-ідей у галузі ФКіС з наступним обґрунтуванням свого стартапу; сприяння підприємницькому самовизначенню та формування лідерських життєвих позицій.

Для забезпечення більшості з перелічених заходів сучасні ЗВО мають усі необхідні ресурси й кадровий потенціал. Завданням гарантів освітніх програм і науково-педагогічних працівників, які її забезпечують, є відкорегувати певні лейтмотиви освітнього процесу в бік популяризації ідеї підприємницького стилю побудови кар'єри, в якій підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик здійснювана господарська діяльність, мета якої – досягнення соціально-економічних результатів та одержання прибутку [122].

Найважливішим моментом, на якому має бути сконцентрований освітній процес, є те, що підприємництво пов'язане з підвищеними ризиками для суб'єктів підприємницької діяльності, адже немає гарантій, що вкладені ними кошти колись будуть повернуті [553]. Саме таке роз'яснення сутності підприємництва дає змогу отримати адекватні уявлення про його правове забезпечення, джерела фінансування підприємницьких програм, методи оцінювання підприємницьких ризиків, алгоритми визначення стратегії розвитку інноваційного бізнесу в галузі ФКіС, продемонструвати особливості економічних стосунків у сфері ФСіК, методи та способи залучення коштів, переваги та недоліки.

Під впливом навчання здобувачі освіти мають усвідомити, що підприємницька діяльність потребує одночасного виконання трьох взаємопов'язаних функцій:

– організаційної (організація виробництва, облік, розподіл, збут, накопичення, споживання, маркетинг, реклама);

– творчої (новаторство, генерація й використання ініціативи, уміння ризикувати);

– ресурсної (мобілізація капіталу, трудових, матеріальних і інформаційних ресурсів) тощо.

Упевнені, що перш ніж приступити до проєктування бізнес-ідей у галузі

ФКіС, ці положення обов’язково мають бути відображені у відповідних модулях навчальних дисциплін.

У цьому контексті термін «бізнес-ідея» може бути асоційовано з культурно-економічним феноменом «стартапів» − організацій, які створюють новий продукт (інновацію) в умовах високої невизначеності і, по суті, є тимчасовими структурами для пошуку бізнес-моделі, яка може бути масштабована, а також відтворена іншими підприємцями.

Тут виходимо з того, що майбутній бакалавр із ФКіС, який володіє талантом до підприємницької діяльності, має не тільки ознайомитися з прикладами вдалих стартапів галузі, а й усвідомити труднощі їхньої розробки та впровадження на основі зафіксованих у світовій історії галузі ФКіС успіхів і невдач.

Розуміємо, що таке осмислення можливе лише через реальні приклади побудови спортивно-фізкультурного бізнесу, а завдання викладача ЗВО – знайти їх, відібрати з них такі, що мають найбільший емоційно-ціннісний вплив на свідомість студентів. Очевидно, що їхній зміст буде суттєво залежати від особистості самого НПП, його життєвих і професійних інтересів, хобі, досвіду реалізації власних ідей в галузі, ставлення до підприємництва, базових та спеціальних компетентностей тощо.

Вважаємо, що під час вивчення бізнес-ідей у галузі ФКіС доцільно також окремо зосередитися на моделі життєвого циклу інноваційної компанії та загальних закономірностях розвитку стартапів, їхній суттєвій залежності не тільки від творчих знахідок його проєктувальників, а й від психологічних характеристик осіб, що втілюють його в життя. Якщо ж усі ці функції виконує одна людина, то це більш за все складно, адже нерідко буває так, що талановитий розробник ідеї зовсім не має необхідних «бійцівських» якостей для її втілення й навпаки.

Така особливість уже давно привертала увагу дослідників у сфері психології підприємництва та по-різному транслюється в неформальній освіті майбутніх і діючих бізнесменів. Автори численних тренінгових програм

неодноразово підкреслювали необхідність формування в майбутніх підприємців специфічного мислення, лідерських життєвих установок, мотивації досягнення успіху, здатності до подолання стресу тощо.

Кожен із перелічених понятійних конструктів є результатом впливу великої кількості генетичних, «середовищних» і особистісних факторів, які переслідують людину протягом життя та переважно формують картину її світу, звички, характер, поведінку практично без її згоди. Проте певні надії на процеси самовиховання й розвиток особистості, що можуть трансформувати поведінку, змінити деякі аспекти професійної самоідентифікації, усе ж є. На нашу думку, більшість з них саме й пов'язані з можливостями зміни процесу мислення, домінуючого типу життєвої мотивації без втрат для здоров'я, зокрема в психоемоційній сфері людини.

У цьому сенсі мислення є головним об'єктом педагогічного й автопедагогічного впливу, адже здатність міркувати є основою будь-якої людської діяльності, зокрема й підприємницької. Тут погоджуємося з думкою Т. Гури про те, що, незважаючи на 25-вікову традицію вивчення сутності феномена людського мислення, воно залишається одним із найбільш суперечливих явищ [129, с. 266]. Авторка, підбиваючи підсумки еволюції світової психологічної науки в цьому питанні, стверджує, що мислення характеризується інтелектуальним, раціональним, когнітивним знанням усупереч чуттєво-емоційному, а його функціональним інструментом є вирішення завдань-проблем від моменту їхньої постановки і аж до вирішення [129, с. 266], якщо воно, звичайно, можливе (коментар – *О. В.*).

Процес підприємницького мислення багато в чому подібний до класичного наукового алгоритму побудови наукового знання, зокрема за: постановкою проблеми в загальному вигляді, виділенням суттєвих суперечностей в об'єкті дослідження, пошуком відповідних емпіричних і теоретичних методів, розробкою стратегії дослідження, мети й завдань, методологічного фундаменту тощо.

Спрощено цей процес, на думку Т. Гури, має вигляд чотириетапної специфічної діяльності: 1) виникнення проблемної ситуації; 2) висування гіпотез; 3) перевірка гіпотез; 4) формулювання судження [129, с. 266].

У будь-якому випадку мислення є вищим пізнавальним психічним процесом, який забезпечує породження нового знання на основі творчого відображення та перетворення людиною дійсності [129, с. 266], отже, центральним моментом у його формуванні буде саме акт «творчого відображення», який перебуває поза межами нашого точного розуміння. Людство тільки починає пояснювати причини виникнення якоїсь думки, але непогано розібралося зі створенням педагогічних та екстрапедагогічних умов такої появи. Серед найбільш відомих і популярних можна виділити як приклад ті, що подані в роботі Т. Гури, присвяченій розвитку професійного мислення майбутніх психологів. Науковиця вважає, що для вирішення такого завдання в сучасних умовах українських ЗВО слід виконати певні педагогічні та екстрапедагогічні дії, які цілком логічно можна адаптувати до формування підприємницького мислення майбутніх бакалаврів із ФКіС із невеликими уточненнями та модифікаціями.

Слідуючи запропонованій логіці Т. Гури, для розвитку підприємницького мислення потрібно:

– відкорегувати зміст навчальних планів і освітніх програм відповідно до відкритих закономірностей успішної підприємницької діяльності фахівців із ФКіС, що передбачає впровадження активних розвивальних методів, тренінгових технологій, груп взаємодопомоги;

– створити рефлексивне середовище, що установлює співвіднесеність із реальною підприємницької практикою у сфері ФКіС, нівелювання статусних бар’єрів, що дає змогу викладачам вийти за межі формального лекційного подання матеріалу й дозволяє генерувати нові, інноваційні ідеї без страху критики й покарання за помилку, поглиблене сприйняття та прийняття ідей один одного, розвиток здатності акумулювати не тільки свій досвід, а й використання досягнень інших;

– надати можливість вчасно отримувати консультативну допомогу суміжних фахівців для попередження й профілактики різних психологічних, економічних, соціальних, етичних та інших проблем;

– удосконалити процес оцінки рівня розвитку підприємницького

мислення тощо [129, с. 208–209].

У запропонованих пропозиціях авторки простежується очевидний класичний педагогічний шлях до формування складних інтелектуальних і психоемоційних новоутворень людини під час навчання в ЗВО, але найбільш дотичною нашому дослідженню є твердження про необхідність зміни домінуючого типу мотивації з традиційного «запобігання невдачам» на «досягнення успіху». Автором цієї ідеї вважається американський дослідник А. Маслоу, який протягом 20 років накопичував дані та практичний досвід, щоб дійти висновку про існування цих двох типів мотивації. До того ж «подолання дефіциту» учений вважав типовою невротичною мотивацією, що властива більшості людей, а «стремління до розвитку» – лише окремим, а за термінологією автора – «самоактуалізованим» індивідуумам [293; 294].

Зауважимо, що під дефіцитом автор розумів такий тип потреб, незадоволення яких створює в людини «пустоти», заповнення яких дає змогу підтримувати гомеостаз, рівновагу, зняття напруги, зрештою самозбереження [294, с. 46]. Утім А. Маслоу цілком справедливо ставить питання про необхідність виділення підстав для самовдосконалення й розвитку через мотивацію досягнення успіху та виконання власних бажань, місії тощо.

Такий підхід повністю відповідає нашій гіпотезі про підприємницький стиль життя, в основі якого якраз і лежить потреба вибору студентами мотивації досягнення успіху, шлях до якого пролягає через вивільнення їхніх незадіяних потенцій.

Серед індикаторів того, що така мотивація поступово домінує, А. Маслоу називав відкриті ним характеристики так званої самоактуалізованої людини:

− вищий ступінь сприйняття реальності;

− розвиненіша здатність приймати себе, інших, світ загалом таким, яким він є насправді;

− підвищена спонтанність;

− більш розвинена здатність концентруватися на проблемі;

− виразливіша відстороненість і схильність до усамітнення;

− більш виражена автономність та супротив залученню до якоїсь однієї культури;

− більша свіжість сприйняття й багатство емоційних реакцій;

− сильніше ототожнення себе з людством;

− демократичніша структура характеру;

− більш розвинені творчі здібності;

− певні зміни в системі цінностей тощо [294, с. 49–50].

Як бачимо, цей перелік якостей людини, визначений понад 70 років тому, доволі легко екстраполюється на сучасні «м'які навички» (Soft-skills), якими сповнені стандартизовані результати навчання майже всіх бакалаврів країни, а методи їхнього здобуття теж добре відомі, хоча й не є традиційними для педагогіки вищої школи. Однак більшість з них трапляється майже в кожній дисертації зі спеціальності 13.00.04 – теорія і методика професійної освіти, в яких автори наголошують на необхідності трансформації педагогічно процесу в бік взаємної інтелектуальної співтворчості, співнавчання, взаємонавчання, де майбутній фахівець і викладач вищої школи рівноправні партнери й учасники.

Феномен «інтерактивної педагогіки» (від англ. interact: inter – взаємний, act – діяти), про який йдеться в низці робіт, присвячених формуванню в майбутніх бакалаврів різних спеціальностей Soft-skills, не є новим для педагогічної науки й не потребує додаткового пояснення та глибокого занурення в його еволюційні першооснови. Та інтерактивні педагогічні технології, як і загальні наміри гуманізації педагогічного процесу в ЗВО, так і не стали головними інструментами виховання людини нового покоління, здатної виконувати складні завдання в умовах невизначеності. Успіх в цій делікатній справі, як звичайно, існує в локальних, високорозвинених педагогічних системах, де студентів змушують пристосовуватися до різних і надзвичайно мінливих умов життєдіяльності, організовують відповідним чином їхню активність та зусилля під час професійної підготовки завдяки методам, засобам і формам навчання, що забезпечують активний характер взаємодії суб'єктів педагогічного процесу на засадах співпраці та співтворчості.

У такій взаємодії людина переважно виходить за межі зручної, гомеостатичної позиції (за терміном психологічної практики – виходить «із зони комфорту) та в контрольованих умовах звикає до ризикованої поведінки, розширює свій діапазон функціональних ролей, шукає свої сильні та слабкі сторони в дії та реакціях оточуючих на них. Особливо цінним у контексті нашого дослідження якраз і є наявний в інтерактивних технологіях феномен ризику й ризикованої поведінки.

Аналітична робота, проведена Н. Черненко на базі вітчизняного й зарубіжного наукових фондів, свідчить, що вченими вивчені різні аспекти ризику та ризикованої поведінки, серед яких нас цікавить таке їхнє розуміння, як «форми діяльності в умовах невизначеності», де з'являється можливість «небезпечних втрат» або, навпаки, – успіху [528, с. 113].

Зважаючи на реалістичність сучасних умов українського бізнесу, наголосимо, що ризик практично є обов'язковою складовою будь-якої економічної активності, зокрема й у сфері ФКіС. Саме тому формування в майбутніх бакалаврів із ФКіС толерантності до ризику є важливим компонентом професійної освіти в ЗВО.

Річ у тім, що підприємництво у сфері ФКіС, яке до того ж здійснюється в умовах невизначеності, вимушено орієнтується насамперед на природні умови здійснення діяльності у сфері ФСП і можливі коливання в економічній та політичній системі країни, що призводять до нестабільності отримання прибутку й певного хаосу в очікуваннях від підприємництва. Тому єдиним корисним способом профілактики очікуваного стресу в майбутнього підприємця є його підготовка до управління ризиками у сфері ФКіС.

Як свідчить наш досвід участі в підготовці майбутніх бакалаврів із ФКіС, найбільш доцільним у таких випадках є застосування тренінгових технологій, адже лекційні курси та традиційні практичні заняття лише поповнюють багаж прикладною інформацією, тоді як тренінги певним чином сприяють корегуванню сприйняття ризику в реальному житті, що має визначальний ефект для підвищення відповідної готовності.

На відміну від звичних для студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» лекційних, лабораторних і практичних занять, тренінг в основному задіює весь психофізичний апарат людини, володіння яким є секретом у боротьбі зі стресом, вивільнення творчого потенціалу, який пригнічується ним.

Зауважимо на тому, що тренінгові технології є вагомою складовою інтерактивного навчання, перевагами якого є комфортне формування толерантності до стресу, усвідомлення демократичних ефектів у процесі роботи з інтерактивними методиками, що дає змогу майбутнім бакалаврам із ФКіС створювати ситуації успіху під час штучно організованого стресу, активно досліджувати складні, особистісно забарвлені проблеми в зручній обстановці тренінгу, а не в реальній професії, де є загрози здійснення суттєвих помилок та втрат. До того ж специфіка тренінгового навчання – це наявність постійної рефлексії, яка допомагає майбутнім бакалаврам із ФКіС отримати від своїх партнерів важливу зворотну інформацію про сприйняття себе або своїх ідей в галузі ФСП іншими.

Отже, інтеріоризація змісту декількох компонентів освітньої програми, у результаті якої студенти повинні ознайомитися із сутністю й особливостями соціально-трудових стосунків у підприємництві, формами зайнятості підприємця та залучених осіб, загальними тенденціями розвитку ринку стартапів у галузі, основами правового і соціального захисту підприємницької діяльності, повинна поєднуватися з набуттям практичних навичок подолання стресу від підприємництва, отриманням досвіду інтерактивного навчання на демократичній платформі та, зрештою, стати причиною розвитку підприємницького мислення. Змістовими засадами таких компонентів має стати для студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на першому рівні вищої освіти) з’ясування сутності підприємництва, вивчення ними бізнес-ідей у галузі ФКіС, сприяння підприємницькому самовизначенню через отримання контрольованого стресу в комфортних умовах тренінгових занять інтерактивного типу.

Третьою педагогічною умовою нами визначено *формування ціннісних установок на задоволення потреб інших людей у логіці усвідомленого контролю за альтруїстичними й комерційними мотивами.*

Як наголошувалося в попередніх підрозділах, етичний компонент підприємницької культури, який ґрунтується на людській гідності, сумлінності, прагненні до отримання прибутку чесним шляхом, готовності до добродійної діяльності [281, с. 95], може спершу сприйматися як певна формальна утопія, а її носії – як особи з низьким рівнем егоїзму та прагматичності. Насправді ситуація не така однозначна. Дійсно, в українському суспільстві є максимально протилежне ставлення до підприємців. Одна його частина сприймає їх із негативним відтінком, називаючи «баригами» та «спекулянтами», а інша вважає цілком корисними й гідними представниками суспільства, що постійно шукають способи модернізації життя та задоволення потреб населення, зокрема й у сфері ФКіС. Щодо першої, то тут нема сенсу брати до уваги випадки, коли економічна активність підприємців має кримінальний чи дегуманізований характер. Їхня доля майже завжди сумна й незавидна, хоча такі версії «бізнесу» дійсно існують (контрабанда, незаконна торгівля товарами й послугами, «кришування» грального бізнесу, розповсюдження психоактивних речовин, зброї та ін.).

Звичайно, наш акцент зміщений на позитивну полярність підприємців як носіїв «світлих ідей», які вони втілюють у життя. З особистого досвіду впровадження таких ідей та користуючись публічною статистикою стосовно підприємців України, зауважимо, що більшість з них уже в перші роки свого виходу на ринок СФП мають суттєві проблеми з рентабельністю, а в подальшому – завершують свою бізнес-кар’єру, переходячи в статус найманого працівника.

Стає зрозуміло, що звичайне життя підприємця характеризується численними невдалими спробами заснувати власний бізнес, а сама діяльність вимагає повної віддачі сутнісних сил людини, передусім на етапі сходження до вершин професійної майстерності, коли практично нічого не гарантовано. У якомусь сенсі започаткування стартапів у сфері ФКіС є актом волі й перевіркою на міцність. У таких умовах не кожна людина здатна дотримуватися моральних і етичних цінностей, особливо у випадку загрози погіршення свого матеріального стану, ризику втрати здоров’я й життя. Однак існує і можливість

втрати морально-етичних орієнтирів у разі великого успіху. Відомою є хибна думка, задекларована колись К. Марксом у своїй роботі «Капітал», згідно з якою немає такого злочину, на який не погодиться капітал заради прибутку в 300%. Утім досвідчені підприємці переконані, що великий та офіційний капітал поважає тишу, цінує довіру й добре ставлення клієнтів до себе. Фактично довіра та увага в нинішній глобальній і локальній економіці є найбільш надійною «валютою», в яку слід вкладати свої сили, енергію, а змістом професійного й особистого життя майбутнього бакалавра в ідеалі має бути сприяння потужним процесам оздоровлення та фізичного вдосконалення інших людей на максимально можливому рівні.

І тут кожен майбутній фахівець повинен відповісти на декілька екзистенційних питань, наприклад, якою має бути загальна мета професійної діяльності фахівця з ФКіС, що надає значення кожній професійній дії?

Названі причини вимагають, щоб ціннісні установки особистості майбутнього бакалавра з ФКіС стали предметом критичної уваги гарантів освітніх програм і науково-педагогічних працівників, які готують молодих людей до професійного життя в галузі. Відомо, що такі установки виникають переважно на основі сформованих потреб і конкретних ситуацій в процесі взаємодії особистості й соціуму.

Водночас, ціннісна установка на задоволення потреб інших людей, яку пропонуємо задекларувати як базову, має бути не абстрактною, а опредметненою і ґрунтуватися на гуманістично спрямованому ставленні особистості до функцій, які вона виконує, з якими стикається в процесі реалізації ФСП. Такий підхід дасть змогу організовувати майбутнім бакалаврам із ФКіС своє професійне життя навколо цього ставлення, а далі обов’язково позначиться на багатьох, більш дрібних і, навіть, неусвідомлених рішеннях.

Так ціннісні установки на задоволення потреб інших людей здатні розкривати більш повно потенціал майбутніх бакалаврів із ФКіС, стимулювати їхню творчість, силу інтелекту та емоційний фон професійної діяльності.

Звичайно, більшість таких установок людина отримує ще в дитинстві під

впливом близького оточення, вихователів дитячих садочків, телебачення, Youtube, соціальних мереж, друзів. Тому трансформація ціннісних установок у дорослому віці в умовах ЗВО є справою надзвичайно складною, адже процес виховання студентів за своєю суттю має змінитися на самовихованняж. Цей процес завжди пов'язаний з особистою метою життя, її смислом, який традиційно виявляється в найбільш повному розкритті людиною своїх талантів і можливостей, приєднанні людини до якогось важливого процесу, можливо, навіть, більш важливого, ніж вона сама, і це відбувається на межі її сил і можливостей.

У більш операціоналізованому варіанті сенс життя упредметнюється в конкретних цілях і завданнях фахівця з ФКіС, які ставляться ним ще на початку професійної кар'єри з урахуванням ціннісних установок, а в разі їхньої реалізації дають почуття впевненості, осмисленості пройденого шляху, задоволеності життям завдяки повазі інших людей.

Очевидно, що такі результати слід отримувати, не порушуючи прав і свобод оточуючих, адже будь-яка найблагородніша мета не може допускати сумнівних засобів, тому треба переконатися, що досягнення нашої мети нікому не принесе випадкового або запланованого клопоту чи біди.

У сфері ФКіС такі випадки виявляємо повсякденно, коли в боротьбі за ситуативним прибутком завдають шкоду здоров'ю клієнтам спортивних клубів або професійним спортсменам, які взагалі працюють на межі втрати фізичного та психічного благополуччя.

Отже, усі ці аргументи підтверджують, що ключовою для майбутніх бакалаврів із ФКіС має стати окреслена ціннісна установка, але з головним акцентом – авторів СФП мають хвилювати не тільки факти задоволення потреб інших людей та суспільне схвалення їхньої діяльності, а й відчуття реальної користі для клієнтів СФП, упевненість, що ця діяльність буде сприяти гармонійному розвитку останнього.

У процесі формування СФП та її реалізації фахівець стикається з необхідністю балансувати між егоїстичними обставинами власного життя (бажання максимально швидко отримати прибуток із мінімальними зусиллями)

та альтруїстичними смислами професії, яка покликана зробити життя інших більш здоровим і щасливим. Очевидно, що для такої внутрішньої боротьби потрібно сформувати ціннісну установку на задоволення потреб інших людей у аспекті усвідомленого контролю за альтруїстичними й комерційними мотивами.

На практиці дотримання такої логіки потребує суттєвих зусиль від фахівця з ФКіС, розуміння сили власної егоїстичної природи, її деструктивних наслідків і енергії, щоб не погоджуватися з нею.

Узявши за основу ці екзистенційні роздуми про альтруїстичні смисли професійної діяльності майбутніх фахівців із ФКіС, перейдемо до більш егоїстичних відтінків підприємництва в цій сфері, що теж належать до експлікованої нами педагогічної умови.

Дійсно, засвоєння студентами теоретичних основ маркетингу спортивно-оздоровчих послуг (зокрема: про особливості цих послуг, процес розробки й реалізації спортивно-оздоровчої послуги, формування цінової й комунікаційної політики спортивно-оздоровчої програми) не завжди перебувають у площині альтруїзму. Створення цієї умови передбачає набуття студентами здатності приймати аргументовані стратегічні й тактичні рішення в мінливій ринковій ситуації не стільки за законами моралі та етики підприємця, скільки за законами економіки і логіки прибутку.

Аргументами на користь дотримання такої логіки є такі міркування.

По-перше, майбутні бакалаври ФКіС обов’язково повинні бути спроможними до створення й реалізації спортивно-оздоровчого продукту незалежно від того, стануть вони підприємцями чи ні, адже розуміння потреб ринку, а також створення на цій основі продукту, що може задовольнити бажання потенційних споживачів, є необхідною умовою працевлаштування.

До того, нині існує розповсюджена практика, коли спортивні клуби не користуються послугами найманих працівників і укладають контракти про партнерські відносини, кожен тренер чи інструктор сам шукає собі клієнтів для надання ФСП, а клуб фактично лише організовує цю послугу та надає приміщення, інвентар, інші засоби, якими не володіє фахівець із ФКіС.

У зв’язку з цим будь-які альтруїстичні наміри на практиці стикаються з великою кількості побутових наслідків. Фактично в рамках економічної моделі сучасної молодої української сім’ї гроші стають провідним мотивом праці, не залишаючи фізичної можливості змінити цю установку на більш гуманістичну та екзистенційну. У своїй концепції ми враховуємо те, що підприємницька діяльність у галузі ФКіС має чітко виражений клієнто-центрований характер, де, з одного боку, мало що піддається фіксації й об’єктивній оцінці, а з іншого – навіть незначна незадоволеність клієнта отриманою послугою може спричинити фінансові втрати [411, с. 15].

Утім досягнення згоди при наданні ФСП стосується й самого тренера, його професійних амбіцій, рівня домагань і професійної самооцінки. Через це ефективність підприємницької діяльності в галузі ФКіС залежить від якості самої бізнес-ідеї, а також від якості її реалізації та обґрунтованості ціноутворення [411, с. 15]. Тому підприємець у галузі ФКіС повинен володіти знаннями й уміннями з дослідження ринку, розробки спортивно-оздоровчих продуктів, ціноутворення, доведення інформації до потенційних споживачів, стратегічного планування. Від цього залежить загальна якість послуги, її соціальна значущість.

Вважаємо, що фундаментальною ідеєю при спрямуванні освітнього процесу на формування установки на задоволення потреб споживачів може стати сформульований С. Бланком методологічний підхід Customer development (Розвиток клієнтів), що застосовується при створенні й розвитку нового проєкту (стартапа, бізнесу) й ґрунтується на таких положеннях:

− у центрі кожного проєкту має бути споживач зі своїми проблемами, які потрібно знайти, формулюючи й перевіряючи гіпотези;

− в основі успіху проєкту повинно бути розуміння людської психології, виявлення патернів поведінки потенційних споживачів, а також пов’язані з цим інсайти;

− усі ідеї керівника проєкту, а також його учасників мають сприйматися як неперевірені припущення, які потрібно підтвердити або спростувати;

− розвиток відбувається ітеративно й починається з визначення споживача, після чого здійснюється його залучення до споживання продукту, а також заснування, розвитку й масштабування компанії [36].

Ураховуючи сформульовані вище імперативи, методологія Customer development виділяє в процесі розробки інноваційного бізнесу чотири етапи:

− перший – пошук цільового споживача, завданням якого є встановлення конгруентності між його потребою (бажанням) і засобом її задоволення (продуктом);

− другий – підтвердження споживача, що передбачає перевірку бізнес-моделі, пошук адекватності продукту і ринку, а також формування «дорожньої карти» для маркетингу;

− третій – створення продукту;

− четвертий – організація компанії, а також масштабування її операційної діяльності [36].

Спираючись на описану методологію, вважаємо, що освітній процес майбутніх бакалаврів із ФКіС обов’язково має включати спеціальну дисципліну, що враховує її смисл і спрямована на формування особливої установки на задоволення потреб споживачів, яке б мало *інноваційний* характер. Вважаємо за доцільне зміст цієї дисципліни пов’язати з такими очікуваними результатами навчання: знання мети й завдань маркетингу в галузі ФКіС; знання особливостей відповідного ринку; уміння збору та аналізу маркетингової інформації; володіння методикою ціноутворення; уміння з розробки спортивно-оздоровчого продукту; уміння з налагодження маркетингових комунікацій; володіння методиками маркетингового планування.

Наступною педагогічною умовою формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів із ФКіС визначено *культивування практики прийняття рішень на основі інноваційних управлінських технологій (тайм-менеджмент, SMART тощо) засобами проблемного навчання*. Її створення передбачає розкриття студентам сутності, принципів, головних понять і закономірностей

менеджменту у сфері ФКіС. Дії науково-педагогічних працівників повинні бути націлені на трансляцію здобувачам освіти системи науково обґрунтованих методів менеджменту, які дозволяють приймати раціональні рішення з організації діяльності в спортивно-оздоровчій сфері і як підприємці, і як наймані працівники.

Підтвердженням необхідності цієї умови є те, що для організації суспільного виробництва загалом і підприємництва зокрема потрібним є підпорядкування дій усіх учасників того чи іншого проєкту або організації єдиній меті. Водночас неодмінним є також і регулювання трудових взаємин між людьми. Засади такого підпорядкування й регулювання під час сумісної праці найбільш повно розкриті в теорії менеджменту.

На підставі теоретичного аналізу наукових джерел Л. Безкоровайна тлумачить понятійний конструкт «технологія спортивного менеджменту» як творчий процес вибору й використання раціональних методів і способів реалізації функцій планування, мотивації, організації, координації та контролю для досягнення бажаних результатів колективом фізкультурно-спортивної організації [25, с. 40].

Важко погодитися з використанням тут терміна «технологія», адже його конотація передбачає більшу алгоритмізацію акту вибору «методів і способів», ніж «творчий вибір», утім загальне значення функцій спортивного менеджменту в такій дефініції подано цілком кваліфіковано.

Справді, процес прийняття управлінських рішень є діяльністю, яка поєднує ключові функції управління, а господарська діяльність підприємця у сфері ФКіС завжди пов’язана з ними. До того ж, у західній управлінській літературі неодноразово підкреслювалася відмінність сутності менеджменту від процесів керівництва чи управління саме в аспекті якості прийняття рішень при розв’язанні численних проблем у бізнесі. Фактично теоретики й практики менеджменту, зокрема ті, що дотримуються методології І. Адізеса [303], вважають центром зусиль підприємця прийняття рішень і приділяють технологіям їхнього доведення велику увагу. За цією ознакою виокремлюють

інтуїтивні рішення та такі, що приймають на підставі суджень, тобто раціонально.

Автор методології наголошує, що мірилом успіху в підприємництві має стати готовність людини до постійних змін і оперативного реагування на них. Саме тому раціональні рішення, що базуються на аналітичних показниках, отриманих у результаті спеціальних досліджень, найбільш оптимальні. Їхнє прийняття на основі суджень передбачає наявність у майбутнього бакалавра з ФКіС відповідного досвіду, отриманого під час навчання в ЗВО, а також динамічної комбінації знань, умінь і практичних навичок у сфері використання цих технологій.

Останнім часом усе більше уваги теоретики й практики приділяють технологіям самоменеджменту, застосуванню прийомів і проведенню заходів щодо оптимізації витрат часу (time-management) та підвищення продуктивності діяльності менеджера (керівника, підприємця) через кваліфіковану постановку цілей (наприклад, SMART).

Усвідомлення майбутніми бакалаврами з ФКіС важливості тайм-менедженту, SMART та багатьох інших сучасних технологій є невід’ємним елементом підприємницької культури, оскільки дозволяє грамотно визначити фінансові цілі діяльності, пріоритетність завдань щодо їхнього досягнення, раціонально розподілити навантаження для зменшення стресу через порушення термінів реалізації поставлених завдань, здійснювати самоконтроль підсумків і результатів діяльності. Окрім здійснення роботи з мінімалізацією часових, інтелектуальних і рухових витрат, скорочення стресогенних факторів та утруднень при виконанні завдань, перевагами застосування тайм-менеджменту, SMART, інших технологій є також забезпечення більшого задоволення від праці.

У нашому дослідженні забезпечення цієї умови пов’язуємо із введенням у навчальний план спеціальної дисципліни, метою якої є формування знань, навичок і вмінь, розвиток здібностей, що сприяють проведенню управлінської, організаційної, контролюючої, інноваційної діяльності.

У змісті цієї дисципліни передовсім потрібно приділити увагу вивченню сутності управлінського циклу і його ознак під час професійної діяльності в

галузі ФКіС. Студенти повинні отримати уявлення про діяльність найяскравіших суб’єктів світової спортивно-оздоровчої та спортивної індустрії; опанувати теоретичні знання про властивості менеджменту в галузі ФКіС; закріпити теоретичні знання при розв’язанні практичних завдань, проблемних ситуацій, пов’язаних з особливостями управління спортивно-оздоровчим та спортивним бізнесом. Важливим також убачається надання студентам можливості для дискусій зі стейкхолдерами на професійно важливі теми.

За підсумками вивчення дисципліни здобувачі освіти мають засвоїти організаційно-функціональні засади управління фізкультурно-спортивними підприємствами, навчитися планувати комерційну діяльність у галузі, обирати ефективні методи управління людьми й ресурсами, оцінювати ефективність бізнесу в спортивно-оздоровчій сфері.

Серед першорядних методів, що можуть бути корисними при створенні окресленої педагогічної умови, виділяємо метод проблемного навчання. Він є основою формування критичного мислення майбутнього фахівця з ФКіС та утвердження установок на самодостатність у формулюванні суджень і висновків як важливої ознаки зрілої та відповідальної особистості.

Дидактична коректність застосування проблемного методу в аудиторній практиці визначається тим, що пізнавальна діяльність майбутніх бакалаврів із ФКіС переорієнтовується з репродуктивної на творчу, коли кожен викладач не є джерелом остаточної надійної інформації, а лише модератором і фасилітатором пізнавальних процесів, автором стимулюючих до навчання й мислення впливів.

Досвід використання цього методу у ЗВО України дає змогу презентувати його як продуктивний тип навчання, в центрі якого – реалістична й актуальна проблема, що має суперечливі та неоднозначні варіанти вирішення, потребує інтелектуальних напружень студентів і виділяється емоційно ціннісним характером.

Його застосування передбачає установку суб’єктів педагогічного процесу на дослідницьку пізнавальну позицію, а сам процес розв’язання проблеми має

вигляд взаємного інтелектуального й емоційного партнерства. До того ж джерела проблемного завдання в навчанні одночасно постають і як джерела можливостей отримання нового корисного досвіду, що усуне недоліки в когнітивній, діяльнісній чи емоційній сфері студента.

Дійсно, дидактичний базис проблемної ситуації створює суперечність, що викликає в студентів когнітивний дисонанс, відчуття напруження й розкоординованості існуючих уявлень про об’єкт дослідження, а завдання науково-педагогічного працівника – цілеспрямовано підбірати актуальні проблемні кейси й супровід мисленнєвої роботи майбутніх бакалаврів із ФКіС. Тобто викладач повинен через цей супровід створити ситуацію важко досягнутого, «вистражданого» успіху, який включає аналітичні, синтетичні, дедуктивні, індуктивні та інші розумові дії, дає змогу порівняти факти та явища з числа реальних або вигаданих випадків із практики організації діяльності сфери ФКіС, зокрема й у підприємницькому плані.

Педагогічною умовою формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів із ФКіС є і *вивчення й засвоєння досвіду професійно успішних підприємців у сфері ФКіС та включення здобувачів освіти в соціальні (волонтерські) практики підприємництва.* Вона є логічним продовженням попередньої, адже ніщо так швидко й надійно не доповнює результати абстрактних аудиторних роздумів, як їхнє упредметнення в реальній практиці у квазіпрофесійному чи навчально-професійному варіанті.

Проте ця умова частково поширюється й детермінується завдяки квазіпрофесійним методам у аудиторній роботі, а також проходження виробничої практики в організаціях фізкультурно-спортивного бізнесу.

Актуальність і доцільність названої умови доводять такі міркування.

Переважна кількість авторів, чиї зусилля спрямовані на розробку засад фахової підготовки фахівців фізичного виховання і спорту, вважає, що в усіх видах навчальної діяльності доречно додержуватися логіки майбутньої професії. Виняткова роль тут повинна відводитися використанню активних методів навчання [52; 403; 411].

Наш досвід свідчить, що підприємницька діяльність, у разі її включення до освітнього процесу як квазіпрофесійну, для майбутнього фахівця ФКіС стає своєрідним полігоном для самовизначення й самовдосконалення, адже вона є джерелом ситуацій, що створюють підґрунтя для засвоєння змісту, цінностей і норм підприємництва.

Також потребу цієї умови пов’язуємо з тезою, виведеною з теорії А. Бандури, про те, що формування в здобувача освіти будь-якої професійної якості має відбуватися на основі такої схеми:

− усвідомлення мети діяльності, співвіднесення з нею власних здібностей і визначення стратегії;

− створення перспективної моделі діяльності, а також формування мотивації;

− виконання дій з досягнення визначеної мети за умови допомоги і зворотного зв’язку з компетентним середовищем;

− застосування нових умінь у знайомій ситуації, можливо, декількома способами;

− адаптація навички до незвичної ситуації [562].

Реалізація цієї схеми забезпечується широким використанням квазіпрофесійних методів навчання (наприклад, методу Case-study) на методичних і семінарських заняттях під час засвоєння студентами змісту модулів визначених дисциплін.

Очікуємо, що знайомство студентів із відтвореними таким способом соціально-психологічними операційними особливостями підприємництва буде сприяти подоланню суперечності між традиціями освітнього процесу, що передбачають пасивну позицію студента як виконавця регламентованих навчальних завдань, і вимогами підприємницької діяльності, яка потребує уміння креативно діяти в ситуаціях із високою долею невизначеності.

Логічним завершенням процесу формування підприємницької культури вважаємо п’ятитижневу виробничу практику, спрямовану на реалізацію набутих під час навчання знань і вмінь в умовах реальної професійної

діяльності.

Теоретичне підґрунтя для створення цієї умови знаходимо в соціально-когнітивній теорії А. Бандури, де соціальний розвиток особистості пов’язується з опануванням нового досвіду через наслідування моделей поведінки інших людей у процесі соціальної взаємодії, а також наслідування зразків поведінки [547].

За нашим задумом, така практика повинна проводитися в комерційних бізнес-організаціях спортивно-оздоровчої сфери на 4 курсі (8 семестр). Водночас її тривалість має складати 6–8 тижнів. Метою має бути вдосконалення знань студентів і опанування ними сучасними методами підприємницької діяльності. Для досягнення цієї мети мають вирішуватися такі завдання:

− ознайомлення здобувачів освіти з новими технологіями, прогресивними формами організації надання послуг у галузі фізичного виховання та спорту в умовах ринкової економіки;

− набуття студентами знань щодо організаційної структури, системи матеріального, фінансового, медичного й наукового забезпечення об’єктів практики;

− ознайомлення з умовами та специфікою роботи працівників галузі ФКіС;

− набуття студентами знань, умінь і навичок щодо виконання професійних обов’язків з урахуванням специфіки роботи й вимог роботодавців;

− оволодіння сучасними засобами та методами наукових досліджень у фізичній культурі і спорті;

− формування у студентів уявлення про конкуренцію фахівців на ринку праці галузі ФКіС.

Відмінною ознакою запланованої практики є те, що здобувачі освіти будуть мати можливість самостійно визначати місце її проходження, основна вимога до якого – комерційна спрямованість (наприклад, це можуть бути мережеві або місцеві фітнес-клуби) та наявність наочного зразка ефективної комерційної поведінки й мислення діючих підприємців у сфері ФКіС.

Підставами й мотивами для такої співпраці з боку діючих підприємців у сфері ФКіС є використання безкоштовної «робочої сили» майбутніх бакалаврів, пошук потенційних талановитих співробітників клубу чи спортивної організації, також додаткова реклами закладу, можливість популяризації їх у засобах масової інформації як стейкхолдерів освітніх програм тощо.

Окремим додатковим варіантом проходження практики є виконання волонтерських завдань, що передбачають реальну, хоча й безкоштовну допомогу діючим фахівцям у галузі ФКіС, які мають підприємницький характер.

Завданням гарантів освітніх програм, які підбирають такі варіанти проходження практик для студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на першому рівні вищої освіти), є створення умов для набуття ними не вигідних у матеріальному аспекті, але корисних підприємницьких компетентностей, що близькі до реальності й пов’язані з наданням допомоги особам або соціальним групам, які опинилися в складній життєвій ситуації.

Зрозуміло, що волонтерські практики зазвичай надають студентам-бакалаврам із ФКіС можливість пілотажної перевірки власного стартапу в умовах, коли людина не має змоги оплати СФП, але реагує та сприймає її цілком реалістично та цілісно. Майбутній фахівець у такий ситуації отримує реальний зворотний зв’язок із користувачами СФП, хоча й поза межами комерційного інтересу. Однак у сучасних умовах українського бізнесу ці завдання мають велике значення, адже якщо послуга сподобається безкоштовним клієнтам, то надія на її комерційні ефекти посилиться. Автор ФСП зможе отримати не тільки досвід її реалізації, а й фото-, відео-, аудіоматеріал для подальшої реклами й поповнення власного комерційного та професійного портфоліо.

Передбачається, що на цій практиці в процесі соціальної взаємодії з успішними підприємцями студенти здобудуть новий досвід підприємницької поведінки, а також зможуть ближче познайомитися з особливостями підприємницького стилю життя.

Наступною педагогічною умовою формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів із ФКіС є *насичення науково-дослідної роботи*

студентів підприємницьким змістом.

Переконані, що більш інтенсивному включенню майбутніх бакалаврів із ФКіС до соціальних практик підприємництва буде сприяти написання курсової роботи, спрямованої на розробку свого стартапу, зміст і перспективи якого вони подають у формі своєрідного бізнес-плану.

Окрім генерування важливих для підприємництва стратегічних навичок із формулювання ідеї, виконання такої роботи буде розвивати в студентів самостійність і відповідальність, уміння опрацьовувати великі масиви інформації, шукати перспективні гіпотези, аналізувати досвід інших осіб, зокрема підприємців у сфері ФКіС, які опублікували свої пропозиції.

Як засвідчує емпіричний аналіз практики науково-дослідної роботи в ЗВО, проведений П. Хоменком, дослідницька діяльність майбутніх фахівців із ФКіС представлена переважно підготовкою курсових і дипломних проєктів, розробкою індивідуальних навчально-дослідницьких завдань. Водночас досить низьким є відсоток залучення студентів до роботи наукових гуртків, товариств, підготовки статей, експериментально-дослідницької діяльності в процесі педагогічних практик [517, с. 230].

Ми цілком підтверджуємо наявність системної проблеми в науково-дослідній діяльності майбутніх бакалаврів із ФКіС, яка породжена надто перфекціоністичними установками науково-педагогічних працівників. Фактично наукові керівники пригнічують реальний пізнавальний та дослідницький інтерес студентів надмірним академізмом чи надзвичайно прискіпливим ставленням до оформлення наукових текстів. Сучасний студент часто відчуває, що всі «наукові відкриття» вже давно зроблені, а його «жалюгідні спроби» знайти відповідь на будь-яке особистісно забарвлене запитання – це лише «марна трата часу та недолугість їхнього мислення».

Утім, згідно із сучасним стандартом вищої освіти для бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», у результаті курсового дослідження майбутні бакалаври з ФКіС повинні підвищити рівень своєї інтегральної компетентності, що визначено як здатність розв’язувати складні

спеціалізовані завдання й практичні проблеми в професійній або в навчальній діяльності. Такі завдання передбачають застосування теорій і методів наук із фізичного виховання та спорту й характеризується комплексністю і невизначеністю умов [473].

Отже, у науково-дослідній діяльності студентів спостерігаємо суттєві суперечності, що стримують її ефекти для цілісної інтегральної компетентності випускників ЗВО. По суті, діючі спортсмени вже є вченими щодо себе. Багаторічний досвід аналізу власного тренувального процесу, ведення щоденників, фіксація спортивних, фізіологічних, психологічних показників свого розвитку, численні експерименти зі своїм організмом тощо – усе це і є реальною дослідницькою активністю, що містить наукову новизну та практичну значущість як мінімум у межах одного індивідуального спортивного життя.

У цьому плані сучасні науково-педагогічні працівники ЗВО, які керують науково-дослідною діяльністю студентів, є носіями певної ригідності та стримуючим фактором для реалізації ініціативи в питаннях наповнення підприємницького змісту університетської освіти. Переважно вони не мають свого власного досвіду підприємницької діяльності, але володіють цілим набором реальних чи уявних аргументів проти його започаткування. Такі викладачі вищої школи підсвідомо блокують будь-який вихід майбутніх фахівців із ФКіС за рамки традицій та наскрізь зарегламентованих правил.

За нашим задумом курсова робота в контексті цілісної освітньої програми підготовки виконується на базі глибокого вивчення проблематики виділених нами дисциплін («Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента», «Маркетинг у спорті», «Підприємництво у сфері ФКіС»), публічних документів і нормативно-правових актів, дидактичної й науково-методичної зарубіжної та української літератури, відкритих Інтернет-джерел, реального спортивного, спортивно-педагогічного, підприємницького досвіду.

На основі власного досвіду стверджуємо, що більшість науково-педагогічних працівників, які керують науково-дослідною роботою студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», досить віддалені від тематики

маркетингу й підприємництва, а тому висновки й рекомендації, запропоновані студентом, можуть бути використані в практичній діяльності та впроваджені в діяльність закладу освіти лише за умови системної роботи гарантів освітніх програм щодо популяризації підприємницьких тематик у процесі професійної підготовки майбутніх бакалаврів із ФКіС.

Емпіричним середовищем, з якого студенти можуть брати зразки побудови персональних стартапів, є сервіс startup.ua [457], де наявні приклади започаткування власної справи й цілий спектр інноваційних та одночасно комерційних ідей з галузі ФКіС.

Зауважимо, що реалізація науково-дослідної складової освіти в масштабах країни останнім часом наштовхується на низку очевидних організаційних і когнітивних проблем, зумовлених зниженням якості написаних студентами текстів та й узагалі здатністю створювати їх самостійно, без «допомоги» й «запозичень» із численних інтернет-видань, сайтів підтримки студентської «пізнавальної діяльності», що працюють у законний чи незаконний спосіб. Ураховуючи той факт, що саме в науково-дослідній роботі студентів має виявлятися креативність особистості, здатність до виходу за рамки вже існуючих шаблонів і пропозицій, контроль та супровід цієї роботи є важливим елементом системи внутрішнього забезпечення якості освіти.

У цьому сенсі ЗВО найбільш яскраво демонструють свої творчі можливості і викладачів, і студентів, адже результати науково-дослідної роботи повинні бути опубліковані й розміщені на сайті закладу чи в репозитарії електронної бібліотеки. Цей процес дедалі більше набуває об’єктивно актуального характеру на основі досвіду акредитаційної роботи із ЗВО під загальним модераторством НАЗЯВО.

Критерій 9 про «Навчання через дослідження» хоча й застосовується під час акредитації освітніх програм третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, але задає певний «тренд» для інших програм, стимулюючи дослідницьку активність учасників педагогічних процесів. Особливо складною для забезпечення цього критерію оцінювання освітньо-наукових програм є

матеріальні можливості українських ЗВО для проведення апробації результатів наукових досліджень відповідно до індивідуальної тематики та інтересів здобувачів [353], що цілком і повністю стосується програм бакалаврського рівня.

Усе це свідчить про необхідність поступової реалізації політики більш сміливого впровадження «Know-how» через підтримку відповідних прикладних досліджень і розробок, зокрема й у галузі ФКіС. Цей процес, за аналогами ЗВО, має запровадити систему комерціоналізації студентських стартапів, культивування їхньої інтелектуальної власності, фасилітацію ФСП або інших продуктів інтелектуальної праці.

За нашим задумом, продуктивно організована науково-дослідна діяльність студентів буде стимулювати їхню самодостатню розумову активність через перманентну рефлексію та обмін думками в спеціально створеному навчально-комунікативному середовищі ЗВО, впливати на зниження професійної тривожності та формувати певну наукову «сміливість», збільшувати ступінь толерантності до стресу майбутньої підприємницької практики, корегувати освітні й професійні інтереси й цілі.

Загалом, орієнтація майбутніх бакалаврів із ФКіС на створення аутентичних авторських текстів є необхідною установкою педагогічних колективів і предметом прискіпливої уваги наукових керівників, що повинні спиратися на фахові бажання студентів, фасилітувати будь-які (навіть низькоякісні) спроби вийти за межі уже наявних знань та традицій, на засадах взаємного збагачення й психологічного комфорту перетворити їхню науково-дослідну активність на творчу самореалізацію.

Досить перспективний спосіб реалізації цього завдання – це стимулювання участі наукових керівників у сумісних дослідницьких проєктах для підвищення їхнього рейтингу, а результати неодмінно публікувати та впроваджувати.

Педагогічною умовою формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів із ФКіС є *реалізація взаємодоповнюваних методик контролю та рефлексії динаміки набуття студентами підприємницьких якостей.*

Аргументами на користь її забезпечення є те, що результати навчання, які особа здатна продемонструвати після завершення освітньої програми або окремих освітніх компонентів у обов’язковому порядку мають бути виміряні та оцінені [429]. Оцінювання результатів навчання, пов’язаних із підприємницькою культурою, має бути комплексним, проводитися з використанням декількох методик, що доповнюють одна одну. До того ж застосовувані методики повинні співвідноситися з критеріями й показниками підприємницької культури майбутніх бакалаврів ФКіС, зокрема в економічному, соціальному, психологічному, етичному, педагогічному, управлінському та інформаційно-комунікаційному аспектах.

Попередній аналіз наукової літератури, присвяченої формуванню в різноманітних суб’єктів готовності до підприємницької діяльності, показав, що тема оцінювання готовності особи до підприємництва висвітлена достатньо повно. Водночас звертає на себе увагу те, що автори готовність суб’єкта до підприємницької діяльності переважно досліджують через:

− самооцінювання людиною розвитку певних якостей;

− застосування валідизованих соціально-психологічних методик;

− фіксацію фактів життєдіяльності людини експертним оцінюванням або спостереженням;

− тестування знань;

− оцінювання результатів діяльності [5; 6; 17; 219; 399; 489; 492; 491; 499].

У нашому дослідженні серед наявних способів оцінювання придатності до підприємницької діяльності виділяємо тести знань, оцінку результатів діяльності, а також соціально-психологічні методики оцінювання якостей особи, серед яких можуть бути інтегровані тести з дисциплін, що пов’язані з контекстом підприємництва (тест-опитувальник).

Насамперед зважаємо на те, що підсумком засвоєння навчального матеріалу дисциплін, спрямованих на формування підприємницької культури, має бути інтегроване тестування знань. До того ж здобувачам освіти повинна надаватися можливість завчасного ознайомлення зі всіма тестовими питаннями.

Засобом контролю ефективності освітнього процесу в контексті формування підприємницької культури є й оцінювання стартапу, розробленого в рамках курсової роботи. Вважаємо, що до нього мають бути залучені діючі підприємці й менеджери організацій оздоровчо-спортивного бізнесу, завдяки чому можна буде оцінити готовність майбутнього бакалавра до підприємницької діяльності з більш об’єктивних позицій.

При виборі засобів діагностики особистісних рис, які асоціюються з підприємницькою культурою, потрібно звернутися також до соціально-психологічних методик, яким властиві надійність, дискримінативність і стандартизованість, що робить їх зручним інструментом у наукових дослідженнях [198, с. 91].

Ураховуємо й те, що певним недоліком на сьогодні є відсутність розроблених спеціалізованих інструментів оцінки підприємницької культури бакалаврів ФКіС. Однак велика кількість уже наявних є підставою для оптимістичного прогнозу того, що серед них можуть бути обрані методики, найбільш адекватні поставленим у нашому дослідженні завданням.

Також доцільним убачається використання експертного оцінювання сформованості підприємницької культури під час проходження навчальної практики, оскільки, згідно з положеннями компетентнісного підходу й традиціями науково-педагогічних досліджень, визначати якість освітнього процесу найкраще за показниками професійної чи квазіпрофесійної діяльності [64]. Упевнені, що це дасть змогу подолати традиційний недолік фахової підготовки бакалаврів ФКіС – недостатній зв’язок між змістом освітнього процесу і його очікуваними результатами, але результати такої оцінки слід поширювати обережно, а іноді краще повідомляти персонально у зв’язку з делікатністю питань підприємництва у сфері ФКіС.

Важливим моментом у створенні останньої педагогічної умови є обґрунтування порядку оцінювання сформованості підприємницької культури, отже, доцільним буде проведення контрольних заходів у межах певних компонентів нашої освітньо-професійної програми на підсумкових практичних

і семінарських заняттях та виконання індивідуальної семестрової роботи [409].

Доречним є і зв'язок експертного оцінювання сформованості підприємницької культури із виробничою практикою.

Названі засоби й алгоритми оцінювання підприємницької культури у нашому дослідженні виконують не тільки діагностичні функції, але і є основою для рефлексії майбутніх бакалаврів ФКіС, сприяють їхньому самовизначенню та самореалізації як підприємців.

Отже, педагогічними умовами формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» визначаємо:

– нарощення індивідуальних ІТ-звичок і ІТ-присутності в освітньому, спортивно-фізкультурному, підприємницькому й соціальному середовищах;

– стимулювання розвитку підприємницького мислення, мотивації досягнення успіху та толерантності до ризиків засобами інтерактивних педагогічних технологій;

– формування ціннісних установок на задоволення потреб інших людей у логіці усвідомленого контролю за альтруїстичними і комерційними мотивами;

– культивування практики прийняття рішень на базі інноваційних управлінських технологій (тайм-менеджмент, SMART тощо) засобами проблемного навчання;

– вивчення й засвоєння досвіду професійно успішних підприємців у сфері ФКіС і включення здобувачів освіти в соціальні (волонтерські) практики підприємництва;

– насичення науково-дослідної роботи студентів підприємницьким змістом; реалізація взаємодоповнюваних методик контролю та рефлексії динаміки набуття студентами підприємницьких якостей.

Зауважимо, що формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС пов’язано, насамперед, із трансформацією змісту освіти, а також застосуванням інноваційних форм і методів навчання. Нами наголошено на необхідності взаємодії суб’єктів освітньої системи, спрямованої на

формування підприємницької культури, на засадах послідовних «м'яких» опосередкованих впливів на майбутніх бакалаврів із ФКіС відповідно до принципу варіативності освітніх траєкторій. Показано, що саме такий підхід, з одного боку, забезпечує досягнення нормативно запланованих результатів навчання, а з іншого – дає змогу, не вдаючись до адміністративного насильства, скеровувати діяльність суб'єктів освітнього процесу на досягнення важливої мети – навчити майбутнього бакалавра з ФКіС бути підприємцем.

3.3. Програмні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту

Відповідно до традицій досліджень у теорії та методиці професійної освіти, авторський задум із формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів ФКіС має бути відображений у вигляді наочних схем, моделей, програм, які могли б чітко презентували його науковій спільноті.

У нашій роботі вважаємо за доцільне подати концептуальний задум у формі структурно-логічної схеми, яка й буде своєрідним підсумковим узагальненням раніше сформульованих принципів, ключових положень, педагогічних умов тощо. Її обґрунтування є наступним напрямком нашого дослідження. Водночас ураховуємо й те, що, згідно з нормативними документами, які регламентують сьогодні зміст освіти, цільові орієнтири освіти майбутнього бакалавра ФКіС взагалі й орієнтири його підготовки до підприємницької діяльності зокрема обов'язково мають бути відтворені у формі компетентностей і програмних результатів навчання [302], адже компетентнісний підхід – метод моделювання результатів освіти як норм його якості, який передбачає відображення у системному і цілісному вигляді образу результату освіти, а також представлення цього результату як ознак готовності здобувача освіти застосувати відповідні знання, уміння та досвід на практиці [52, с. 18].

Зауважимо, що обраний підхід є особливо актуальним при підготовці здобувачів освіти до підприємницької діяльності. Так, у доповіді міжнародної комісії ЮНЕСКО з освіти наголошувалося на тому, що підприємцям потрібна не кваліфікація, яка часто асоціюється з умінням виконувати ті чи інші фактичні дії, а компетентність «як своєрідний коктейль навичок, у якому поєднуються кваліфікація в чіткому значенні цього слова, а також соціальна поведінка, ініціативність і здатність працювати в групі» [362].

Виконуючи окреслене завдання, спершу уточнимо програмні компетентності студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», що співвідносяться з їхньою підприємницькою культурою. Під компетентностями розуміємо динамічну комбінацію знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей, особистих якостей, що визначають здатність особи успішно соціалізуватися, здійснювати професійну й навчальну діяльність [435], а під програмними результатами навчання (ПРН) – знання, уміння, навички, способи мислення, погляди, цінності, інші особисті якості, які можна ідентифікувати, спланувати, оцінити і виміряти та які особа здатна продемонструвати після завершення освітньої програми (програмні результати навчання) або окремих освітніх компонентів [429].

Психологічна компетентність пов’язана з такими ПРН: потреби й мотиви; сила волі та наполегливість; рішучість і сміливість; діловитість, ініціативність; організованість. *Етична* – із принциповістю, обов’язковістю, дотриманням прав інших людей, сумлінністю, правдивістю.

Економічна компетентність асоційована з такими ПРН: розуміння сутності законів ринку; обізнаність щодо моделей оподаткування; розуміння сутності ефективності підприємницької діяльності; усвідомлення необхідності застосування маркетингових технологій; знання критеріїв високого рівня професіоналізму. *Управлінська,* зі свого боку, з орієнтуванням у процесах започаткування бізнесу; розумінням сутності процесів організаційного проєктування; усвідомленням місця й ролі стратегічного планування в підприємницькій діяльності; знанням умов застосування різних технологій прийняття управлінських рішень; розумінням

доцільності використання тайм-менеджменту.

Інформаційно-комунікаційна компетентність – це: медіа та інформаційна грамотність; володіння інформаційними технологіями; інформаційне забезпечення брендингу; обізнаність щодо головних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності; розуміння необхідності захисту інформації.

Соціальна компетентність передбачає: розуміння сутності соціальної відповідальності; поводження в конфліктних ситуаціях; розвиток комунікативних навичок; переконання щодо соціальної ролі підприємця; рівень нормативної саморегуляції.

Педагогічна компетентність пов'язана із такими ПРН: дидактично-організаторські здібності; педагогічна техніка; педагогічний оптимізм; перцептивні здібності; креативність.

Важливим кроком, що поєднує ПРН зі змістом освітнього процесу, став аналіз стандарту бакалаврської освіти за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт» (далі – Стандарт), якому надано чинності у 2019 році [473]. Як бачимо з цього документа, предметна галузь підготовки майбутніх бакалаврів ФКіС окреслюється так:

− об'єкти вивчення та діяльності – сфера ФКіС;

− цілі навчання, сформульовані у формі інтегральної компетентності, яка спирається на НРК, – це підготовка фахівців, здатних розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми, що характеризується комплексністю й невизначеністю умов під час професійної діяльності у сфері ФКіС або в процесі навчання;

− теоретичний зміст предметної галузі – це парадигми, концепції, теорії ФКіС; соціально-гуманітарні науки; педагогіка і психологія; основи анатомії, фізіології, біохімії, гігієни, спортивної медицини; загальна теорія здоров'я, здорового способу життя;

− методи, методики й технології – загальнонаукові методи пізнання та дослідницької діяльності; спостереження, опитування, тестування і вимірювання в фізичній культурі та спорті; словесні, наочні й практичні методи

фізичного виховання та спортивної підготовки; технології організації і проведення спортивно-оздоровчих та спортивних заходів; надання долікарської допомоги; інформаційно-комунікаційні технології;

– інструменти й обладнання – сучасне інформаційно-комунікативне обладнання; спеціалізоване програмне забезпечення; фізкультурно-спортивне спорядження та обладнання [473].

Орієнтири освітнього процесу в цьому Стандарті визначені у формі компетентностей, згрупованих у такі кластери: інтегральна компетентність; загальні компетентності; спеціальні (фахові) компетентності [473].

Очевидно, що в контексті формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів ФКіС усі наведені у Стандарті загальні компетентності безпосередньо стосуються цієї професійної якості. Адже складно уявити успішного підприємця в галузі ФКіС, який не здатний реалізовувати свої громадянські права й обов’язки на користь сталого розвитку суспільства, працювати в команді, не володіє навичками самоменеджменту, не спроможний використовувати інформаційні технології, має низький рівень комунікаційних умінь і відірваний від практики тощо [473].

Щодо спеціальних фахових компетентностей, на наш погляд, вони теж відображають різні аспекти підприємницької культури, оскільки і використання спортивних споруд, спеціального обладнання та інвентарю, і застосовування сучасних технологій управління суб’єктами сфери ФКіС, і безперервний професійний розвиток, а також інші компетентності, визначені у Стандарті, є ринковими інструментами, що дозволяють реалізувати підприємницький потенціал фахівця галузі ФКіС у ринкових умовах.

Отже, вважаємо, що і загальні, і спеціальні компетентності, окреслені у Стандарті, є своєрідним підґрунтям для набуття й реалізації підприємницької культури, фундаментом, на якому будується підприємницький менталітет [473].

Компетентності Стандарту є й орієнтиром для формулювання результатів навчання – очікуваних і доступних вимірюванню конкретних досягнень здобувачів освіти, що відображають те, як вони здатні виконувати професійні

функції після завершення освітньої програми або її частини [435].

Відповідно до завдань нашого дослідження подальший аналіз Стандарту спрямований на визначення результатів навчання, компліментарних підприємницькій культурі майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», тому серед них виділяємо:

– здійснювати аналіз суспільних процесів у сфері ФКіС, демонструвати власне бачення шляхів вирішення існуючих проблем;

– уміти обробляти дані з використанням сучасних інформаційних і комунікаційних технологій;

– показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне й самокритичне мислення;

– засвоювати нову фахову інформацію, оцінювати та представляти власний досвід, аналізувати й застосовувати досвід колег;

– аналізувати процеси становлення й розвитку різних напрямів спорту, олімпійського руху та олімпійської освіти на міжнародному й національному рівнях;

– аргументувати управлінські рішення щодо вирішення проблем, які виникають у роботі суб’єктів ФКіС; мати навички лідерства;

– використовувати нормативні й правові акти, що регламентують професійну діяльність;

– застосовувати набуті теоретичні знання при розв’язання практичних завдань і змістовно інтерпретувати отримані результати [435].

Для визначення компонентів освітніх програм, якими послуговуються заклади вищої освіти для забезпечення програмних результатів навчання зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», проведений додатковий аналіз освітньо-професійних програм з цієї спеціальності. Він засвідчив, що розробники Стандарту по-різному реалізують його вимоги, оскільки вони пропонують різні шляхи формування нормативних компетентностей і досягнення очікуваних результатів освітнього процесу. Звертає також на себе увагу й різний розподіл годин між варіативною та нормативною частинами

навчального плану, а також суттєва відмінність між назвами навчальних дисциплін, зміст яких загалом є аналогічним.

Зіставлення цих ОПП з погляду наявності в них структурних компонентів (дисциплін і навчальних практик), спрямованих на формування підприємницької культури, показав, що в деяких із них є дисципліни, зміст яких передбачає формування компетентностей, асоційованих із цією професійною якістю. Так, наприклад, ОПП Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» включає дисципліну «Комерціалізація стартап-проєктів», зміст якої, очевидно, відтворює специфіку підприємницької діяльності [375].

Однак такі дисципліни враховані далеко не в усіх ЗВО, які проводять підготовку майбутніх бакалаврів ФКіС. Більш традиційною в ОПП спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» є такі, що стосуються підприємницької діяльності побічно, як-от: «Економічна теорія»; «Основи менеджменту та маркетингу у фізичній культурі та спорті»; «Спортивні споруди та обладнання»; «Сучасні фітнес-технології»; «Управління у фізичній культурі та спорті»; «Технічні засоби у фізичному вихованні та спорті»; «Оздоровчий фітнес» та ін. [375; 377]. Припускаємо, що їхній зміст також передбачає формування компетентностей, необхідних для інноваційної діяльності в галузі фізичної культури і спорту.

Наголосимо також, що в проаналізованих ОПП [375; 376; 377; 378; 384] більшість дисциплін, суть яких перетинається з формуванням підприємницької культури, належить до вибіркових компонентів. До того ж, ці дисципліни можуть бути зараховані і до циклу професійної, і до циклу загальної підготовки. В ОПП виявлені й варіації назв цих дисциплін. Однак вважаємо, що від цього їхній зміст залишається незмінним. Окремо стоїть дисципліна «Інформаційні технології в галузі», яка зафіксована в усіх проаналізованих програмах у блоці обов’язкових компонентів циклу професійної підготовки [375; 376; 377].

Щодо навчальних практик, то тут відзначимо, що всі ОПП мають достатню кількість годин практичної підготовки, що дозволяє частину їхнього змісту спрямувати на залучення студентів до підприємницької чи комерційної

діяльності. Загалом вважаємо, що різноманітність форм реалізації змісту Стандарту в ОПП різних ЗВО сприяє підвищенню конкуренції на ринку освітніх послуг і якості фізкультурно-спортивної освіти.

Досвід закладів вищої освіти нашої країни врахований при складанні авторської ОПП, спрямованої на формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів ФКіС. При обмеженні з боку діючого Стандарту ми мали певну свободу в розробці компонентів освітньої програми. Зокрема, на основі визначених вище програмних результатів навчання виділили такі компоненти: окремі навчальні дисципліни, їхні змістові модулі, один із розділів навчальної практики на 4-му курсі.

Співвідношення очікуваних результатів навчання, асоційованих із формуванням підприємницької культури, із компонентами нашої ОПП подані в табл. 3.1. Важливим є те, що підготовка майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту до підприємницької діяльності обов’язково має проходити з урахуванням міжпредметних зв’язків, із взаємопроникненням і логічним підпорядкуванням усіх перерахованих компонентів освітньої програми загальній меті. Наголосимо на тому, що для реалізації принципів і положень авторської концепції обов’язковим є віднесення більшості дисциплін, зміст яких повністю або частково спрямовано на формування підприємницької культури, до вибіркової частини освітньої програми.

На основі виділених програмних результатів навчання обрано компоненти освітньої програми, втілені в 14 змістових модулях, науково-дослідній діяльності студентів (курсова робота, що включає розробку персональних стартапів у галузі ФКіС), підприємницькому емпіричному експерименті (виробнича практика), що передбачає імітаційну спробу реалізації персональних стартапів під контролем і супроводом досвідчених носіїв підприємницької культури.

Аргументами на користь такого підходу є те, що структурно-логічні схеми відповідають принципам: «ясності» (кожен блок такої схеми є зрозумілим навіть у відриві від загального контексту моделі); «сталості» (визначення й описання блоків схеми проводиться з незмінної позиції суб’єкта моделювання);

«ієрархічності» (кожен із блоків досліджуваного процесу може бути деталізований у структурних модулях, змістових модулях, темах, положеннях): структурні модулі, змістові модулі, теми, положення) [284. с. 213].

Таблиця 3.1

Забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) компонентами освітньої програми*

Компоненти освітньо-професійної програми	ПРН*							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Змістовий модуль «Цифрове забезпечення підприємництва» дисципліни «Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента» (1-й семестр)		+						
Змістовий модуль «Сутність підприємницької діяльності» дисципліни «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» (3-й семестр)			+		+			
Змістовий модуль «Організаційно-правові форми підприємницької діяльності» дисципліни «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» (3-й семестр)	+				+			
Змістовий модуль «Підприємницьке мислення» дисципліни «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» (6-й семестр)					+			
Змістовий модуль «Основи підприємницької культури» дисципліни «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» (3-й семестр)					+			
Змістовий модуль «Загальні положення та особливості маркетингу ФКіС» дисципліни «Маркетинг у спорті» (6-й семестр)						+	+	
Змістовий модуль «Розробка спортивно-оздоровчих послуг» дисципліни «Маркетинг у спорті» (6-й семестр)						+		
Змістовий модуль «Просування послуг у спортивно-оздоровчій галузі» дисципліни «Маркетинг у спорті» (6-й семестр)						+		
Змістовий модуль «Перспективне маркетингове планування» дисципліни «Маркетинг у спорті» (6-й семестр)						+	+	
Змістовий модуль «Загальні положення менеджменту фізичної культури і спорту» дисципліни «Менеджмент бізнесу» (8-й семестр)				+	+			+
Змістовий модуль «Управлінський цикл та технологія прийняття рішень» дисципліни «Менеджмент бізнесу» (8-й семестр)				+	+			+
Змістовий модуль «Сучасні тенденції менеджменту у галузі» дисципліни «Менеджмент бізнесу» (8-й семестр)				+	+	+		+
Змістовий модуль «Стартапи у галузі» дисципліни «Професійна майстерність тренера» (8-й семестр)						+	+	
Курсова робота з сучасних технологій в спорті (8-й семестр)	+		+	+	+			+
Виробнича практика (Спілкування в бізнес-середовищі як помічник менеджера в закладах спортивно-оздоровчої галузі) (8-й семестр)	+	+	+	+	+			+

*Результати навчання:

1. Здійснювати аналіз суспільних процесів у сфері ФКіС, демонструвати власне бачення шляхів розв’язання існуючих проблем. 2. Уміти обробляти дані з використанням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій. 3. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне й самокритичне мислення. 4 Засвоювати нову фахову інформацію, оцінювати й представляти власний досвід, аналізувати та застосовувати досвід колег. 5. Аналізувати процеси становлення та розвитку різних напрямів спорту, олімпійського руху та олімпійської освіти на міжнародному і національному рівнях. 6. Аргументувати управлінські рішення для вирішення проблем, які виникають у роботі суб’єктів ФКіС; мати навички лідерства. 7. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність. 8. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

Авторські програмні засади методичного забезпечення процесу формування ПК подані у формі структурно-логічної схеми (рис. 3.1).

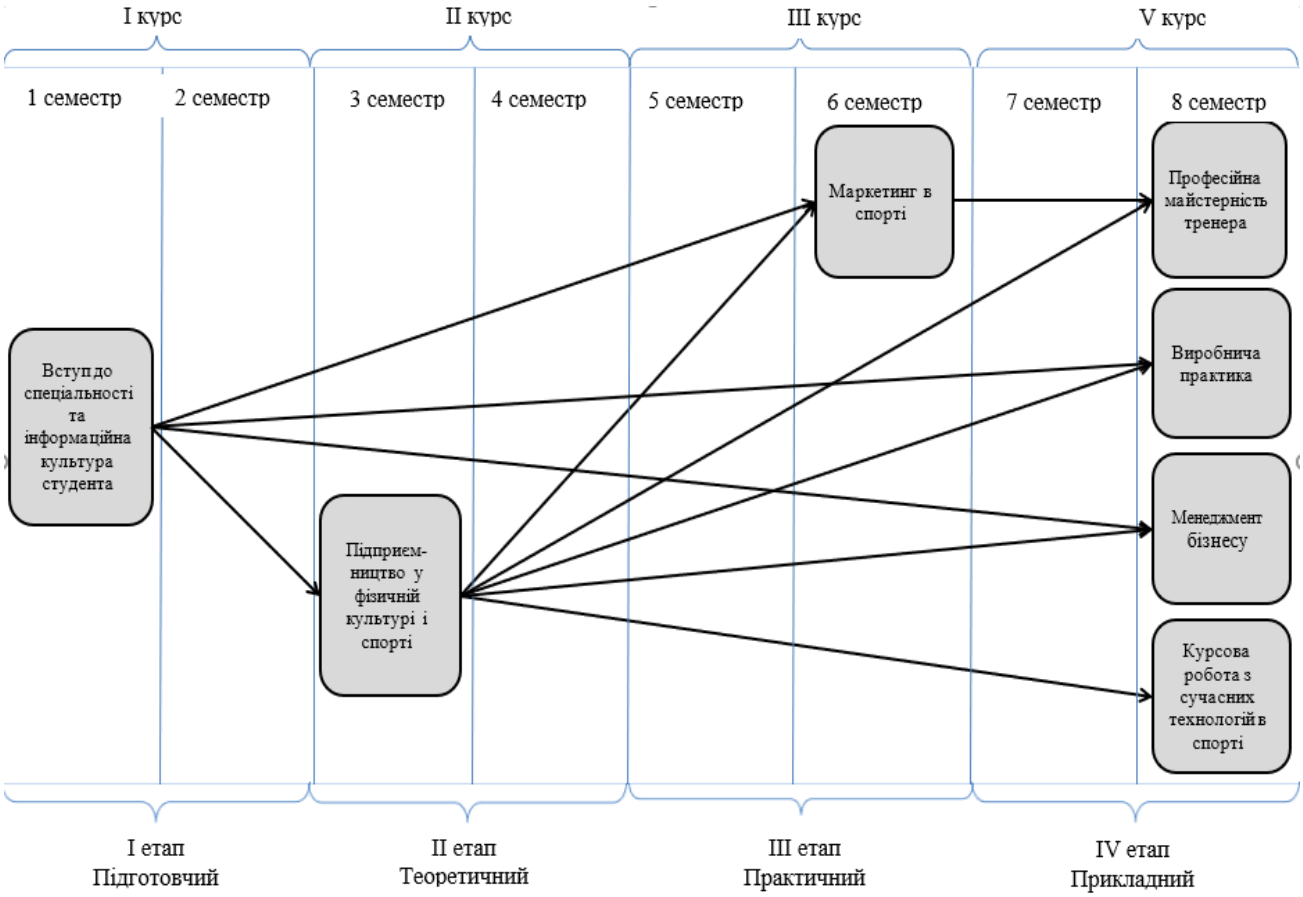

Рис. 3.1. Структурно-логічна схема формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС

Зауважимо, що побудова структурно-логічної схеми формування підприємницької культури дає змогу:

– відтворити цей процес як послідовність етапів, пов’язаних із засвоєнням здобувачами освіти змісту компонентів освітньої програми;

– при необхідності уточнити зміст кожного з компонентів ОПП, що залучені до цього процесу, не втрачаючи загального контексту;

– відобразити взаємозв’язки різних компонентів освітньо-професійної програми, показати системні зв’язки між ними;

– представити логіку формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту, описавши її у хронології;

– полегшити розумову працю з розвитку первинної ідеї, іншими словами, є засобом пізнання досліджуваної предметної сфери.

Отже, процесуальний характер формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту, відображений на рис. 3.1, виявляється в послідовності етапів, що відрізняються між собою, насамперед, освітніми завданнями.

Першим є підготовчий етап, який співвідноситься з 1-м семестром. Тут формування підприємницької культури асоційовано з обов'язковою дисципліною «Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента». Завданням цього етапу є знайомство майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту з можливостями інформаційних систем управління проєктами, сервісів для створення сайтів та складення ментальних мап, а також прикладних комунікаційних програм для мобільних пристроїв. Відбувається й початкове навчання використанню перерахованих засобів у контексті підприємницької діяльності.

Другий етап – теоретичний, припадає на 3-й семестр, поєднаний з вибірковою дисципліною «Підприємництво у фізичній культурі і спорті». Його головне завдання – формування підприємницького мислення.

Третій етап – практичний. Триває протягом 6 семестру. На цьому етапі студенти засвоюють зміст вибіркової дисципліни «Маркетинг у спорті». Тут головним завданням є формування установки на задоволення потреб інших людей при розробці і втіленні своїх інновацій.

Четвертий етап – прикладний, збігається з 8-м семестром, на який заплановані такі обов'язкові компоненти освітньо-професійної програми, як курсова робота, виробнича практика й вивчення двох навчальних дисциплін: «Професійна майстерність тренера» та «Менеджмент бізнесу». Завданням цього етапу є включення здобувачів освіти до соціальної практики підприємництва, а також підготовка майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту до здійснення управлінського циклу в підприємницькій діяльності.

Вважаємо, що останні два етапи є найважливішими в освітньому процесі,

спрямованому на формування підприємницької культури.

За потреби декомпозиція Рис. 3.1 дозволить виділити і більш детально описати окремі компоненти ОПП, спрямовані на формування підприємницької компетентності майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту, класифікуючи й описуючи їх відповідно до місця, яке вони займають у процесі, що конструюється.

Робочі програми дисциплін, що формують підприємницьку культуру, представлені в Додатку Д. Звернемо увагу на те, що згідно з нашою схемою змістовні компоненти (дисципліни) ОПП утворюють дві «лінії»: «лінію маркетингу» й «лінію менеджменту». Вони перетинаються в компонентах програми, що передбачають практичне використання попередньо набутих знань і умінь.

Наскрізною темою, яка проходить через усі складові процесу формування підприємницької культури, є використання інформаційних технологій, започатковане дисципліною «Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента».

Найважливішим чинником успішності формуванні підприємницької культури є додержання принципу варіативності, зокрема можливість вибору здобувачем освіти альтернатив при визначенні освітньої траєкторії.

У нашому випадку це забезпечується тим, що:

− по-перше, більшість дисциплін, зміст яких спрямований на формування підприємницької культури, належать до варіативних;

− по-друге, обов’язкові компоненти ОПП, якими є курсова робота і виробнича практика, теж передбачають можливість вибору студентом змісту своєї діяльності. Наприклад, на практиці – це місце її проходження; у курсовій роботі – тема дослідження (точніше, інновація, обґрунтуванню якої присвячується робота).

На нашу думку, важливо, щоб здобувачі освіти мали можливість отримати уявлення про заходи, які формують підприємницьку культуру й передбачені ОПП, на якомога ранньому періоді навчання. За авторським

задумом така робота має розпочинатися з першого курсу, починаючи з вивчення дисципліни «Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента», тобто в першому семестрі, коли здобувачам освіти подають програму змістових модулів відповідних навчальних дисципліни, структуру процесу формування підприємницької культури певними формами й методами навчання, видами та методами контролю знань.

Графічним узагальненням авторської концепції стала модель формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту, яка складається з трьох взаємозалежних та взаємопроникних підсистем: проєктувальної, процесуальної та результативної (рис. 3.2).

Головними елементами проєктувальної підсистеми визначено мету підготовки, що сформована на основі аналізу потреб професійних співтовариств, екстраосвітніх орієнтирів суспільства загалом. Зазначені елементи відтворюються в змісті академічних документів вищого навчального закладу за принципом сходження від абстрактного до конкретного.

Цілісність підготовленості як інтегрального результату забезпечується єдністю структурних (світоглядний, мотиваційний, психосоматичний, фаховий, автодидактичний) і змістовних (когнітивний, психомоторний, афективний) компонентів її змісту.

Процесуальна підсистема відтворює послідовність обґрунтованих і визначених етапів підготовки, їх ключових завдань та педагогічних умов, що забезпечують поступове наближення до запрограмованого результату.

Результативна підсистема складається з розроблених критеріїв, операційних показників, діагностичних методик оцінювання рівнів підготовленості, що входять до змісту державної атестації майбутнього бакалавра з ФКіС.

Отже, припускаємо, що обґрунтовані в підрозділі концептуальні засади, педагогічні умови і структурно-логічна схема можуть стати основою внутрішньо узгодженої системи впливів, що сприяють формуванню підприємницької культури в майбутніх бакалаврів із фізичної культури та спорту.

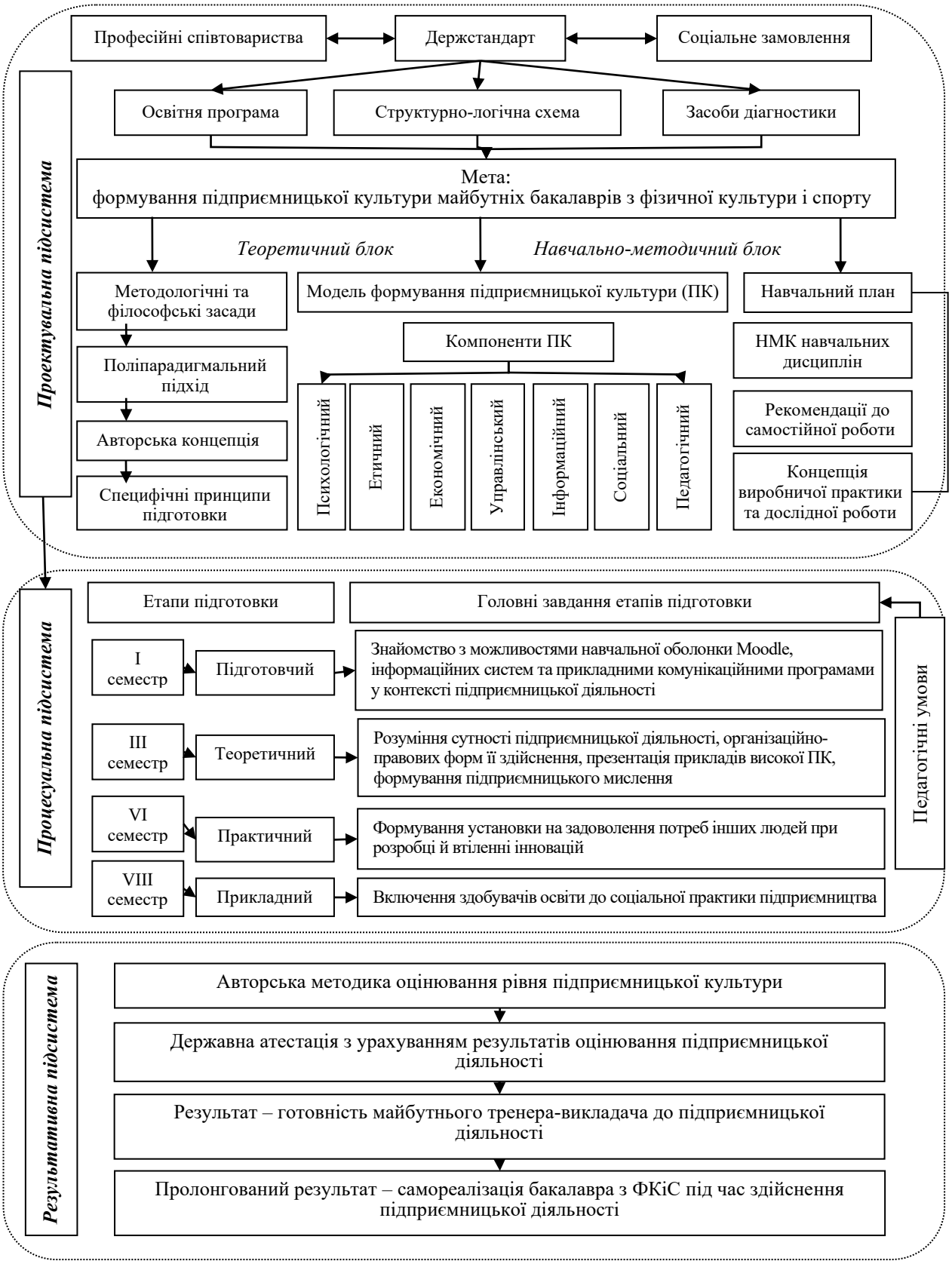

Рис. 3.2. Модель формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту

Висновки до розділу 3

Авторський задум формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» подано у формі концепції, яка, відповідно до традицій педагогічних досліджень, інтегрує в собі загальні уявлення про цільові орієнтири й перебіг педагогічних процесів, принципи, теоретичні імперативи, педагогічні умови, програмні (модельні) засади його здійснення тощо.

Концепцію сформульовано з урахуванням ідей Л. Болтанські, Е. К'япелло, Л. Тевено про підприємництво як діяльність, спрямовану на досягнення згоди; положень культурології про культуру як втілений досвід людського співіснування; теорії соціальних настанов Д. Узнадзе; положень М. Вебера, Ф. Найта про особливий менталітет підприємців; положень теорії менеджменту про зміст управлінського циклу; маркетингової методології customer development; ідей П. Бурдьє про сутність соціальної практики та стилю життя людини; положень культурно-історичної теорії розвитку психіки людини Л. Виготського про сутність інтеріоризації й екстеріоризації людиною змісту культури; положень соціально-когнітивної теорії А. Бандури про механізм підвищення самоефективності людини; теорії А. Вербицького щодо квазіпрофесійного навчання, за якою освітній процес має ґрунтуватися на створенні ситуацій, наближених до умов реальної праці; гуманістичної педагогіки, яка стверджує, що формування особистісних якостей і моделей поведінки відбувається більш результативно в умовах вільного самовираження людини.

Показано, що нарощення конструктивних культурних патернів професійної освіти майбутніх бакалаврів із ФКіС тривалий час відбувалося шляхом обережних педагогічних експериментів у ЗВО, які поступово уточнювали, розширювали та оновлювали її цільові й процесуальні характеристики в традиціях індустріальної, соціалістичної суспільно-

економічної формації. Поява пропонованої концепції формування ПК у майбутніх фахівців ФКіС на першому рівні вищої освіти викликана бажанням відійти від означеної малопродуктивної практики. У сучасних умовах назріла об'єктивна необхідність підготовки нинішніх випускників до спортивної та професійно-педагогічної самореалізації відповідно до запитів «цифрового світу» й децентралізованої ринкової економіки на засадах автономного вибору способів її здійснення та з урахуванням позицій і потреб майбутніх клієнтів, конкурентів, інших зацікавлених сторін, споживчу поведінку яких дедалі важче прогнозувати.

Унікальність ситуації в системі вищої професійної освіти полягає в тому, що студенти покоління Z здобувають освіту під переважним впливом викладачів покоління X та Y, які можуть стати останніми представниками людства, що мають можливість, виходячи з власних суб'єктивних вражень, порівняти «цифровий світ» і світ без інтернету й гаджетів з його перевагами та недоліками.

Поліфункціональний характер предметної сфери спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», велика інваріантність накопичених у галузі спеціалізацій дають надію на комфортне входження нового покоління професіоналів у конструктивні соціальні та економічні відносини завдяки їхній готовності до перманентного пошуку ефективних ринкових пропозицій для користувачів послугами фахівців із ФКіС. Отже, індивідуальний вибір своєї освітньої траєкторії здобувачі мають здійснювати в логіці прогнозованої економічної доцільності накопичених компетентностей та з урахуванням характеристик своєї індивідуальної природи.

Такий підхід доповнює традиційну стратегію побудови професійної кар'єри фахівців із ФКіС з найманою працею, стабільною зарплатнею та соціальним захистом ще однією версією професійної самореалізації як малопередбачуваного й нелінійного процесу самоорганізації особистості шляхом започаткування власної справи або іншу економічно прибуткову активність, здійснену на свій ризик і під свою відповідальність.

Окреслена прагматична мета (головним чином пов’язана з можливістю отримання в майбутньому фінансового й економічного прибутку від професійної діяльності) дає змогу поєднати сукупність стандартизованих softskills-результатів академічного навчання з феноменом підприємницької культури, що має стати наскрізною особистісною характеристикою випускника в умовах конкурентно-ринкового суспільства.

Визначені й обґрунтовані вихідні принципи формування підприємницької культури здобувачів освіти як своєрідні правила, що задають напрям, характер і стратегію діяльності суб’єктів освітнього процесу. Серед них: диджиталізація; варіативність освітніх траєкторій; ступеневість і кризовість; професійно-підприємницька контекстність.

Низка академічних особливостей традиційного навчання майбутніх фахівців ФКіС (поєднання спортивно-тренувального й освітнього процесу, травми, специфічні режими харчування, змагань, реабілітації тощо) детермінують максимально мобільний та гнучкий графік засвоєння окремих освітніх компонентів. Крім цього, можливість проходження дослідницької й виробничої практик із фактичним залученням до реалізації освітньої програми успішних професійних тренерів, підприємців і потенційних роботодавців у галузі ФКіС (топ-менеджерів спортивних клубів, бізнес-тренерів, блогерів та ін.) виокремлюють студентів цієї спеціальності як діючих професіоналів спортивно-фізкультурного бізнесу, що перебувають у процесі продовження спортивної кар’єри або її завершення й мають змогу поєднувати навчання з професійною підприємницькою діяльністю в галузі ФКіС на всіх етапах підготовки в ЗВО.

Безпосереднє ознайомлення з професійною позицією людей, які перебувають в умовах конкурентної боротьби в галузі ФКіС за право якісно задовольняти певні потреби населення (у руховій активності, видовищності, здоров’язбереженні тощо), є обов’язковою вимогою як для формування в уяві здобувачів освіти образів, що стосуються ефективного підприємництва, так і для втілення цих образів у дійсність.

Обґрунтовано, що педагогічні умови формування підприємницької культури – це спеціальні обставини, сприятливі для набуття здобувачами освіти певних особистісних і професійних якостей, що створюють, по-перше, матеріальне й соціальне середовище, в якому відбувається освітній процес; по-друге, сукупність чинників, що впливають на засвоєння студентами змісту освіти та його результативність.

Наголошено, що формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС пов’язано, насамперед, із трансформацією змісту освіти, а також із використанням інноваційних форм і методів навчання. Зауважено на необхідності взаємодії суб’єктів освітньої системи, спрямованої на формування підприємницької культури, на основі послідовних «м’яких» опосередкованих впливів на майбутніх бакалаврів із ФКіС відповідно до принципу варіативності освітніх траєкторій. Показано, що саме такий підхід, з одного боку, забезпечує досягнення нормативно запланованих результатів навчання, а з іншого – дає змогу, не звертаючись до адміністративного насильства, скерувати діяльність суб’єктів освітнього процесу на досягнення важливої мети – навчити майбутнього бакалавра з ФКіС бути підприємцем.

На основі визначених програмних результатів навчання обрані компоненти освітньої програми, втілені в 14 змістових модулях, науково-дослідній діяльності студентів (курсова робота, що включає розробку персональних стартапів у галузі ФКіС), підприємницькому емпіричному експерименті (виробнича практика), який передбачає імітаційну спробу реалізації персональних стартапів під контролем і супроводом досвідчених носіїв підприємницької культури.

Авторські програмні засади методичного забезпечення подано у формі структурно-логічної схеми та моделі формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС.

Основні наукові результати розділу опубліковані у працях [77; 79; 95; 85; 86; 88; 72; 84].

РОЗДІЛ 4
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ БАКАЛАВРІВ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 017 «ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА І СПОРТ»

У розділі представлено науково-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». Описано методичне забезпечення, яке складається із навчально-методичного (нормативного, предметного, інформаційного) та технологічного забезпечення освітнього процесу. Названо форми й методи організації навчання, використані у процесі формування підприємницької культури. Висвітлено особливості роботи з контингентом здобувачів освіти за окресленою спеціальністю. Схарактеризовано методичний супровід процесу формування підприємницької культури у студентів цієї спеціальності.

4.1. Методичне забезпечення формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту

Останнім часом у галузі вищої освіти нашої країни відбуваються скоординовані позитивні трансформації, пов’язані з підвищенням якості освітнього процесу у ЗВО, який визначається як інтелектуальна, творча діяльність, що здійснюється через систему науково-методичних і педагогічних заходів та спрямована на передачу, засвоєння, примноження й використання знань, умінь та інших компетентностей у осіб, які навчаються [435].

Водночас на перший план виходить запобігання обману стейкхолдерів («стейкхолдер» - зацікавлена сторона) заміною реального освітнього процесу його імітацією, тобто коли заняття, контрольні заходи документуються, але не проводяться: студенти та викладачі переважно відсутні на цих заняттях,

письмові завдання не виконуються, а виставлення оцінок відбувається без реального оцінювання здобувачів вищої освіти тощо [126].

У нашій роботі якість освітнього процесу й чесність стосовно зацікавлених сторін забезпечується критичним ставленням до особливостей методичного забезпечення, ретельним аудитом форм і методів формування підприємницької культури, а також розробленням схеми методичного супроводу виконання студентами вимог освітньо-професійної програми.

Попередній аналіз нормативних і наукових джерел дозволяє стверджувати, що на сьогодні в нашій країні вимоги до методичного забезпечення освітнього процесу ЗВО є більш-менш усталеними [113; 429; 435; 430; 302; 414; 443; 444], що підкріплено його систематизацією [32; 208; 439; 501]; спробами перспективного проєктування шляхів удосконалення [216], зокрема з урахуванням тенденцій до диджиталізації вищої освіти [50; 242; 275], а також використанням зарубіжного досвіду методичного забезпечення освітніх програм [361].

Узявши за основу намагання наших попередників класифікувати способи забезпечення освітнього процесу у ЗВО, виділимо серед них власне навчально-методичне, що інтегрує нормативне, змістове (предметне), а також інформаційне й технологічне забезпечення.

До того ж, навчально-методичне забезпечення – це документи, інформаційні матеріали (тексти, схеми, відео-, аудіо-), які задовольняють потребу суб’єктів освітнього процесу у відомостях, що становлять цілепокладання й зміст освіти [501], а технологічне – це технології, від яких залежить інтеріоризація змісту освіти.

Для відображення взаємозв’язку між видами забезпечення освітнього процесу представимо його як систему у вигляді концепт-карти предметної галузі. Зауважимо, що, згідно з Ліцензійними умовами провадження освітньої діяльності, відтворення взаємозв’язку є обов’язковим для публічного перегляду, а головне – воно має бути зрозумілим і зручним як для науково-педагогічних працівників, так і для здобувачів освіти [430] (рис. 4.1).

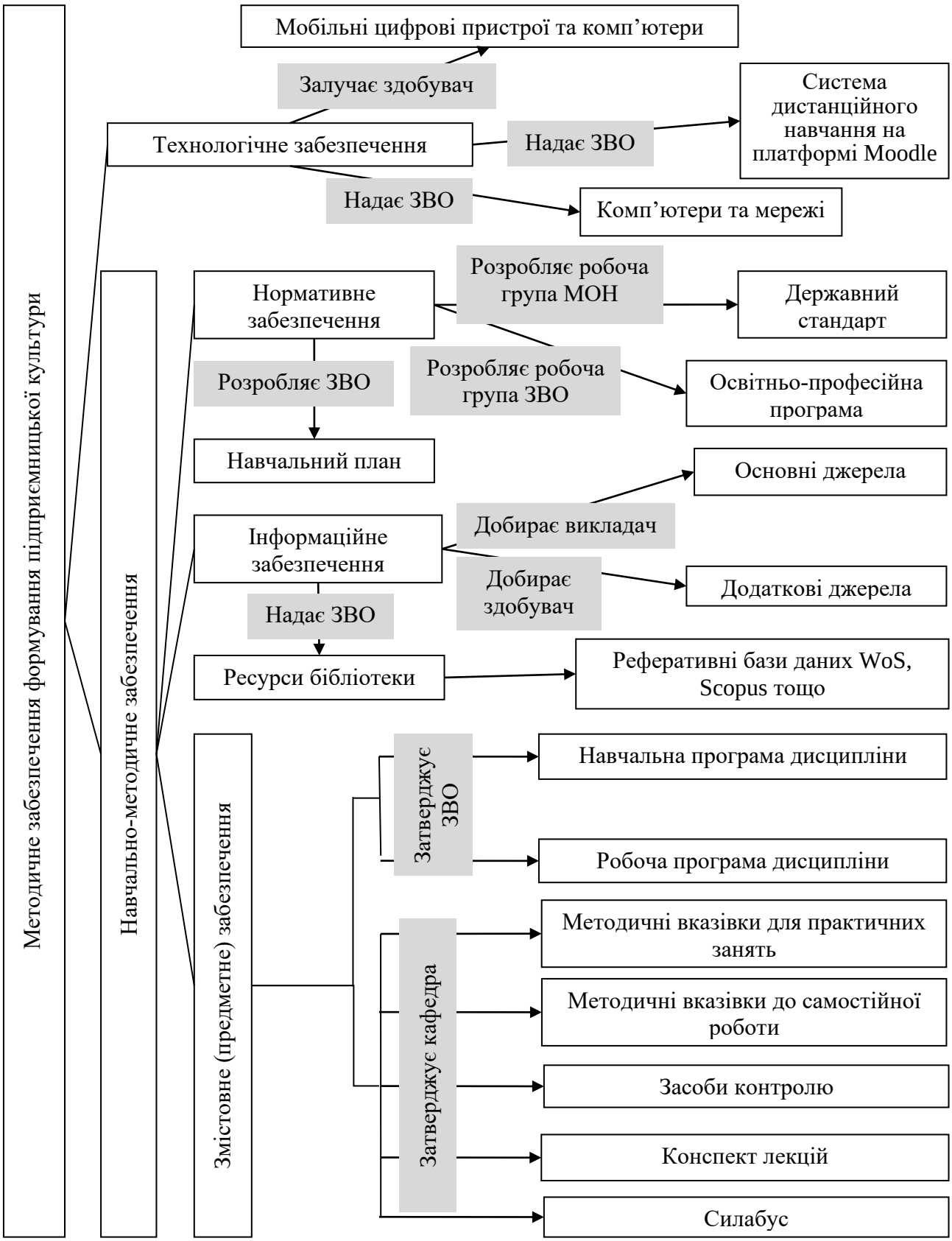

Рис. 4.1. Концепт-карта предметної сфери «Методичне забезпечення формування підприємницької культури»*

Термін концепт-карти випливає в контексті одного з формальних типів представлення знань через процедуру «картування», яка полягає у відборі й графічній презентації груп понять, а також алгоритмів вирішення теоретичних і практичних завдань, що використовують ці поняття або їхні властивості [13]. У межах нашого дослідження концепт-карти використані як графічний спосіб, що допомагає усвідомити місце того чи іншого поняття в загальній картині світу чи в обраній предметній сфері. Він є ефективним для сприйняття завдяки візуалізації через поєднання понять стрілками, які вказують на їхню взаємодію або взаємовплив.

Як бачимо з концепт-карти, навчально-методичне забезпечення освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури, умовно можна поділити на нормативне (розробляється профільним міністерством, ЗВО), предметне (готується безпосередньо науково-педагогічними працівниками) та інформаційне (формується спільними зусиллями всіх суб’єктів освітнього процесу: науково-педагогічними працівниками, ЗВО, а також здобувачами освіти).

Коротко охарактеризуємо *нормативне забезпечення*, яке регламентує освітній процес, визначаючи його формальні параметри, інтегруючи державний стандарт, освітньо-професійну програму, навчальні плани.

Перша найважливіша його складова – це *державний стандарт освіти*, відповідальність за створення якого несе МОН України [302], а на рівні обраної нами для дослідження проблематики – члени підкомісії зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (Науково-методична комісія № 2 з освіти, фізичної культури і спорту Науково-методичної ради Міністерства освіти і науки України). Цей стандарт ґрунтовно окреслює об’єкт вивчення й діяльності здобувачів освіти; завдання освітнього процесу, сформульовані в термінах компетентнісного підходу; орієнтовний зміст навчання; методи та технології, що можуть бути використані в освітньому процесі [473].

Поданий у попередньому розділі аналіз цього документа свідчить про те, що в Стандарті міститься компетентнісна база для проєктування процесу

формування підприємницької культури здобувачів освіти за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт», адже, спираючись на нього, ЗВО мають право самостійно вирішувати питання складу та змісту навчально-методичного забезпечення освітнього процесу з урахуванням вимог законодавства. Зокрема, посилаючись на проголошену в Законі автономію, МОН України передав ініціативу щодо створення компонентів методичного забезпечення освітнього процесу закладам освіти [444; 501].

Зважаючи на це, у вітчизняній освіті все чіткіше прослідковується тенденція до урізноманітнення змісту ОПП з підготовки студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». На тлі стандартизації та уніфікації структури й методики розроблення цих програм незаперечною цінністю все-таки є унікальність кожної ОПП та обраний колективом НПП акцент. Цей момент відіграє ключову роль у контексті формування підприємницької культури, адже ми маємо змогу не тільки виокремити пріоритети освітнього процесу, але й творчо конструювати його, забезпечуючи варіативність, диджиталізацію, етапність процесу формування обраної цільової професійної якості.

Наступна складова нормативного забезпечення, яке регламентує освітній процес згідно із Законом України «Про вищу освіту» [429], визначаючи його формальні параметри, є *освітньо-професійна програма* (ОПП). У тексті цього документа пропонується її тлумачення як єдиний комплекс освітніх компонентів (навчальних дисциплін, індивідуальних завдань, практик, контрольних заходів тощо), спрямованих на досягнення передбачених результатів навчання, що дає право на отримання визначеної освітньої або освітньої та професійної (професійних) кваліфікації (кваліфікацій) [429].

Наголосимо, що зміст ОПП (до розробників якої належав автор дисертації) був орієнтований на формування підприємницької культури студентів, про що свідчить, наприклад, записана в документі спеціальна фахова компетентність № 12. Загалом зміст ОПП цілком відповідає вимогам професійного стандарту, що доведено в попередніх підрозділах, не зважаючи на

те, що був сформульований задовго до введення стандарту (Додаток В).

Зауважимо й на тому, що створення цієї ОПП було колективним, зокрема за участю й тісною співпрацею зі стейкхолдерами, які вносили свої корективи у формулюванні цілей і завдань теоретичної та практичної підготовки, спрямованої на формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС.

На підставі створеної ОПП в експериментальному ЗВО розроблено *навчальний план* (Додаток Г), який визначає: перелік і обсяг навчальних дисциплін у кредитах ЄКТС; послідовність вивчення дисциплін; форми проведення навчальних занять та їхній обсяг; графік освітнього процесу; форми поточного й підсумкового контролю [302]. На базі цього навчального плану складені *індивідуальні навчальні плани студентів*, які затверджені в прийнятому в експериментальному ЗВО порядку [430; 302].

Наш навчальний план із підготовки майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» характеризується особливістю, яка зумовлена спрямуванням освітнього процесу на формування підприємницької культури, і полягає вона в тому, що всі передбачені дисципліни гарантують таку культуру (див. Рис 3.1).

Наступною складовою навчально-методичного забезпечення є змістове (предметне), яке дозволяє безпосередньо формулювати й реалізовувати зміст освіти, супроводжувати аудиторну, індивідуальну та самостійну роботу. Зазначимо, що обов’язок створювати й постійно оновлювати документи, що належать до цього виду забезпечення, покладається на науково-педагогічних працівників, які можуть це робити і індивідуально (план-конспект занять, фондова лекція тощо), і в групах (наприклад, авторські колективи посібників). Форми цих документів є достатньо стандартизованими (навчальні, робочі програми дисциплін), а ось їхній зміст є результатом творчості автора, унаслідок чого вони репрезентують індивідуальний стиль кожного окремого викладача [444].

Предметне забезпечення освітнього процесу в нашому випадку

зосереджене в навчально-методичних комплексах дисциплін (НМКД):

− Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента (Додаток Д);

− Підприємництво у фізичній культурі і спорті (Додаток Д);

− Маркетинг в спорті (Додаток Д);

− Професійна майстерність тренера (Додаток Д);

− Менеджмент бізнесу (Додаток Д);

− Курсова робота з сучасних технологій в спорті (Додаток Д);

− Виробнича практика (Додаток Д).

Оскільки під НМКД маємо на увазі сукупність нормативних і навчально-методичних матеріалів у паперовій та/або в електронній формах, необхідних і достатніх для ефективного виконання студентами робочої програми навчальної дисципліни, передбаченої навчальним планом відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня й напрямку підготовки (спеціальністю) [208; 527], то його пряме призначення – забезпечити цілісний навчальний процес із певної дисципліни в єдності цілей, змісту, дидактичного процесу й організаційних форм навчання. Зокрема, він повинен сприяти: наданню навчальної інформації та її сприйняттю, набуттю, закріпленню й удосконаленню знань, умінь та навичок, їхньому застосуванню і контролю, а також реалізації основних функцій освітнього процесу – освітньої, виховної та розвиваючої [527].

Зміст авторського НМКД складається з двох компонентів: матеріалів щодо планування вивчення дисципліни; матеріалів змістового наповнення навчальної дисципліни [208].

Перший представлений *навчальною* і *робочою* навчальною програмою навчальної дисципліни (Додаток Д), а також *силабусами*.

До *другого* компонента належать методичні й навчальні матеріали: підручники, опорні конспекти лекцій, інструктивно-методичні матеріали (вказівки, алгоритми, плани, інструкції) до практичних, семінарських і лабораторних занять, до проведення ділових ігор і розв’язання ситуаційних задач, до самостійної роботи й роботи з тестами, підготовки до іспитів, а також із виконання й захисту курсових і кваліфікаційних робіт [208; 247, с. 51; 501].

Як виділено в рекомендаціях із навчально-методичного забезпечення навчальних дисциплін у ЗВО, документи й форми навчально-методичного забезпечення дисципліни визначають викладач і кафедра (група забезпечення освітньої програми) з урахуванням необхідності максимально повного надання здобувачам освіти всієї інформації та матеріалів, необхідних для успішного вивчення дисципліни [444].

Відповідно до Положення про навчально-методичний комплекс дисципліни кафедри фізичної культури і спорту ЗНУ наш НМКД складався з таких компонентів:

− навчальна програма дисципліни;

− робоча навчальна програма дисципліни;

− силабус;

− тексти лекцій;

− методичні рекомендації до практичних занять;

− методичний посібник до самостійної роботи студентів денної форми навчання;

− методичний посібник до самостійної роботи студентів, які навчаються дистанційно;

− методичний посібник для студентів заочної форми навчання;

− матеріали проміжного й підсумкового контролю.

Проте деякі документи НМКД створювалися на тривалий період, а інші (плани-конспекти занять, тематика курсових, квалафікаційних і магістерських робіт, завдання для індивідуальної та самостійної роботи) повинні оновлюватися постійно. Наголосимо й на тому, що одна група матеріалів (ситуаційні завдання, засоби поточного контролю) не потребує затвердження, друга (наприклад, плани-конспекти занять) погоджується з гарантом програми, а третя (тематика курсових, кваліфікаційних і магістерських робіт) розглядається на засіданні кафедри й затверджується її рішенням. Запровадження навчальних (робочих навчальних) програм, рекомендація до друку навчальних посібників і підручників – це компетенції вченої ради вищого навчального закладу [501].

Коротко проаналізуємо кожну складову НМКД.

Навчальна програма дисципліни є документом, що розробляється на основі ОПП і навчального плану, фіксує місце дисципліни в структурі підготовки, окреслює її зміст, обсяг знань, умінь і практичних навичок, ціннісних установок та компетентностей, якими повинен володіти майбутній бакалавр із ФКіС, а також вказує на послідовність навчання, його форми, міждисциплінарні зв'язки, рейтингову систему оцінювання набутих студентом знань і вмінь за всіма видами аудиторної та самостійної навчальної роботи.

Зауважимо, що проєктування навчальних програм дисциплін у нашому дослідженні відбувалося за принципо академічної свободи, за яким суб'єкти освітнього процесу користуються правом самостійно визначати змісту освіти [194].

На базі навчальної програми створена робоча навчальна програма – це нормативний документ, головним призначенням якого є:

– ознайомлення здобувачів вищої освіти та інших учасників освітнього процесу зі змістом, критеріями й засобами оцінювання результатів навчання;

– встановлення відповідності змісту освіти освітній програмі та стандартам вищої освіти під час акредитації;

– встановлення відповідності при зарахуванні результатів навчання, отриманих в інших закладах освіти (академічна мобільність), за іншими освітніми програмами, у попередні роки (при поновленні на навчання), а також у неформальній і інформальній освіті [527].

Робочі програми навчальних дисциплін оновлювалися щорічно з урахуванням результатів моніторингу й періодичного перегляду ОПП і, зокрема, побажань і зауважень від здобувачів освіти та стейкхолдерів. В окремих випадках щорічні зміни до програм оформлювалися у вигляді додатків до них [443].

Усі компоненти ОПП у нашому дослідженні мали *силабуси* – навчальні програми з дисципліни, що містять важливі характеристики курсу та його короткий опис, подані в найбільш зручній для здобувача освіти формі [208; 361]. Переконані, що прийняття здобувачем освіти плану навчальних дій, представленого в силабусі,

є прямим втіленням особистісно орієнтованої парадигми. Це означає, що студент бере на себе відповідальність за результати власного навчання.

Відмітимо також, що силабус є своєрідним «контрактом» між науково-педагогічним працівником і здобувачем освіти, він сприяє встановленню й підтримці комунікації між ними. До того ж дає можливість студентам самостійно структурувати свої зусилля для досягнення мети вивчення дисципліни, зрозуміти логіку й методи формування освітніх результатів, а також засобів оцінювання навчальних досягнень [194].

Структура розроблених нами силабусів містить такі елементи:

− загальна інформація про дисципліну;

− пререквізіти і постреквізіти навчальної дисципліни;

− характеристика навчальної дисципліни – актуальність вивчення;

− мета вивчення навчальної дисципліни;

− завдання вивчення дисципліни;

− зміст навчальної дисципліни;

− план вивчення навчальної дисципліни;

− опис самостійної роботи (назва теми, види СР, кількість годин на виконання СР, години консультативної допомоги, контрольні заходи);

− система та критерії оцінювання курсу;

− політика курсу.

Окрема увага приділялася тому, щоб силабуси вибіркових навчальних дисциплін були доступні здобувачам освіти на момент здійснення вибору дисциплін на наступний семестр (навчальний рік).

Наступна складова НМК – *конспект лекцій*, у яких подано виклад тем навчальної дисципліни, окреслених навчальною програмою.

Основний зміст лекції (конспекту) – це ключові методологічні, теоретичні та практичні проблеми, фактографічна науково-обґрунтована інформація, яка дозволить студентові сформувати певне уявлення про конкретну систему знань [527].

Іншими словами, у текстах лекцій розкриті не всі питання предметної

сфери, певної темою, а найважливіші, найсуттєвіші, що вимагають наукового обґрунтування.

Методичні рекомендації до практичних занять є наступною складовою НМК, у яких коротко представлений зміст завдань, які повинні виконати студенти, пропонується додатковий матеріал для розширення, поглиблення й деталізації наукових знань, отриманих студентами на лекціях і в процесі самостійної роботи, а також спрямованих на розвиток наукових, предметних, комунікативних компетентностей здобувачів освіти [527].

Обов'язковим компонентом НМК є *методичний посібник* до самостійної роботи студентів денної форми навчання, в якому наголошується на порядку процесів, операцій, дій при її виконанні.

Оскільки значна частина студентів навчається дистанційно, то при створенні цих посібників враховувалося, що самостійну роботу вони будуть виконувати із застосуванням платформи дистанційного навчання *Moodle*, тобто кожна складова цієї роботи розглядається через призму інструментів Moodle, з детальною інструкцією щодо їхнього використання. Тому їхній зміст, по суті, відтворював структуру дисципліни, репрезентовану на цій платформі. Зокрема, методичні посібники містять теми, відповідні плани лекцій, завдання для самостійної або індивідуальної роботи, контрольні тестові питання, посилання на інформаційні джерела. Також тут висвітлені вимоги до студентів та критерії оцінювання їхніх знань.

Відзначимо, що окрім навчальних дисциплін, методичний посібник розроблявся й до виконання та написання/оформлення практики і курсових робіт. До складу НМКД входить і методичний посібник для студентів заочної форми навчання, майже ідентичний за змістом попередньому документу.

Останньою складовою НМКД є *матеріали проміжного та підсумкового контролю*, асоційовані з компонентами освітньо-професійної програми: тести, ситуаційні завдання, питання до заліків та іспитів, контрольні питання до тем тощо.

У нашій роботі ці матеріали повною мірою відображають зміст освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури.

Відповідно до концепт-карти, поряд із нормативним і предметним забезпеченням, формування підприємницької культури студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» передбачає також інформаційне забезпечення, яке інтегрує паперові й електронні інформаційні джерела, що репрезентують зміст освіти.

Інформаційне забезпечення освітнього процесу – це, насамперед, функції наукової бібліотеки ЗВО, яка у своєму розпорядженні має фонд видань, читальні зали, електронні ресурси.

У контексті формування підприємницької культури найбільш цінним визначаємо сайт бібліотеки, через електронний каталог якого зареєстрований користувач отримує доступ до:

− каталогу інструктивних видань, навчально-методичних матеріалів, що зберігаються в паперовій формі в бібліотеці;

− каталогу повнотекстових видань, що зберігаються в паперовому вигляді в бібліотеці (спеціальна і загальна література, довідники, автореферати дисертацій, періодика тощо);

− видань, які зберігаються в електронній формі на сервері ЗВО;

− спеціалізованих ресурсів Internet (наукові журнали за профілем спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», сайт Національної бібліотеки імені І. Вернадського тощо);

− баз даних WoS та Scopus.

Також при формуванні інформаційного забезпечення ми не применшуємо ролі здобувача освіти, адже для засвоєння змісту освіти він може залучати джерела, які не потрапили до списку основних чи додаткових з тієї чи іншої дисципліни.

Наступний складник методичного забезпечення – *технологічне забезпечення*, важливість якого чітко прописана в Законі України «Про вищу освіту», де у ст. 16 з-поміж іншого вказано на необхідність забезпечення ЗВО ресурсами для організації освітнього процесу, зокрема самостійної роботи студентів за кожною освітньою програмою [429].

Ключовим компонентом його вважаємо модульне об’єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище ЗВО на основі Moodle – однієї з платформ, призначених для об’єднання педагогів, адміністраторів і здобувачів освіти в одну інтегровану систему для створення персоналізованого навчального середовища (learning management system (LMS) [473].

Moodle розгортається у просторі локальної мережі ЗВО та інтегрує в собі елементи навігації, навчально-методичні комплекси з дисциплін, а також різноманітні матеріали, які допомагають студентам і науково-педагогічним працівникам у навчальному процесі [32].

Серед інших платформ Moodle вирізняється тим, що він є безкоштовною, відкритою (Open Source) системою управління навчанням, яка підходить для організації дистанційних курсів, підтримки очного навчання [473], а вивчення нового матеріалу, поточний контроль знань з оцінкою й висновками, колективну навчальну роботу, консультації з викладачем тощо дозволяє здійснювати поза межами ЗВО. Окрім цього, таке освітнє середовище дає можливість студенту не тільки визначити оптимальну траєкторію вивчення матеріалу, але й темп роботи, що відповідає його психофізіологічним особливостям [44], а викладачеві – контролювати самостійну роботу [44; 246; 247].

Створює й адмініструє середовище Moodle – освітній заклад, проте його контент розроблявся науково-педагогічними працівниками.

Запровадження платформи Moodle диктувало потребу в розвинутій комп’ютерній мережі, серверах і пристроях, з яких можливе адміністрування й доступ до неї. У нашому випадку це не було проблемою, оскільки в експериментальному ЗВО протягом останніх трьох десятиріч технологічному забезпеченню освітнього процесу приділялася належна увага.

Однак ми зважаємо й на те, що доступ до середовища Moodle реально здійснюється не тільки і не стільки через ресурси ЗВО, скільки за допомогою особистих цифрових пристроїв користувачів. Саме тому в процесі формування підприємницької культури нашу увагу привернула можливість застосування мобільних цифрових пристроїв, завдяки яким суб’єкти навчання мають

можливість миттєвого доступу до навчальних матеріалів і програм, навчальних ресурсів, виконання завдань, спілкування між собою та з педагогом незалежно від часу й місця знаходження [445, с. 26].

Отже, при формуванні підприємницької культури послуговувалися концепцією «мобільного навчання» (m-learning), відмінною ознакою якого є те, що воно відбувається в будь-який час (специфіка доступу до навчальної інформації) і в будь-якому місці (територіальна локалізація навчальної взаємодії) [50; 213; 241; 275; 356].

Здобувачі освіти й викладачі використовували і власні комп'ютери, однак нами виявлено, що це, порівняно із застосуванням мобільних пристроїв, поступово відходить на другий план.

Окрім навчального середовища, комп'ютерів і комп'ютерних мереж, до технологічного забезпечення відносимо й сторонні хмарні сервіси (public cloud services) – програми і платформи, які розміщуються та працюють на серверах хмарних провайдерів. Їхня головна особливість полягає в тому, що, створюючи акаунт на них, користувач зможе отримувати доступ до власної інформації з будь-якого пристрою з будь якого місця світу.

У процесі формування підприємницької культури таким сервісом є Google Classroom, який за своїм призначенням близький до Moodle, проте дозволяє викладачам організовувати освітній процес незалежно від ресурсів ЗВО (у деяких випадках така можливість є важливою). Він використовувався як додаток до Moodle, а процес викладання робив більш творчим.

Також у технологічному забезпеченні процесу формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» певне місце посідає сервіс Wix, який дає можливість викладачам створювати персональні сайти.

У нашому випадку такі сайти становлять собою своєрідні вебпортали індивідуального освітнього ресурсу викладача, використовуючи які він отримував змогу створити більш креативний, індивідуалізований та гнучкий освітній продукт.

Описане навчально-методичне й технологічне забезпечення сприяло виконанню вимог нормативних документів та ліцензійних умов щодо забезпечення здобувачів освіти всім необхідним для успішної самостійної навчальної праці, а також наданню йому потрібних для цього методичних засобів (навчальної літератури, лабораторного обладнання й устаткування, електронно-обчислювальної техніки тощо). Утім, по суті, провідною функцією описаного нами вище набору засобів процесу формування підприємницької культури є забезпечення самостійної роботи студентів.

Описане розуміння методичного забезпечення процесу формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС засноване на рекомендаціях НАЗЯВО. Методичне забезпечення тут розглядається як створення педагогічними колективами й зацікавленими стейкхолдерами системи прозорих, соціально підтриманих, дидактично обґрунтованих, публічних і конкурентних документів і навчальних ресурсів, які детермінують дотримання стандартів вищої освіти зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», дають змогу системно уявити хід і результати навчання, популяризують унікальні локальні наукові, методичні, кадрові ресурси ЗВО, стимулюють до створення аутентичних, студентоцентрованих ОПП окремих дисциплін, форм і методів їхнього викладання тощо.

Представлене методичне забезпечення підготовки майбутніх бакалаврів із ФКіС до підприємницької діяльності в галузі надає можливість для гармонійного поєднання існуючих форм навчання (очної, заочної, дистанційної, мережевої, дуальної) через асинхронні та синхронні засоби дистанційної комунікації, швидкий і зручний доступ до електронних джерел змісту освіти.

Ключовим компонентом технологічного забезпечення визначено модульне об’єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище закладу вищої освіти на основі Moodle – платформи, що об’єднує педагогів, адміністраторів, здобувачів освіти та інших стейкхолдерів в одну інтегровану систему, яка стимулює створення викладачем персоналізованого навчального середовища, що популяризує його дисципліну та допомагає поглиблено її вивчити. Воно

надає додаткові ресурси для контролю викладачами якості найбільш проблематичної частини навчального процесу – самостійної роботи студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на першому рівні вищої освіти), стимулює до конкурентної боротьби викладачів і студентів у межах побудови рейтингів, якості силабусів, лекцій, презентацій тощо.

4.2. Форми і методи організації навчання, використані у процесі формування підприємницької культури

Висвітлене в попередньому підрозділі методичне забезпечення процесу формування підприємницької культури бакалаврів фізичної культури і спорту регламентує та уможливлює протікання освітнього процесу. Проте сам освітній процес здійснюється через систему науково-методичних і педагогічних заходів, спрямованих на розвиток особистості шляхом формування в неї певних компетентностей [429].

Отже, для всебічного опису освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», окрім характеристики методичного забезпечення, необхідно проаналізувати ще й використані форми й методи навчання.

Для конкретизації предметної сфери «Форми і методи навчання, використані у процесі формування підприємницької культури» побудуємо відповідну концепт-карту (рис. 4.2). Спираючись на подану на рис. 4.2 концепт-карту, дамо характеристику формам і методам організації навчання в контексті формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт».

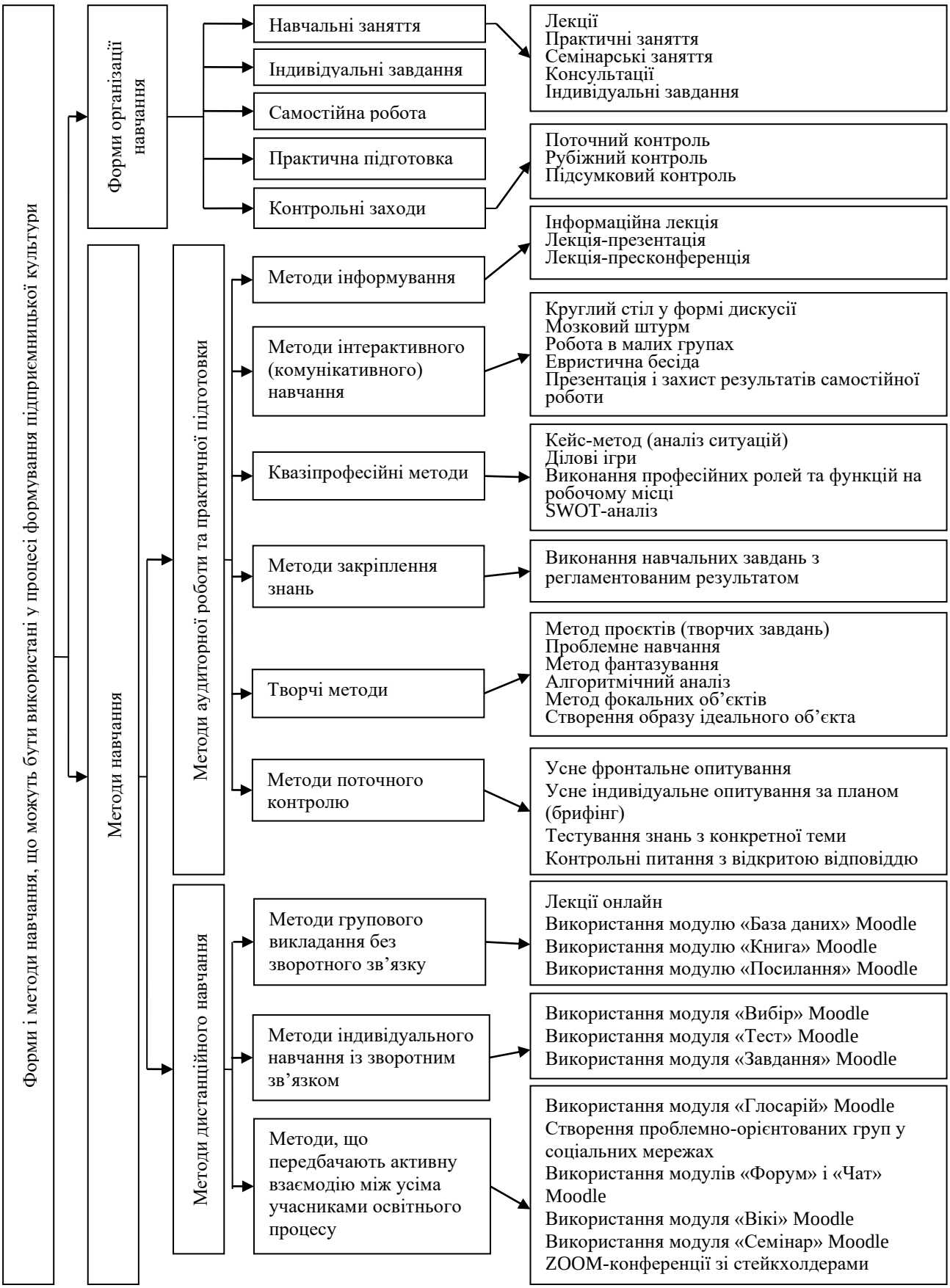

Рис. 4.2. Концепт-карта предметної сфери «Форми і методи формування підприємницької культури»

Спираючись на концепт-карту, перейдемо до пояснення причин вибору *форм і методів* організації навчання майбутніх бакалаврів із ФКіС у контексті формування підприємницької культури, розуміючи під формою «навчальні заняття (лекції, лабораторні, практичні, семінарські заняття і консультації), виконання індивідуальних завдань, самостійну роботу, практичну підготовку, контрольні заходи» [45], а під методами – способи професійної взаємодії НПП і студента, спрямовані на вирішення завдань освіти.

Традиційною формою організації навчання є *лекції*, які становлять собою чіткий, системний виклад окремої наукової проблеми або теми, допомагаючи студентам підгодовуватися до самостійної роботи з підручниками, посібниками та іншими першоджерелами. Фактично лекція задає орієнтири для подальшого сприйняття навчального матеріалу з обраної теми [45], формує у слухачів певні переконання й установки перед самостійною роботою.

Лекції, запропопновані нами в процесі формування підприємницької культури, поділяються на два види – інформуючий та мотивуючий.

Перший ставить за мету послідовний, системний виклад складного матеріалу, переважно через постановку проблеми та виділення її зв’язку з майбутніми підприємницькими діями. За можливості та в разі потреби такі лекції добре проводити в бінарній формі (коли є діалог двох чи більше лекторів, один з яких має, наприклад, великий емпіричний досвід підприємництва у сфері ФКіС). Зміст таких лекцій краще будувати на проблемних запитаннях, зокрема пов’язаних з уявленнями про ідеальні фізкультурно-спортивні продукти, потреби цільових споживачів, а до нової інформації студента краще підводити через ефект інсайту або відкриття.

Водночас, звичайні *інформаційні лекції*, на яких матеріал подається послідовно, висунуті тези аргументуються прикладами з професійної діяльності лектора, а також результатами його наукових досліджень, характеризуються лінійністю викладання, що забезпечує логічність, послідовність, аргументованість і сприяє цілісному сприйняттю матеріалу.

Такі лекції, зазвичай, супроводжуються окремими питаннями до

аудиторії, що передбачають швидку й коротку відповідь, зокрема у вигляді експрес-опитування, яке сприяє створенню психологічної атмосфери колективного роздуму та готовності уважно слухати міркування викладача.

Наступним видом лекційної роботи, що добре зарекомендував себе у процесів викладання для студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», є лекції-презентації та пресконференції, які можна застосовувати ситуативно та фрагментарно, увівши їх в інші типи лекцій. Майбутні бакалаври з ФКіС особливо цінують лекції-пресконференції, на яких відтворюються латентні й нереалізовані бажання перемог і постпереможні події, де кожний спортсмен убачає особистісний сенс цієї діяльності: боротьбу за славу країни, клубу, міста тощо.

Лекція-презентація передбачає використання мультимедійного обладнання, що дає змогу демонструвати аудіо, відео та графічні матеріали. Вона має передбачати можливість переходу (у вигляді меню) до будь-якої зі своїх частин чи підпунктів. Вважаємо, що така структура є доцільною в разі виникнення в тих, хто навчається, питань стосовно матеріалу, який викладається.

Навчальний матеріал на лекції-презентації подається у вигляді взаємопов’язаних і взаємозалежних блоків структурованої інформації з найбільш важливих питань певної теми. У процесі читання слухачами інформації з екрана один блок змінюється іншим. Кожен із блоків має свою назву відповідно до плану лекції [533, с. 94].

Лекція-пресконференція за своєю суттю є практичним заняттям за попередньо визначеною проблемою і складається з низки «доповідей», підготовлених майбутніми бакалаврами з ФКіС на основі пережитого ними реального досвіду чи після ознайомлення із запропонованими НПП матеріалами, що мають прикладну теоретичну та практичну цінність.

Цей метод передбачає, що після оголошення теми викладач звертається з пропозицією до здобувачів освіти ставити запитання в письмовій формі і за окресленою темою, і якщо відповідь на них їх цікавить найбільше. Далі вони передають запитання викладачу, який, узагальнивши їх, починає лекцію [445, с. 100]. Сама ж лекція-пресконференція будується як зв’язний текст, у процесі

викладення якого формулюються відповіді на подані запитання. У кінці лекції педагог підбиває підсумки у формі аналізу виявлених інтересів, ерудиції, креативності, а також почуття гумору студентів [445, с. 101].

Отже, кожен з описаних видів лекцій (далеко неостаточний у переліку існуючих варіантів) має свою специфіку викладання матеріалу, що залежить від особистих уподобань НПП, які їх обирають. У будь-якому випадку, лекційна робота повинна органічно вписуватися в подальші, більш прикладні види навчальних занять, що мають позбавити здобувачів освіти ілюзій про достатність логічно завершеного викладу інформації, а ілюстрування її наочними прикладами повинно надати «динамічну комбінацію знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, ціннісних установок, що визначають здатність особи проваджувати професійну діяльність…», а надто таких складних її версій, як підприємницька.

Зауважимо, що роль лекційних занять останнім часом швидко змінюється у світовому освітньому просторі, де все підпорядковано економічній доцільності. Вражає масштаб використання асинхронних засобів викладання, за яких студенти привчаються до «моніторного» сприйняття світу. Він дає підстави для прогнозу, що динаміка поширення «екранного» викладання тільки збільшиться, а існуючі версії синхронної лекційної роботи згодом остаточно втратять можливість візуального й особистісного контакту лектора з аудиторією. Уже сьогодні у світі набувають популярності лекційні курси, де викладачі працюють перед багатотисячними аудиторіями за допомогою сервісів відеотелефонії, фактично позбавляючи учасників лекцій можливості на індивідуальні запитання чи реакції, які б надали заняттю діалогічного характеру.

В умовах, коли ЗВО тяжіють до підміни «живої» лекційної практики відеозаписами або текстами лекцій, особливо цінними стають такі типи викладацької роботи, де лектор є не стільки єдиним джерелом інформації, скільки центром «мотивування» на її самостійне засвоєння.

Така особливість викладацької діяльності стала чітко помітною протягом пандемічно детермінованої самоізоляції студентів і викладачів у ЗВО України.

Навіть після відміни карантинних заходів, лекції частіше залишаються підґрунтям для занурення в інтенсивну самостійну роботу, яка ефективніше відбувається, коли попередня викладацька діяльність НПП мала надихаючий характер, а головним завдання лектора було не стільки інформувати майбутніх бакалаврів із ФКіС, а коректно запрошувати й рекламувати цікавий та корисний фрагмент предметної галузі, що вартий поглибленої індивідуальної інтеріоризації.

Наголосимо, що, не зважаючи на все ще популярну в академічних колах думку про головну дидактичну перевагу лекції, яка зводиться до можливості «засвоїти значно більший об'єм інформації, ніж за той самий час самостійної роботи [503, с. 195], наш підхід до лекційної роботи полягає в поступовому переході з «інформуючого» викладання на «мотивуюче», надихаюче», в якому наявні сугестивний вплив НПП на свідомість студентів, корекція їхніх поглядів та переконань, активізація бажання до самостійної розумової діяльності.

На *практичних* заняттях, які теж є важливою формою навчання студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», НПП повинні організувати детальний розгляд студентами окремих теоретичних положень авторської концепції формування підприємницької культури в рамках визначених навчальних дисциплін та сформувати вміння їхнього практичного застосування через індивідуальне виконання студентами певних завдань [410, с. 35].

Домінуючий спосіб проведення практичних занять нами умовно позначено як *інтерактивний* (комунікативний), спрямований, головним чином, на організацію й розвиток діалогового спілкування, яке веде до взаєморозуміння, взаємодії, а також до спільного вирішення значущих для кожного майбутнього бакалавра із ФКіС завдань.

Дійсно, інтерактивне навчання – це насамперед інтенсивний діалог, під час якого відбувається швидка зміна форм взаємодії викладачів і студентів, а також студентів між собою. До того ж, методи інтерактивного (комунікативного) навчання гармонійно співвідносяться з будь-якими груповими формами занять, зокрема з мікролекціями, семінарами, обговореннями підсумків виконання завдань на практичних і лабораторних заняттях тощо. Так, нами обрано для

формування підприємницької культури як найбільш доцільні:

− круглий стіл у формі дискусії;

− мозковий штурм;

− евристична бесіда;

− презентація й захист результатів самостійної роботи.

Так, методом *«круглого столу»* послуговуються переважно для підвищення ефективності засвоєння теоретичних проблем шляхом їхнього розгляду на різних методологічних рівнях, за участю фахівців різного профілю, скажімо, стейкхолдерів, які беруть участь у розробці й супровіді ОП [284, с. 237].

Дискусія пропонується як спеціально змодельоване обговорення теоретичних аспектів підприємницької діяльності у сфері ФКіС, яке починається з постановки викладачем певного проблемного запитання та продовжується у формі обміну думками здобувачами освіти, НПП і стейкхолдерами в психологічно комфортних умовах рефлексивного середовищ.

Наголосимо, що для підвищення ступеня упорядкованості та логічності в дискусіях рекомендуємо застосовувати метод *ПРЕС*, сутність якого полягає в тому, що студенти виражають ставлення до того чи іншого питання за лаконічною конструкцією:

− перше речення (позиція) починається зі слів: «Я вважаю, що ...»;

− друге речення (обґрунтування, пояснення своєї позиції) – словами «Тому що ...»;

− третє речення (орієнтоване на вміння довести правоту своєї позиції на практиці) − «Я можу це довести на прикладі ...»;

− четверте речення (судження, наслідок, висновки) починається зі слів: «Виходячи з цього, я роблю висновок про те, що ...» [23].

Так, з одного боку, студенту надається змога висловити свою думку, позицію, а з іншого – одержати лаконічну інформацію про ступінь «занурення» здобувача освіти в проблему, що обговорюється, про його оцінку події, явища, факту [23].

Метод ПРЕС під час зустрічі з представниками референтної професійної групи сприяє професійній самоідентифікації слухачів, безпосереднє ж спілкування з фахівцями посилює мотивацію майбутніх бакалаврів із ФКіС до професійного саморозвитку, а розкриття психологічної й функціональної структури підприємницької діяльності ставить перед ними питання професійної придатності, усвідомлення якої веде майбутніх спеціалістів до аналізу своїх психофізичних можливостей, їхньої самооцінки і визначення шляхів їх удосконалення [397, с. 88].

Способи обміну досвідом представниками референтної професійної спільноти можуть бути різними, але в кожному з них обов'язково має бути не лише опис професійних дій, а й розкриття смислу, принципів, ціннісних установок їхньої діяльності. Тому основною вимогою до запрошених стейкхолдерів є належний рівень особистісних і професійних якостей, що асоціюються з підприємницькою культурою, а також здатність ефективно взаємодіяти з аудиторією [274, с. 242].

Серед обраних нами методів інтерактивного навчання є також метод *мозкового штурму*, який полягає в пошуку відповіді фахівців на будь-яку складну проблему за допомогою інтенсивного та вільного висловлювання ідей, припущень, пропозицій. Його головне правило – учасники не повинні ставити під сумнів або критикувати нісенітницю, яка може бути висловлена в процесі «штурму». При організації мозкових штурмів для розв'язання певної проблеми передбачається створення двох груп – генераторів і експертів.

Ще одним методом інтерактивного навчання є *робота в малих групах*, яка надає всім учасникам можливість діяти та практикувати навички співпраці, міжособистісного спілкування, ухвалення спільного рішення, уникнення розбіжностей при вирішенні проблеми, з якою важко впоратися індивідуально. Очікуваним результатом такої взаємодії для студентів є набуття навички роботи в команді.

Рекомендуємо для використання і *евристичну бесіду,* що становить собою сучасний варіант використаного ще Сократом методу навчання «евристика», за

яким педагог «веде» учня до відповіді на проблемне питання. У нашому дослідженні він асоціюється з консультаціями та індивідуальними заняттями.

Також до методів інтерактивного (комунікативного) навчання зараховуємо *презентацію і захист результатів самостійної творчої роботи*.

Процес захисту – це презентація перед викладачем і одногрупниками результатів своєї самостійної роботи, після закінчення якої всі присутні можуть ставити запитання та висловлювати думку стосовно доповіді. Майбутні бакалаври з ФКіС мають захистити свою роботу, переконати слухачів у її актуальності, показати свою компетентність. Таким способом відбувається самоствердження студентів як майбутніх підприємців, усвідомлення ними реальних умов самореалізації в цій діяльності.

Інтерактивні методи навчання в межах аудиторної і практичної підготовки великою мірою сприяють формуванню підприємницького мислення як процесу цілеспрямованого, опосередкованого й узагальненого відображення майбутнім бакалавром фізичної культури і спорту суттєвих характеристик підприємницької діяльності, а також стосунків між її суб’єктами.

Саме за допомогою методів інтерактивного навчання планується скеровувати студентів на сприйняття комерційних ризиків як своєрідних викликів для інтелекту та волі, адже такі методи найсильніше виявляють дух змагальності й суперництва [359]. Водночас практично всі студенти навчальної групи залучаються в процес пізнання й мають можливість розуміти й рефлексувати стосовно того, що вони знають і думають.

Зважаючи на це, переконані, що методи інтерактивного (комунікативного) навчання суттєва сприяють розвитку в студентів так званих соціальних навичок (soft skills), які в аспекті формування підприємницької культури є одними з ключових. Також вони допомагають налагодити в навчальних групах систему міжособистісних відносин, спрямованих на спільне набуття студентами нового особистісного досвіду.

Наступна група методів, рекомендованих до використання в процесі формування підприємницької культури, – це *квазіпрофесійні методи*,

орієнтовані на інтеріоризацію студентами змісту, традицій, прикладів ефективної підприємницької діяльності при залученні до підприємницьких і квазіпідприємницьких практик.

Згідно з нашим концептуальним задумом, під час цих практик відбувається:

– ознайомлення студентами з культурним зразком або нормами інноваційної, управлінської чи комерційної діяльності;

– організація діяльності здобувачів освіти відповідно до цього зразка;

– стимулювання бажання майбутніх бакалаврі фізичної культури і спорту відповідати наданому культурному зразку;

– визначення ступеня відповідності діяльності студента зразку;

– корекція діяльності, а також особистісних характеристик майбутніх тренерів-викладачів, приведення їх у відповідність до програмних результатів навчання.

Реалізація описаного алгоритму здійснюється при використанні низки квазіпрофесійних методів, зокрема *Case-study*, який дає змогу відпрацювати різноманітні варіанти вибору здобувачем освіти траєкторії своєї поведінки в невизначених квазіпрофесійних ситуаціях, результатом чого є ухвалення кращого з можливих рішення в контексті певної ситуації [284, с. 243].

Наголосимо на тому, що метод «Case-study», по суті, імітує механізм ухвалення рішення в підприємницькій діяльності, оскільки вимагає не тільки теоретичних знань, але й уміння оперувати ними, вибудовуючи логічні схеми діяльності.

Доповненням до нього є відігравання студентами професійних ролей в умовах, які відтворюють реальні ситуації, у форматі *ділової гри*, призначення якої – навчити діяти в обставинах, що можливі при виконанні деяких професійних функцій [367, с. 35]. При проведення ділових ігор формується власний досвід, уміння помічати та враховувати реакції інших людей. До того ж, найчастіше в ділових іграх використовуються вже відомі учасникам ролі, що ґрунтуються на сформованих у суспільстві стереотипах поведінки [367].

Зважаючи на чисельні описи ефекту від впровадження ігор у педагогічному процесі, очікуємо, що цей метод організації навчальної діяльності буде формувати такі необхідні в аспекті підприємницької діяльності майбутнього бакалавра з ФКіС якості, як комунікативність, здатність до рефлексії, уміння оцінювати результати професійної діяльності тощо.

Серед квазіпрофесійних методів нами також обрано *виконання професійних ролей та функцій на робочому місці*. Так, у нашому дослідженні це є головним змістом виробничої практики у 8-му семестрі, в основу якої покладено конкретну діяльність у комерційній організації фізичної культури і спорту. Мета практики – відпрацювання корисних стереотипів поведінки, характерних для підприємницької діяльності, а також тактики виконання функцій і обов’язків фахівця в конкретній ситуації підприємницької (комерційної) діяльності.

Також до квазіпрофесійних методів належить і *SWOT-аналіз*, який дозволяє оцінити свої сильні та слабкі сторони, а також можливості й зовнішні загрози в професійній діяльності [126].

На нашу думку, ця своєрідна методика занурення в дійсність є корисною для навчання студентів навичкам перспективного маркетингового планування в галузі фізичної культури і спорту. Ми виходимо з того, що проведення SWOT-аналізу як дослідження можливостей і небезпек перспективного спортивно-оздоровчого бізнесу з урахуванням сильних та слабких сторін команди, що його започатковує, є необхідним для обґрунтування будь-якого стартапу.

Групою аудиторних методів навчання, застосовуваних нами при формуванні підприємницької культури, є методи *закріплення знань*.

Тут представлений лише один із них – «Виконання навчальних завдань із регламентованим результатом», який передбачає певні заздалегідь алгоритмізовані дії, що ведуть до запрограмованого результату. Наприклад, це може бути обрахунок наперед підготовлених даних із наступним їхнім аналізом та інтерпретацією або визначення ціни на фізкультурно-спортивну послугу з використанням альтернативних підходів до ціноутворення тощо. Цей метод

пов’язуємо з практичними заняттями, метою яких є навчання студентів достатньо складним діям, потрібним для майбутньої підприємницької діяльності.

Відповідності до концепт-карти предметної сфери «Форми і методи формування підприємницької культури», наступну групу утворюють *творчі,* проблемно-пошукові методи, спрямовані на навчання студентів розв’язанню постійних суперечностей між збутом спортивно-оздоровчого продукту та попитом на нього за допомогою різних інновацій.

Ми виходимо з того, що творчість – це діяльність, що породжує щось якісно нове і характеризується неповторністю, оригінальністю й суспільно-історичною унікальністю [115].

Перший – метод проєктів (творчих завдань) – це спосіб навчання, за яким студенти здобувають знання в процесі планування й виконання конкретних завдань, пов’язаних із підприємницькою діяльністю. Водночас він вимагає від здобувачів освіти проявляти самостійність у плануванні, організації й контролі своєї діяльності, результатом якої є створення якого-небудь інноваційного продукту. Переконані, що проєктна технологія дозволяє активно розвивати в студента підприємницьке мислення, творчі здібності, прагнення творити, а також усвідомити себе суб’єктом творчості, що має вирішальну роль при підприємницькому самовизначенні.

Інший метод, який віднесений нами до творчих, це метод *проблемного навчання*, сутність якого полягає в теоретичному пошуку шляхів розв’язання складних абстрактних чи професійно-прикладних проблем. Роль викладача тут зводиться до спостереження й підтримки пізнавальної діяльності студента.

Зауважимо, що, на відміну від методу проєктів, метод проблемного навчання має теоретичну спрямованість.

Ще одним творчим методом, використаним у нашому дослідженні, є метод *фантазування* – спосіб спільної діяльності викладача та студентів, результатом якого є конкретизація образу неіснуючого об’єкта, що вирішує якусь проблему. Деякі елементи конструкції цього об’єкта можуть залишатися

неопрацьованими. Головною умовою методу фантазування є відсутність будь-яких обмежень, правил, постулатів, вихід за рамки логічного та критичного мислення [115]. Різновидом методу фантазування стало створення образу ідеального об’єкта, що відповідає всім вимогам розв’язуваної проблеми чи технічної задачі. Водночас визначаються параметри ідеального об’єкта, а також заходи, завдяки яким можна буде наблизити об’єкт, що є в наявності, до ідеального [115].

Нагадаємо про те, що ці два методи беруть початок у створеному Д. Гордоном методі пошуку творчих рішень (синектиці).

Метод *зразків (алгоритмічний аналіз)* є спрощеним варіантом «Алгоритму розв’язання винахідницьких завдань» (АРВЗ) Г. Альтшуллера, сутність його полягає в послідовному виконанні дій щодо виявлення, уточнення й усунення різноманітних фізичних, технічних або логічних суперечностей [7].

Реалізація цього методу відбувалася за умови, що викладач допомагав студентам віднайти в різноманітних публікаціях зразки ідеальних спортивних продуктів і пропонував порівняти їх із відомими чи доступними продуктами фізкультурно-спортивної галузі [115]. На основі зіставлення виявлялися технологічні суперечності між знайденими ідеальними зразками та реальними об’єктами, що ставало підґрунтям для розроблення послідовності (алгоритму) дій щодо їхнього усунення.

У нашому дослідженні ми послуговувалися й таким творчим методом, як метод *фокальних об’єктів* Ч. Вайтинга. Полягає він у тому, що в центр уваги групи ставиться деякий об’єкт, і на нього переносяться ознаки випадково вибраних об’єктів, унаслідок чого отримуються незвичні поєднання, які дають змогу подолати психологічну інерцію і створити дещо нове.

Наголосимо, що цей метод використовувався переважно тоді, коли треба було модернізувати, вдосконалити вже існуючий продукт або подати нову ідею, певний напрямок у розвитку підприємницької думки [115].

Однак зауважимо, що творчі методи в запропонованому дослідженні застосовуються разом з іншими, у поєднанні з ними.

За авторським задумом практичні заняття мають забезпечити виведення студентів на конкретизацію окремих теоретико-методичних положень, які стосуються проблеми підприємництва у сфері ФКіС, доповнити та упредметнити розглянуті під час лекційних занять її ключові аспекти.

Особливістю освітнього процесу, організованого на засадах нашої ОПП, є те, що виконання завдань, започатковане на практичних заняттях, продовжується й після їхнього завершення у форматі самостійної роботи. До того ж, студенти, які не відвідували заняття, можуть за методичними вказівками до самостійної роботи засвоїти весь той матеріал, що й студенти, які були присутніми.

Є в арсеналі ОПП й декілька *семінарських* занять, зміст яких полягає в колективному обговоренні заздалегідь виділених викладачем питань, презентацій, доповідей, рефератів, завдань, есе тощо [410]. Ці заняття мають бути спрямовані на поглиблення та систематизацію знань здобувачів освіти про підприємницьку діяльність у галузі фізичної культури і спорту, на організацію й підвищення рівня автономності їхньої самостійної пізнавальної діяльності, формування оціночних суджень щодо процесів і явищ, пов’язаних із підприємництвом у галузі.

Специфікою таких занять є те, що студенти завчасно обирають напрямок роботи, форму представлення її результатів на семінарі. Після цього вони готують за темою невелике повідомлення (на 5–7 хв.) й презентують його в обумовленій формі (доповідь, слайд-шоу тощо).

Ще одним видом навчального заняття, використаним нами в процесі формування підприємницької культури, є *консультація* (протягом семестру), метою якої було отримання здобувачем освіти відповіді на окремі теоретичні чи практичні питання та пояснення певних теоретичних положень або аспектів їхнього практичного застосування. Консультації були і індивідуальними, і колективними, тобто проводилися для всієї академічної групи [45, с. 14].

Також формуванню підприємницької культури були підпорядковані *індивідуальні заняття*, які передбачали створення умов для якнайповнішої

реалізації творчих можливостей студентів, які виявили здібності до науково-дослідної роботи і творчої діяльності.

Ці заняття в межах нашої роботи проводилися в позанавчальний час за окремим графіком, складеним кафедрою за поданням науково-педагогічних працівників та з урахуванням потреб і можливостей конкретних студентів.

Так, на молодших курсах такі заняття спрямовувалися здебільшого на поглиблене вивчення студентами окремих навчальних дисциплін. На старших курсах вони мали скоріше науково-дослідний характер і вимагали безпосередньої участі здобувачів освіти у виконанні наукових досліджень та інших творчих завдань [45, с. 14].

Однією з використаних форм організації навчання є *індивідуальні завдання*, що сприяють поглибленню, узагальненню й закріпленню знань, які студенти одержують у процесі навчання, а також застосуванню цих знань на практиці. Зокрема, на формування підприємницької культури безпосередньо націлена робота студентів над творчими завданнями в рамках визначених тем, а також курсової роботи.

Творче завдання виконувалося в межах тем навчальних дисциплін чи модулів кожним студентом індивідуально під керівництвом науково-педагогічних працівників. Його результат повинен був виділятися новизною та практичною цінністю.

Курсова робота в нашому дослідженні виконувалася відповідно до навчального плану і з метою закріплення, поглиблення й узагальнення підприємницьких знань, одержаних здобувачами освіти за час навчання. Орієнтована вона була на виконання конкретного завдання – розробити певну бізнес-ідею, презентувати її у формі проєкту-стартапу. Нами був передбачений захист курсової роботи перед комісією за участі наукового керівника.

З огляду на побудову освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури відповідно до принципу свободи й варіативності, ключовим засобом засвоєння здобувачами освіти навчального матеріалу була *самостійна робота*, що відбувалася в час, вільний від обов’язкових навчальних

занять. Зміст її визначався робочою навчальною програмою дисципліни й методичними рекомендаціями науково-педагогічного працівника. Викладач чітко окреслює обсяг і зміст цієї роботи, узгоджує її з іншими видами навчальної діяльності, опрацьовує методичні засоби проведення поточного та підсумкового контролю, аналізує результати [45].

До процесу формування підприємницької культури залучена нами й *практична підготовка* студентів, метою якої є оволодіння ними навичками, вміннями та способами організації майбутньої професійної діяльності. Виробнича практика проводиться з відривом від навчання безпосередньо в організаціях фізкультурно-спортивного бізнесу. Навчально-методичне керівництво і виконання програм практики забезпечують відповідні кафедри ЗВО. Загальну організацію практики студентів та контроль за її проведенням у вищому закладі освіти здійснює керівник практики [45].

Останньою формою організації навчання, скерованою на формування підприємницької культури, є *контрольні заходи*, зокрема особлива увага приділяється поточному контролю, який здійснюється під час проведення практичних, лабораторних і семінарських занять для перевірки рівня підготовленості студентів із певних розділів (тем) навчальної програми та до виконання конкретних завдань [45, с. 21]. Відмітимо, що традиційні для ЗВО заходи контролю нами розширено авторським діагностичним інструментом, який застосовувався протягом навчання студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на першом рівні вищої освіти).

Коротко проаналізувавши форми й методи організації навчання, перейдемо до авторського обґрунтування способів методичного супроводу засвоєння майбутніми бакалаврами з ФКіС змісту ОПП.

4.3. Методичний супровід засвоєння майбутніми бакалаврами фізичної культури і спорту змісту освітньо-професійної програми, спрямованої на формування підприємницької культури

Одним з імперативів сучасної вищої освіти є студентоцентрований підхід (student-centered approach), який розглядає студента як суб'єкта з власними унікальними інтересами, потребами й досвідом, спроможного бути самостійним і відповідальним учасником освітнього процесу [113].

Цей підхід передбачає взаємоповагу між здобувачем освіти і викладачем, реальну вибірковість дисциплін, участь студентів у системі внутрішнього забезпечення якості освіти ЗВО та процесах акредитації освітніх програм, наявність процедур реагування на студентські скарги та ін. Завдяки йому посилюється роль викладача як фасилітатора, який не тільки проводить аудиторні заняття, а й організовує інтерактивне спілкування, сприяє особистісному розвитку студентів, формує атмосферу взаєморозуміння й довіри [113].

Усе це вказує на підвищення уваги до методичного супроводу освітнього процесу з боку викладачів через застосування різноманітних форм, технологій, підходів, процедур, заходів, що забезпечують допомогу студентам у подоланні труднощів, що виникають у процесі навчання [63; 242; 258].

У нашому дослідженні важливість ефективного методичного супроводу зумовлена тим, що ми стикаємося з проблемою забезпечення якості освітнього процесу для студентів, які інтенсивно займаються спортом (наприклад, серед здобувачів освіти спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» у Запорізькому національному університеті, де проводилася експериментальна робота, таких студентів близько 40%).

Особливістю навчання студентів-спортсменів є те, що саме у студентському віці в більшості видів спорту досягаються найвищі спортивні результати. До того ж, зазвичай, суттєва частина здобувачів освіти через

систематичні тренування не може бути присутньою на навчальних заняттях, а також сконцентруватися на виконанні навчальних завдань. Тому цей контингент вимушений постійно долати суперечність між вимогами освітнього та тренувального процесів. Переважно це можливо завдяки певних компромісів.

Очевидно, що до вирішення суперечності має бути залучений і ЗВО, який повинен створити, з одного боку, належні умови для навчання, а з іншого – дати змогу студентам-спортсменам проявити свій спортивний потенціал.

На практиці ЗВО проблема якісної підготовки студентів, які займаються спортом, вирішується по-різному. Так, деякі освітньо-професійні програми передбачають виконання студентами-спортсменами дистанційних завдань у письмовій формі. Вважаємо, що хоч така система і є достатньо технологічною, однак вона не відповідає сучасному розвитку технологій, а також не забезпечує достатньою мірою варіативність освітніх траєкторій студентів.

Зокрема, майже всі ЗВО дозволяють спортсменам вільне відвідування навчальних занять через, так званий індивідуальний графік. Такий підхід є компромісним, проте також повністю не вирішує проблеми забезпечення якості освітнього процесу.

Переконані, що на сучасному етапі розвитку освітніх технологій для підвищення якості підготовки студентів, які знаходяться в статусі діючих спортсменів найбільший потенціал мають методи й засоби дистанційної освіти, зокрема використання платформи Moodle. Також важливим є раціональний розподіл обов’язків та упорядкування дій між науково-педагогічними працівниками під час визначення та проходження студентами індивідуальних освітніх траєкторій.

Спираючись на зазначені аргументи, висвітлимо авторську версію методичного супроводу формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту у вигляді моделі (рис. 4.3).

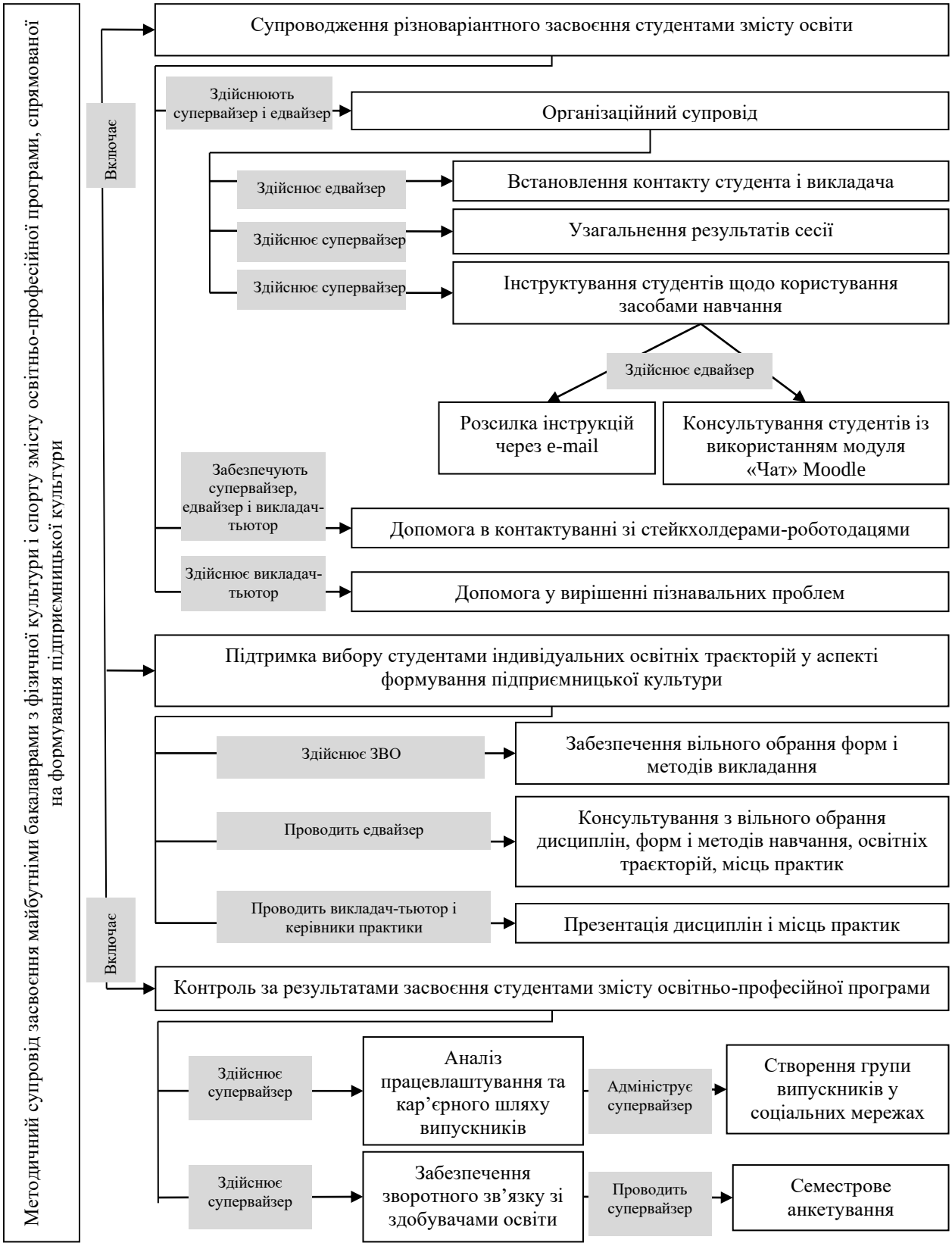

Рис. 4.3. Концепт-карта предметної сфери «Методичний супровід освітньо-професійної програми, спрямованої на формування підприємницької культури»

Представлена на рис. 4.3 модель методичного супроводу освітньо-професійної програми, спрямованої на формування підприємницької культури, ураховує специфіку навчання студентів-спортсменів і репрезентує заходи, орієнтовані на: обрання здобувачами освіти індивідуальної освітньої траєкторії, спрямованої на формування підприємницької культури; супроводження науково-педагогічними й методичними працівниками засвоєння студентами різноваріантного змісту освіти на етапі навчання на бакалавраті; контроль за ходом освітнього процесу, а також зворотний зв'язок із здобувачами освіти під час та по закінченню виконання освітньо-професійної програми.

Охарактеризуємо перелічені аспекти методичного супроводу освітньо-професійної програми детальніше.

Як уже зазначалося, парадигма, згідно з якою студент є об'єктом навчання, неспроможним на повноцінну агентність, залишається в минулому. Тому при конструюванні освітнього процесу, метою якого є формування підприємницької культури, першочергова роль має приділятися наданню можливості студентам самостійно обирати освітню траєкторію.

Однак, маючи достатньо велику кількість варіантів таких траєкторій, кожен здобувач освіти опиняється перед необхідністю освітнього самовизначення, у зв'язку з чим сам акт вибору може стати проблемою. У таких умовах потрібними є послуги освітніх порадників – значущих суб'єктів, які мають авторитет завдяки своїм емоційним, соціальним, професійним компетенціям. Саме вони зможуть через побудову освітніх маршрутів, а також серію ініціацій підвести здобувачів освіти до формування цільових компетентностей [249]. Вважаємо, що діяльність цих порадників, відмінну від навчання й виховання, найдоцільніше позначити терміном «підтримка».

Використовуючи цей термін ми спираємось на пересічне словорозуміння, за яким підтримати – це надати комусь допомогу в тій чи іншій формі: безпосередню або опосередковану; педагогічну, психологічну, індивідуальну чи групову, а найбільш популярним західним аналогом виступає слово «фасилітація».

У контексті нашого дослідження, підтримка вибору студентами індивідуальних освітніх траєкторій в аспекті формування підприємницької культури – це сукупність дій суб'єктів освітнього процесу, спрямованих на подолання студентом складностей, що виникають у процесі вибору ним освітньої траєкторії серед можливих варіантів [207, с. 251].

Базою для такого вибору є ОПП, але перелік навчальних курсів, навчальних занять, завдань для самостійної роботи, місць практики та інших компонентів програми в кожного здобувача буде індивідуальним, тобто освітні траєкторії студентів навіть однієї академічної групи будуть різними.

Тут доводиться враховувати, що найчастіше здобувачі освіти, виділяючи свої освітні траєкторії, діють ситуативно, зважаючи на поточні обставини (потреба в працевлаштуванні, зміни у графіку спортивного тренування, виступи у змаганнях, фінансовий стан родини тощо).

Водночас, науково-педагогічні працівники або методисти, будучи консультантами, діють проєктивно і саме це допомагає здобувачам освіти зробити розумний вибір. Проте з боку викладачів рекомендації даються не раз і назавжди, а ітераційно, крок за кроком. Тому заздалегідь не завжди можна сказати, чи буде наступний крок продовженням минулого вибору [249].

Обрана студентом освітня траєкторія відображається в його індивідуальному навчальному плані – нормативному документі, за яким здійснюється навчання, виходячи з вимог освітньо-професійної програми та з урахуванням його особистих інтересів і потреб [45, с. 8; 219]. Цей документ містить календарний графік на весь період навчання, бюджет часу студентів на кожну дисципліну, на аудиторні заняття, самостійну роботу, контрольні заходи, практичну підготовку, канікули, кількість кредитів ЄКТС [429].

Формується індивідуальний навчальний план на кожний рік і, по суті, відображає послідовність та особливості інтеріоризації ним змісту освіти – педагогічно адаптованого соціального досвіду людства у формі системи знань, практичних умінь і навичок, творчих практик, світоглядних ідей, якими здобувачі освіти оволодівають у процесі навчання [429].

У межах нашого дослідження виконання майбутнім бакалавром з ФКіС індивідуального навчального плану пов’язане з готовністю науково-педагогічних працівників виконувати соціально-педагогічні ролі, які можуть змінюватися залежно від поставленого освітнього завдання. Серед таких ролей:

− супервайзер (Supervisor) – науково-педагогічний або методичний працівник, який стежить за виконанням академічною групою вимог освітньо-професійної програми. Також він, використовуючи наявні ресурси, залучає здобувачів вищої освіти до процесу періодичного перегляду освітньо-професійної програми та інших процедур забезпечення її якості [361];

− едвайзер (Advisor) – науково-педагогічний працівник, який виконує функції академічного наставника здобувача освіти за відповідною спеціальністю. Саме едвайзер сприяє вибору індивідуальної освітньої траєкторії (формуванню індивідуального навчального плану), а також освоєнню змісту освітньої програми в період навчання. До його обов’язків належить вивчення схильностей студентів, їхніх пізнавальних інтересів, захоплень [361];

− тьютор (Tutor) – науково-педагогічний працівник, який є академічним консультантом студента з освоєння змісту конкретного предмета. Тьютором зазвичай є сам викладач певної дисципліни. Йому належить роль мотиватора й безпосереднього помічника при засвоєнні студентом змісту освіти з конкретної дисципліни [361; 371].

Ключовими заходами з підтримки вибору студентами індивідуальних освітніх траєкторій в аспекті формування підприємницької культури визначаємо: забезпечення вільного обирання форм і методів викладання; консультування майбутніх бакалаврів ФКіС з вільного вибору форм та методів навчання; презентацію дисциплін вибіркового циклу.

Зокрема, для дотримання принципу академічної свободи слід звернути увагу на те, щоб НПП достатньою мірою використовували свої права із самостійного визначення змісту освіти в рамках своїх дисциплін і додаткових видів організації освітньої діяльності. Творчий розвиток здобувачів освіти, викладачів можливий за умови застосування інноваційних технологій і методів

навчання [361], а механізмом стимулювання такого розвитку є конкуренція між дисциплінами та викладачами, ситуація з якою останнім часом поступово покращується, не в останню чергу завдяки зусиллям Національного агенства із забезпечення якості вищої освіти.

У нашому дослідженні для оцінювання якості викладання, а також змісту дисциплін рекомендовано проводити щорічний моніторинг освітньо-професійної програми, до якого були залучені її гарант, супервайзер, тренери, а також інші стейкхолдери, зокрема потенційні роботодавці.

На перших етапах освітнього процесу здобувачам освіти надається інформація щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання, порядку та критеріїв оцінювання в межах окремих освітніх компонентів. На цій основі едвайзерами здійснюється консультування з вільного вибору форм і методів навчання, вірогідних освітніх траєкторій навчання (формування індивідуального навчального плану) [361].

У ході такого консультування здобувач освіти має відповісти на питання: Які компетентності з ОПП є найважливішими? Чи є в нього хобі? У якій формі (очній, дистанційній, змішаній) йому зручніше здобувати освіту? Якими є його професійні плани на найближчий, середньостроковий і довгостроковий термін? Чи збирається він почати свою справу після закінчення ЗВО? Якими є його побажання щодо місця проходження практики?

За результатами консультування едвайзером оцінюнюється відповідальність, амбіціозність, ставлення до освітнього процесу студента, після чого у схематичному вигляді складається проєкт індивідуальної освітньої траєкторії, який пропонується для обговорення. На базі цієї схеми майбутній бакалавр фізичної культури і спорту визначає свої подальші дії з обрання форм та методів освітнього процесу.

Відзначимо, що в такому підході є спільні моменти із запропонованим Г. Скінером програмованим навчанням, яке відбувається за спеціально розробленою навчальною програмою, що становить собою певну послідовність конкретних завдань, за якою проводиться й контролюється діяльність

здобувача освіти [28].

Проте наш підхід має достатньо очевидну відмінність від програмованого навчання, адже в ньому на перший план виходить індивідуалізація освітніх алгоритмів, варіативність часу та способів виконання навчальних завдань, широкий вибір місця для їхнього виконання, способів комунікації з викладачем тощо. Вважаємо за доцільне й додавання елементів змагальності й здорової конкуренції між майбутніми бакалаврами фізичної культури і спорту під час розробки й реалізації індивідуальних планів.

До засобів підтримки вибору студентами індивідуальних освітніх траєкторій належить і презентація вибіркових (елективних) дисциплін, що входять до ОПП як компонент за вибором у межах встановлених кредитів. Вони повною мірою відображають реальні інтереси майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту до підприємницької діяльності, ураховують специфіку соціально-економічного розвитку та потреби регіону, а також науково-практичний потенціал експериментального ЗВО [361].

Відповідальність за підготовку презентацій лежить на викладачах-тьюторах. Саме вони повинні надати повну інформацію учасникам освітнього процесу щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання, порядку та критеріїв оцінювання в межах окремих освітніх компонентів.

Згідно із концепт-картою, наведеною на Рис. 4.3, одним із центральних аспектів різноваріантного засвоєння студентами змісту освіти є його супроводження. Таке супроводження поділяємо на суто організаційний супровід, інформування студентів щодо користування засобами навчання, допомога у вирішенні пізнавальних проблем, а також допомога в контактуванні із стейкхолдерами.

В організаційному супроводі провідне місце мають дії едвайзера, спрямовані на забезпечення встановлення контакту між студентом і викладачем. Обов’язки едвайзера закінчується, коли студент і викладач-тьютор встановили комунікацію: або очну, або через систему дистанційного навчання Moodle, або через будь-який інший засіб комунікації.

На нашу думку, після того, як здобувач освіти встановив очний чи дистанційний контакт із викладачем, відповідальність за засвоєння студентами змісту навчальної дисципліни та виконання ними навчальних завдань повинна покладатися на викладача-тьютора, оскільки це дозволить зменшити кількість академічних боржників. Окрім едвайзера, у процесі супроводу засвоєння студентами змісту освіти значну роль відіграє і супервайзер, до обов'язків якого належить з'ясування причин, за якими студенти не приступили до сесії, узагальнення результатів сесій тощо.

Наступна складова організаційного супроводу – це надання майбутнім бакалаврам ФКіС рекомендацій з найбільш оптимального засвоєння навчального матеріалу, які стосуються виконання залікових або екзаменаційних вимог, просторово-часової організації самостійної роботи тощо.

Обсяг рекомендації визначається нагальними потребами кожного окремого студента. Передбачається, що вони можуть реалізовуватися як очно, так і з використанням інформаційно-комунікаційної технології в синхронному чи асинхронному режимах. Інтерактивне інструктування студентів щодо послуговування засобами навчання відбувається з використанням електронних розсилок, організованих через платформу Moodle.

Зворотний зв'язок, у якому студенти мали можливість уточнити незрозумілі моменти, теж рекомендовано здійснювати через електронну пошту, або через модуль «Чат» Moodle. У нашому випадку названі дії виконує едвайзер. Водночас, викладачі-тьютори дисциплін, спрямованих на формування підприємницької культури, персонально надають студентам допомогу у вирішенні пізнавальних проблем, використовуючи найрізноманітніші засоби: консультації на платформах Zoom, Webex, Skype тощо, спілкування через e-mail, використання персональних сайтів та ін.

По суті, ця допомога стає квінтесенцією ідей студентоцентризму, педагогічного супроводу й підтримки, на яких ґрунтується наша концепція. Особливим аспектом методичного супроводу формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту є допомога у

встановленні контактів зі стейкхолдерами. Ці функції виконують викладачі-тьютори, едвайзер і супервайзер, які є своєрідними посередниками між роботодавцями та студентами, передаючи інформацію про вакансії, а також інформуючи про заходи, корисні в контексті майбутньої підприємницької кар'єри.

Також складовою методичного супроводу розглядаємо й контроль за результатами засвоєння студентами змісту освітньо-професійної програми, спрямованої на розвиток підприємницької культури, оскільки це є необхідним для внутрішнього забезпечення якості професійної підготовки. Одним з його аспектів є забезпечення зворотного зв'язку зі здобувачами освіти, яке сприймаємо як дієвий засіб переведення студента з об'єкта освітнього процесу в суб'єкт [194]. Ця функція нами покладена на супервайзера, який залучає бакалаврів фізичної культури і спорту до процесу періодичного перегляду освітньо-професійної програми та інших процедур забезпечення її якості.

Позиція здобувачів освіти щодо змісту освітньо-професійної програми в контексті розвитку підприємницької культури враховується при щорічному перегляді ОПП. Зокрема, студенти беруть участь у періодичному перегляді програми як партнери через щорічне анкетування на початку навчального року. При цьому, анкета складена так, що респонденти виступають у ролі своєрідних «покупців» освітнього продукту: дисциплін, модулів, змісту практики.

Такий підхід дозволяє виділити масив найбільш проблемних моментів, подолання яких суттєво впливає на підвищення якості навчання, а також полегшує вибір професійного шляху. Як правило, більшість студентів найважливішими для себе визначила такі питання: Наскільки об'єктивною є система оцінювання моїх досягнень? Чи буду я мати змогу керувати процесом власної освіти? Де і як буде проходити практика? Чи зможу я продовжити своє навчання після закінчення цієї програми? Що я буду вміти після закінчення навчання? Чи важко буде знайти роботу після закінчення навчання? Де, з ким і як я зможу працювати? Зміст і характер питань вказують на суб'єктну позицію студентів, їхню зацікавленість в освітньому результаті, а також на

першочергову важливість для них можливості управляти процесами своєї життєдіяльності під час навчання.

Наголосимо й на тому, що у світлі останніх тенденцій розвитку вищої освіти при розробці й перегляді освітньо-професійної програми нами враховувалися пропозиції випускників минулих років [414]. Збирання інформації щодо кар'єрного шляху та траєкторій працевлаштування випускників здійснюється, як правило, через створення спеціальної групи в соціальній мережі, у якій проводиться своєрідний моніторинг задоволеності випускників освітньо-професійної програми отриманими знаннями, уміннями, навичками.

Таким чином, представлена в підрозділі схема методичного супроводу засвоєння майбутніми бакалаврами фізичної культури і спорту змісту освітньо-професійної програми враховує особливості підготовки майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту та забезпечує формування в них належного рівня підприємницької культури, а запропонована модель включає: обрання здобувачами освіти індивідуальної освітньої траєкторії; супроводження науково-педагогічними й методичними працівниками засвоєння студентами різноваріантного змісту освіти; контроль за ходом освітнього процесу, а також зворотний зв'язок зі здобувачами освіти під час та після завершення виконання освітньо-професійної програми.

Цей супровід повинен передбачати організаційну діяльність, інформування студентів щодо користування засобами навчання, допомогу у вирішенні пізнавальних проблем, а також у контактуванні зі стейкхолдерами. На перший план виходять індивідуалізація освітніх алгоритмів, варіативність часу та способів виконання навчальних завдань, широкий вибір місця виконання навчальних завдань, способів комунікації з викладачем тощо. Виконання майбутнім бакалавром із ФКіС індивідуального навчального плану пов'язане з готовністю науково-педагогічних працівників виконувати соціально-педагогічні ролі супервайзера, едвайзера й тьютора, які можуть змінюватися залежно від поставленого освітнього завдання.

Висновки до розділу 4

Викладене бачення методичного забезпечення процесу формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС, що випливає з рекомендацій Національного агентства з питань якості вищої освіти (НАЗЯВО), розглянуто як створення педагогічними колективами та зацікавленими стейкхолдерами освітнього процесу системи прозорих, соціально підтриманих, дидактично обґрунтованих, публічних і конкурентних документів і навчальних ресурсів, що детермінують дотримання стандартів вищої освіти зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» та дають змогу системного уявлення про хід і результати навчання, популяризують унікальні локальні наукові, методичні, кадрові ресурси ЗВО, стимулюють до створення аутентичних, студентоцентрованих ОПП, окремих дисциплін, форм і методів їх викладання тощо.

Представлене методичне забезпечення підготовки майбутніх бакалаврів із ФКіС до підприємницької діяльності в галузі створює можливості для гармонійного поєднання існуючих форм навчання (очної, заочної, дистанційної, мережевої, дуальної) через асинхронні та синхронні засоби дистанційної комунікації, швидкий і зручний доступ до електронних джерел змісту освіти.

Ключовим компонентом технологічного забезпечення визначено модульне об’єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище закладу вищої освіти на основі Moodle – платформи, що об’єднує педагогів, адміністраторів, здобувачів освіти та інших стейкхолдерів в одну інтегровану систему, яка стимулює створення викладачем персоналізованого навчального середовища, що популяризує його дисципліну та дає змогу поглиблено її вивчити. Таке середовище надає додаткові ресурси для контролю викладачами якості найбільш проблематичної частини навчального процесу – самостійної роботи студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на першому рівні вищої освіти), стимулює до конкурентної боротьби рейтингів викладачів, якості

силабусів, лекцій, презентацій тощо.

У розділі подано концепт-карти предметних областей, зокрема: «Методичне забезпечення формування підприємницької культури», «Форми і методи формування підприємницької культури».

Презентовано традиційні та інноваційні форми і методи організації навчання майбутніх бакалаврів з ФКіС, які модифіковано з метою акцентованого формування підприємницької культури здобувачів освіти.

З метою подолання суперечності між вимогами освітнього та тренувального процесів ключовим засобом засвоєння здобувачами освіти навчального матеріалу визначено самостійну роботу. Запропоновано модель методичного супроводу формування підприємницької культури бакалаврів з ФКіС, яка включає заходи, спрямовані на: обрання здобувачами освіти індивідуальної освітньої траєкторії; супроводження науково-педагогічними й методичними працівниками засвоєння студентами різноваріантного змісту освіти; контроль за ходом освітнього процесу, а також зворотний зв’язок із здобувачами освіти під час та після завершення виконання освітньо-професійної програми.

Зазначений супровід повинен передбачати організаційну діяльність, інформування студентів щодо користування засобами навчання, допомогу у вирішенні пізнавальних проблем, а також у контактуванні із стейкхолдерами. При цьому на перший план виходять індивідуалізація освітніх алгоритмів, варіативність часу та способів виконання навчальних завдань, широкий вибір місця виконання навчальних завдань, способів комунікації з викладачем тощо. Виконання майбутнім бакалавром з ФКіС індивідуального навчального плану пов’язане з готовністю науково-педагогічних працівників виконувати соціально-педагогічні ролі супервайзера, едвайзера й тьютора, які можуть змінюватися залежно від поставленого освітнього завдання.

Ключовими заходами з підтримки вибору студентами індивідуальних освітніх траєкторій в аспекті формування підприємницької культури визначено: забезпечення вільного обрання форм та методів викладання; консультування

майбутніх бакалаврів з ФКіС щодо вільного обрання форм та методів навчання; презентацію дисциплін вибіркового циклу. Позитивним моментом розробленої під час дослідження ОПП, що спрямована на формування підприємницької культури, є конкуренція між дисциплінами й викладачами.

З метою оцінювання якості викладання, а також змісту дисциплін запропоновано щорічний моніторинг освітньо-професійної програми із залученням її гаранта, супервайзера, а також стейкхолдерів в особі потенційних роботодавців. Для збирання інформації щодо кар’єрного шляху та траєкторій працевлаштування випускників передбачено створення спеціальної групи в соціальній мережі й проведення своєрідного моніторингу задоволеності випускників освітньо-професійної програми отриманими знаннями, уміннями, навичками.

Основні наукові результати розділу опубліковані у працях [68; 78; 91; 73; 71; 67; 76; 92].

РОЗДІЛ 5
ДОСЛІДНО-ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА РОБОТА З ПЕРЕВІРКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ З ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ

У п’ятому розділі обґрунтовано систему оцінювання, яка інтегрує критерії й показники, засоби оцінювання, описові характеристики рівнів сформованості підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту. Висвітлено дизайн і план експерименту з перевірки ефективності методичної системи організації формування підприємницької культури. Схарактеризовано педагогічні заходи з формування підприємницької культури. Проаналізовано результати експериментального дослідження.

5.1. План експерименту та діагностичні засоби перевірки ефективності освітнього процесу, спрямованого на формування підприємницької культури у ЗВО

Презентація теоретичних і емпіричних основ авторського бачення особливостей освітнього процесу майбутніх бакалаврів із ФКіС та обґрунтування його окремих методичних інновацій, дає змогу підійти безпосередньо до наступного, традиційного для вітчизняної педагогічної науки етапу дослідження, а саме висвітлення вихідних положень експерименту. Його постановка має цілком природній характер, адже у традиційному освітньому процесі студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на першому рівні вищої освіти) підприємницька культура не є необхідним цільовим орієнтиром, заданим у нормативних документах, що його регламентують (ОПП, навчальні плани, робочі навчальні програми дисциплін тощо).

З цих причин авторські теоретичні й методичні пропозиції, що

представлені у вигляді концепції, принципів, педагогічних умов, програмних, методичних та інших засад формування підприємницької культури, слід піддати емпіричній перевірці в класичному педагогічному експерименті в ЗВО з дотриманням методологічних норм і якісного дизайну експерименту [117; 121]. Традиційно дизайн такого дослідження має максимально точно висвітлити наступні позиції дослідника:

− місце й умови проведення експерименту;

− характеристику вибірки (кількість груп, контингент тощо);

− кількість незалежних змінних і варіантів їхнього прояву;

− тип шкали вимірювання незалежних змінних;

− методи (засоби) збору даних;

− порядок вимірювань стану залежної змінної (експериментальний план) [121, с. 106-107].

Місце та умови проведення експерименту

У нашому дослідженні взяли участь три заклади вищої освіти, де готують майбутніх бакалаврів із ФКіС. Експериментальним ЗВО став Запорізький національний університет (далі ЗНУ), а контрольними – Класичний приватний університет (далі КПУ) та Національний університет «Запорізька політехніка» (далі НУЗП). У ЗНУ дослідна робота включала повномасштабну реалізацію авторського концептуального задуму, відповідно до якого було організовано освітній процес, спрямований на формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС.

Вибір ЗНУ як експериментального ЗВО зумовлений низкою сприятливих організаційних, науково-методичних і педагогічних обставин, зокрема наявністю кваліфікованого кадрового потенціалу університету, зацікавленістю керівництва закладу в популяризації й перевірці задекларованих інноваційних ідей навчання майбутніх бакалаврів, згодою введення до навчального плану авторського спецкурсу та модифікованих дисциплін і модулів, можливістю побудови нового типу стосунків із стейкхолдерами навчання тощо.

У контрольних ЗВО (КПУ та НУЗП) відбувалося навчання майбутніх

бакалаврів із ФКіС, яке, згідно з поданим попереднім аналізом, можна вважати традиційним. Важливим фактором чистоти експерименту є те, що всі три ЗВО фунціонують в одному місті (м. Запоріжжя), мають приблизно схожу матеріально-технічну базу (зокрема, використовується один стадіон («Локомотив»), басейн («Спартак»), рекреаційна зона (центральний парк культури та відпочинку «Дубовий гай»)), ідентичні бази педагогічної та виробничих практик (ДЮСШ, ШВСМ, спортивні клуби «Sportlife», «Fithouse», «Адреналін», «Самсон», «Ведмідь» тощо). До того ж контингент студентів і викладачів трьох ЗВО в цілому однорідні за гендерними, соціокультурними, мотиваційними та іншими ознаками, а самі заклади мають тривалий досвід взаємодії та взаємозбагачення на різних рівнях та площинах: науковій, кадровій, економічній, культурній тощо.

Характеристика вибірки (кількість груп, контингент тощо)

Учасниками дослідження були студенти спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», які навчалися на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти.

Наше дослідження передбачало порівняння експериментальних даних, отриманих у незалежних групах студентів, що не були вирівняні за кількістю осіб, або частотним розподілом більшості параметрів респондентів. Впливу фактора підлягала незалежна вибірка студентів ЗНУ (n=46). До контрольних груп входили студенти КПУ (n=48) та НУЗП (n=42). Загалом, участь в експерименті взяли 136 студентів.

Наголосимо, що ми не ставили за мету, а фактично й не мали змоги створення груп, повністю подібних за складом і структурою, отже контингент складали реальні групи студентів, що вступили до ЗВО на момент проведення дослідження.

Зазначимо, що частотний розподіл базових характеристик (стать, вік, ставлення до занять спортом тощо) був приблизно однаковим. Так, наприклад, співвідношення жінок і чоловіків в експериментальній та контрольній групах був майже еквівалентним – 55% на 45%. Співвідношення студентів, які весь час

навчання активно займалися спортом і виступали на змаганнях дорівнювало також 60% на 40%.

Утім, той факт, що нами не повністю контролювалася ідентичність складу груп зовсім не свідчить про сумнівність чистоти експерименту, адже навіть у разі подібності груп за складом і структурою, між ними усе одно будуть певні відмінності, оскільки абсолютно схожих респондентів бути не може.

Проте є підстави вважати, що за контингентом групи студентів, які брали участь у дослідженні, були типовими для закладів освіти, у яких готують майбутніх бакалаврів із ФКіС.

Практика соціологічних, психологічних, педагогічних, маркетингових та інших розвідок підтверджує, що описані вище підходи до формування вибірок забезпечують прийнятний рівень достовірності висновків дослідження, а застосування всього арсеналу дослідницьких методів дає змогу встановити невипадковість зв’язку між дослідним впливом та досягнутими результатами.

Кількість незалежних змінних і варіантів їхнього прояву

Залежною змінною (результативною ознакою) були характеристики сформованості підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту. Незалежною змінною (фактором) – зміст і спосіб організації процесу формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту (концепція, освітньо-професійна програма, навчальний план, педагогічні умови тощо).

З урахуванням представлених фактів метою емпіричного дослідження є аналіз зміни результативної ознаки (залежної змінної) під впливом фактора (незалежної змінної) [117; 128, с. 258; 148; 164, с. 82; 463, с. 240]. Зокрема, здобувачі освіти підлягали впливу незалежної змінної у двох варіантах: у першому – організація формування підприємницької культури відбувалася стихійно, в умовах традиційного педагогічного процесу (контр. ЗВО); у другому – організація освітнього процесу відбувалася в повній відповідності до авторського концептуального задуму (експер. ЗВО).

Тип шкали вимірювання залежної змінної (результативної ознаки)

Рівень підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту вимірювався за порядковою шкалою на основі індексів, що були визначені за допомогою методики експертного оцінювання, авторського опитувальника, а також методики GET TEST «Тест на загальні здібності до підприємницької діяльності».

У силу специфіки діагностичних методик і шкал оцінювання за ними, для встановлення відмінностей між рівнем підприємницької культури бакалаврів фізичної культури і спорту експериментального та контрольного ЗВО застосовано статистичний критерій Манна-Уїтні (U критерій), що представляє непараметричну альтернативу t-критерію для незалежних вибірок [453].

Інтерпретація тесту схожа на інтерпретацію результатів t-критерію для незалежних вибірок, за винятком того, що U критерій обчислюється як сума індикаторів попарного порівняння елементів першої вибірки з елементами другої [123; 463]. Нульова ж гіпотеза (H_0) була сформульована так: рівень ознаки у другій вибірці не нижче рівня ознаки в першій, а альтернативна гіпотеза (H_1) – рівень ознаки у другій вибірці нижче рівня ознаки у першій. Нижній показник статистичної достовірності відповідав інтервалу довіри 95% (рівню значущості $p<0,05$) [123]. Обробка даних здійснювалася з використанням програми Statistica 10 [546].

Методи (засоби) збору експериментальних даних

У дослідженні передбачено систему фіксації й реєстрації даних. Переходячи до її опису, виділимо, що ті засоби діагностики, які застосовуються на цей час, дозволяють лише частково оцінити ефективність освітнього процесу з формування підприємницької культури. Наприклад, найпоширенішими сьогодні є тестування знань із дисциплін, що співвідносяться з підприємництвом чи економікою, виконання науково-дослідних завдань, оцінювання ступеню засвоєння змісту робочих навчальних програм дисциплін. Однак названі засоби можуть використовуватися несистемно, без прив’язки до компетентностей, які визначають підприємницьку культуру.

Недоліки такого оцінювання пов’язані з тим, що, згідно з положеннями

компетентнісного підходу та традиціями наукових досліджень з теорії і методики професійної освіти, вимірювати ступінь досягнення очікуваних результатів навчання найкраще не за тестами чи результатами вирішення абстрактних завдань, а за підсумками реальної діяльності, пов’язаної з виконанням майбутніх професійних ролей та функцій [52; 397].

Аналіз наукових праць з питань оцінки сформованості готовності фахівців до професійної діяльності виявив, що в деяких випадках дослідники роблять це через визначення загального індексу розвитку об’єкта або кількісне оцінювання структурованої сукупності ознак, які забезпечують виконання ним його функцій. Подібними інструментами досить активно послуговуються в педагогічних дослідженнях [402].

Недостатність уваги до діагностики сформованості підприємницьких якостей часто утруднює вияв здобувачами освіти своїх можливостей під час навчання, сповільнює процеси самовизначення та самореалізації. У нашій роботі цього недоліку ми позбулися завдяки розробці засобів оцінювання сформованості підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС, які доповнюють традиційну систему поточного й підсумкового контролю успішності (іспити, заліки, тести тощо).

Насамперед ми виходили з того, що сформованість будь-якого особистісного новоутворення треба характеризувати через:

– самостійне оцінювання людиною власних характеристик через ставлення до певних тверджень, відповідей на спеціально підібрані запитання (за термінологією П. Клайна – Q дані, одержані за допомогою стандартизованих методів: анкет, опитувальників тощо);

– оцінювання професійної або квазіпрофесійної діяльності людини з урахуванням поведінкових фактів, спостережень чи експертних оцінок (за термінологією П. Клайна – L дані, що ґрунтуються на реєстрації поведінки людини в повсякденному житті) [198].

Водночас, отримані дані повинні корелювати з результатами зовнішнього незалежного оцінювання, наприклад, із використанням валідної соціологічної

методики.

Зважаючи на сказане, першим засобом оцінювання рівня сформованості підприємницької культури в нашому дослідженні був опитувальник, який сприяв виявленню імпліцитних уявлень респондента про сформованість у себе обґрунтованих компонентів підприємницької культури. А другим – методика експертної оцінки квазіпрофесійної діяльності майбутнього бакалавра на практиці. До того ж, експертами були керівники практики та стейкхолдери-роботодавці.

Для додаткового підтвердження валідності результатів проведено оцінювання здатності респондентів до підприємницької діяльності однією з валідних соціологічних методик із наступним встановленням кореляційних зв’язків результатів, отриманих з її допомогою, із результатами самооцінки та експертної оцінки.

Тест-опитувальник

Розмірковуючи так при виборі засобів діагностики особистісних рис, які асоціюються з підприємницькою культурою, ми спершу звернулися до авторського опитувальника, описаного в підрозділі 2.4 дисертації. Додатковим аргументом на користь такого рішення стала думка П. Клайна про те, що опитувальникам притаманні надійність, дискримінативність і стандартизованість, що робить їх зручним діагностичним інструментом у педагогічних дослідженнях [198, с. 91].

В основу цього інструменту покладена ідея, що його шкали за контекстом співвідносяться з такими компонентами (критеріями) підприємницької культури, як:

− психологічний, з яким асоційовано: потреби й мотиви, сила волі та наполегливість, рішучість і сміливість, діловитість, ініціативність, організованість;

− етичний, що інтегрує: принциповість, обов’язковість, дотримання прав інших людей, сумління, правдивість;

− економічний, який розкривається через: розуміння критеріїв високого

рівня професіоналізму, обізнаність у моделях оподаткування, розуміння сутності ефективності підприємницької діяльності, усвідомлення необхідності застосування маркетингових технологій, розуміння сутності законів ринку;

– управлінський: орієнтування в процесах започаткування бізнесу, розуміння доцільності застосування тайм-менеджменту, місця й ролі стратегічного планування в підприємницькій діяльності, умов використання різних технологій ухвалення управлінських рішень, сутності процесів організаційного проєктування;

– інформаційно-комунікаційний: медіа та інформаційна грамотність, володіння інформаційними технологіями, інформаційне забезпечення брендингу, знання основних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності, розуміння необхідності захисту інформації;

– соціальний: розуміння сутності соціальної відповідальності, поводження в конфліктних ситуаціях, розвиток комунікативних навичок, переконання щодо соціальної ролі підприємця, рівень нормативної саморегуляції;

– педагогічний: дидактично-організаторські здібності, педагогічна техніка, педагогічний оптимізм, перцептивні здібності, креативність.

Як бачимо, показниками підприємницької культури є її атрибути, сформульовані як очікувані результати освітнього процесу і подані так, щоб вони могли стати доступними для вимірювання. Серед особливостей опитувальника, які були найбільш переконливими аргументами для його використання в нашій дослідницькій роботі, виділимо такі:

– ставлення респондентів до тверджень опитувальника оцінюється за шкалою Р. Лайкерта, що дозволяє зробити процес збору й обробки даних технологічним і інформативним [560];

– інформативність цього інструменту перевірена практикою в педагогічних дослідженнях в умовах ЗВО (підрозділ 2.3);

– опитувальник є стандартизованим на вибірці студентів ЗВО зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт».

Незважаючи на те, що вже було обґрунтовано п’ятирівневу шкалу, нами було вирішено провести окреме пілотне дослідження, щоб знайти норми для більш зручного виявлення зрушень у стані підприємницької культури в ході емпіричного дослідження.

Було ухвалене рішення про переведення сирих балів у трирівневу шкалу, зумовлене тим, що дані за опитувальником мали невеликий діапазон значень як за кожною окремою школою (0,6–5), так і за загальним показником (1–5). Так, для нормування методики у 2016 році на базі НУЗП здійснене пілотне дослідження майбутніх фахівців із фізичної культури і спорту (n=40). Його завданням було визначення статистичних показників розподілу даних.

Статистичні показники розподілу даних пілотного дослідження з нормування опитувальника наведено в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Статистичні показники розподілу даних дослідження з нормування авторського опитувальника

Компонент підприємницької культури	Статистичні показники					
	Середнє (*m*)	Мін.	Макс.	Проц. 25	Проц. 75	Станд. відх. (σ)
Психологічний	3,2	1,6	4,6	2,2	3,9	0,43
Етичний	3,4	1,5	4,7	2,1	4,2	0,56
Економічний	3,2	1,3	5,0	2,4	3,8	0,47
Управлінський	2,8	1,5	4,8	2,3	3,7	0,32
Інформаційний	2,7	1,3	4,6	2,4	4	0,37
Соціальний	3,2	1,3	5,0	2,4	3,7	0,39
Педагогічний	3,2	1,3	5,0	2,4	3,8	0,59
Загальний показник	2,9	1,4	4,8	2,2	3,9	0,92

Як бачимо з табл. 5.1, дослідження дало змогу визначити 25-й та 75-й процентилі розподілу даних за кожною шкалою, а також за загальним показником підприємницької культури, що дозволило виділити межі трьох рівнів сформованості підприємницької культури за кожним компонентом.

Зокрема, окреслені такі норми:

– психологічний компонент: низький рівень – це коли значення оцінки ≤ 2,2; середньому рівню відповідає оцінка в межах 2,3 – 3,8; високому – оцінка ≥ 3,9;

– етичний компонент: низький рівень при значенні оцінки ≤ 2,1; середній – при оцінці в межах 2,2 – 4,1; високий – оцінка ≥ 4,2;

– економічний компонент: низький рівень, якщо значення оцінки ≤ 2,4; середньому рівню відповідає оцінка в межах 2,5 – 3,6; високому – оцінка ≥ 3,7;

– управлінський компонент: низький рівень, якщо значення оцінки ≤ 2,3; середній – оцінка в межах 2,4 – 3,6; високий – оцінка ≥ 3,7;

– інформаційно-комунікаційний компонент: про низький рівень свідчить значення оцінки ≤ 2,4; середній – у межах 2,5 – 3,9; високому рівню властива оцінка ≥ 4,0;

– соціальний компонент: низький рівень – це значення оцінки ≤ 2,4; середній – у межах 2,5 – 3,6; високий – оцінка ≥ 3,7;

– педагогічний компонент: низький рівень визначається, якщо значення оцінки ≤ 2,4; середньому рівню відповідає оцінка у межах 2,5 – 3,7; високому рівню – оцінка ≥ 3,8;

– загальний показник: низький рівень визначається оцінкою ≤ 2,2; середній – у межах 2,3–3,8; високий – від ≥ 3,9.

Описаний засіб оцінювання сформованості підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту поданий у Додатку А.

Експертне оцінювання стейкхолдерами квазіпідприємницької діяльності на практиці

Наступним засобом оцінки рівня підприємницької культури майбутніх бакалаврів із ФКіС стало експертне оцінювання навчально-професійної діяльності студентів під час навчальної та виробничої практики.

Аргументом на користь його використання був певний дефіцит надійної інформації про досліджуване явище, адже реальна підприємницька культура не піддається повній операціоналізації та формалізації. Фактично головним реальним результатом її наявності має бути зростання фінансової заможності суб’єктів економічної активності без негативних соціокультурних наслідків, що не можливо забезпечити в умовах сучасної української економіки, особливо на старті професійної кар’єри.

Отже, залучення до оцінки рівня підприємницької культури студентів найбільш досвідчених і компетентних людей – стейкхолдерів, роботодавців, керівників практик, заслужених тренерів України, інших поважних осіб, – мало підсилити об’єктивність результатів з позицій вимог конкретних бізнес-процесів. Такий підхід цілком виправданий об’єктивно латентною природою (бізнес-процесів), а також суттєвими труднощами в об’єктивному фіксуванні (відеозйомка, хронометраж, аудіозапис тощо) наявних успіхів або невдач у підприємницькій діяльності студентів.

Крім того, ми впевнені, що використання експертного оцінювання давало змогу подолати традиційний недолік фахової підготовки бакалаврів з ФКіС – слабкий зв’язок між змістом освітнього процесу й очікуваними результатами.

Серед обов’язкових компонентів навчально-професійної діяльності студентів, що підлягали оцінці, виділені: презентація власних ідей і нововведень; участь у нарадах та засіданнях з аналізом факторів і причин, що перешкоджали бізнес-процесам, рефлексії особистих утруднень під час реалізації власних стартапів.

Розроблена нами методика експертного оцінювання загалом перебувала в критеріальному полі експлікованих нами компонентів підприємницької культури й корелювала з авторським опитувальником, спрямованим на її оцінювання як цільового освітнього орієнтира (Додаток А).

Єдиним питанням, що вимагало додаткового уточнення, було те, що якісний рівень сформованості підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС найбільш зручно та доцільно визначати на основі трибальної шкали.

Для визначення меж трьох рівнів цієї професійної якості проведено пілотне дослідження на вибірці бакалаврів факультету фізичного виховання ЗНУ (n=75). Для стандартизації отриманих даних, як і в попередніх випадках, було обрано метод на основі визначення 25-го й 75-го процентилів.

Результати цього дослідження приведено в табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Статистичні показники розподілу даних пілотного дослідження з нормування методики експертного оцінювання

Компонент підприємницької культури	Статистичні показники					
	Середнє (*m*)	Мін.	Макс.	Проц. 25	Проц. 75	Станд. відх. (σ)
Психологічний	3,0	1,5	4,5	2,1	3,9	0,21
Етичний	3,1	1,2	4,6	2,1	4,3	0,29
Економічний	2,8	1,2	5,0	2,4	4,0	0,19
Управлінський	3,0	1,6	4,5	2,3	3,8	0,16
Інформаційний	3,0	1,2	4,5	2,5	3,8	0,14
Соціальний	2,8	1,3	5,0	2,8	3,9	0,15
Педагогічний	3,2	1,3	5,0	2,4	3,8	0,17
Загальний показник	2,9	1,8	4,9	2,4	4,0	0,81

Проведене пілотне дослідження дало змогу отримати норми низького, середнього та високого рівнів сформованості підприємницької культури за окремими компонентами. Зокрема встановлено таке:

– психологічний компонент: низький рівень виділяється, якщо значення експертної оцінки ≤ 2,1; середньому рівню відповідає оцінка в межах 2,2 – 3,8; високому рівню – оцінка ≥ 3,9;

– етичний компонент: низький рівень – це коли оцінка ≤ 2,1; середній – оцінка в межах 2,2 – 4,1; високий – оцінка ≥ 4,2;

– економічний компонент: низькому рівню властиве значення оцінки ≤ 2,4; середньому – в межах 2,5 – 3,9; високому – оцінка ≥ 4,0;

– управлінський компонент: низький рівень, якщо значення оцінки ≤ 2,3; середній при оцінці в межах 2,4 – 3,7; високий – оцінка ≥ 3,8;

– інформаційно-комунікаційний компонент: низький рівень має оцінку ≤ 2,5; середній – оцінка в межах 2,6 – 3,7; високий – оцінка ≥ 3,8;

– соціальний компонент: низький рівень виділяється, якщо значення оцінки ≤ 2,8; середній – при оцінці в межах 2,9 – 3,8; високий – оцінка ≥ 3,9;

– педагогічний компонент: низький рівень, коли значення оцінки ≤ 2,4; середньому відповідає оцінка в межах 2,5 – 3,7; високому – оцінка ≥ 3,8;

– загальний показник: низький рівень характеризується оцінкою ≤ 2,4; середній – оцінкою в межах 2,5–3,7; високий – ≥ 3,8.

Остаточний варіант бланка експертного оцінювання рівнів підприємницької культури майбутніх бакалаврів на практиці поданий у Додатку А.

Додаткові методи, засоби збору експериментальних даних

Додатковим методом збору експериментальних даних щодо сформованості підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту обрано перевірену часом та валідизовану методику «Тест на загальні здібності на підприємництво» (GET TEST) (Додаток Б).

Представлений тест апробовано на вибірці студентів 4-го курсу НУЗП у 2018 р. Результати дослідження приведені в табл. 5.3.

Спираючись на результати емпіричного дослідження, визначено норми високого, середнього й низького рівнів загальних здібностей до підприємницької діяльності. Так, встановлено, що:

– потреба в досягненнях може бути оцінена за такими нормами: результат ≤ 6 балів – низький рівень; у межах 7 – 10 балів – середній рівень; результат ≥ 11 балів – високий рівень;

– потреба в незалежності/автономії може бути так: результат ≤ 3 балів – низький рівень; у межах 4 – 5 балів – низький; 6 балів – високий рівень;

– схильність до творчості (творчі здібності) оцінюється за такими нормами: результат ≤ 6 балів – низький рівень; у межах 7 – 9 балів – середній рівень; результат ≥ 10 балів – високий рівень;

– уміння йти на розумний ризик: результат ≤ 6 балів – низький рівень; у межах 7 – 9 балів – середній рівень; результат ≥ 10 балів – високий рівень;

– цілеспрямованість і рішучість: результат ≤ 6 балів – низький рівень; у межах 7 – 9 балів – середній рівень; результат ≥ 10 балів – високий рівень;

– загальний показник здатності до підприємницьких здібностей:

результат ≤ 32 балів – низький рівень; у межах 33 – 42 балів – середній рівень; результат ≥ 43 балів – високий рівень.

Таблиця 5.3

Статистичні показники розподілу даних пілотного дослідження з нормування методики «Тест на загальні здібності до підприємництва» (GET TEST)

Секція	Статистичні показники					
	Середнє (*m*)	Мін.	Макс.	Проц. 25	Проц. 75	Станд. відх. (σ)
Потреба в досягненнях	8,9	4	12	5,5	9,5	2,34
Потреба в незалежності/ автономії	3,7	2	6	2,5	4,5	1,25
Схильність до творчості (творчі здібності/нахили)	7,8	4	12	6	9	2,22
Уміння йти на розумний (зважений) ризик	7,7	4	11	6	9	2,11
Цілеспрямованість та рішучість	8,2	3	11	6	9	2,29
Загальна шкала	36,8	17	52	32	41,5	7,9

Наголосимо на тому, що отримані значення є досить близькими до авторських даних, а також до даних Ю. Кузьменко [240], що підтверджує доцільність використання обґрунтованих вище засобів оцінювання, які додатково сприяли рефлексії студентів у контексті підприємницького самовизначення і дали змогу найбільш інформативно представити результати формування підприємницької культури.

План експерименту

Експериментальний план, як складова дизайну цілісного експерименту, передбачав: діагностування майбутніх бакалаврів ФКіС в незалежних вибірках, що належали експериментальному й контрольним ЗВО, на констатувальному етапі авторським тестом-опитувальником (2017 р.); діагностування студентів експериментального та контрольних ЗВО після навчання за освітньо-професійною програмою за допомогою авторського тесту-опитувальника, експертного оцінювання й методикою «Тест на загальні здібності до

підприємництва» (2020 р.). Загалом упровадження авторських напрацювань тривало 4 роки (2016–2020 рр.).

На констатувальному етапі на основі отриманих даних ми прагнули перевірити однорідність відібраних груп, а на контрольному виявлялися відмінностей між здобувачами освіти експериментального й контрольного ЗВО.

Також після вимірювання здійснювалася перевірка валідності використаних методик шляхом встановлення кореляції між результатами основних і додаткової методик оцінювання сформованості підприємницької культури.

Відповідно до експериментального плану, дослідження передбачало такі статистичні процедури:

– встановлення однорідності груп експер. і контр. ЗВО за даними авторського опитувальника;

– встановлення відмінності між студентами експер. і контр. ЗВО за даними авторського опитувальника;

– встановлення відмінності між студентами експер. і контр. ЗВО за даними експертного оцінювання;

– встановлення відмінності між студентами експер. і контр. ЗВО за методикою GET-test;

– встановлення кореляції результатів методики «GET-test» із даними авторського опитувальника та експертного оцінювання (по суті, це буде перевірка валідності шкал із застосуванням зовнішніх критеріїв).

Обробка даних здійснювалася за допомогою програмного пакета Statistica 10.

5.2. Зміст освітнього процесу з формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» в експериментальному ЗВО

Наступний етап нашого дослідження полягав у висвітленні ходу та результатів педагогічного експерименту, в якому відтворювалася послідовність реалізованих нами конкретних педагогічних заходів, орієнтованих на формування підприємницької культури в майбутніх бакалаврів з ФКіС, зокрема навчальні заняття (лекції, лабораторні, практичні, семінарські заняття й консультації), виконання індивідуальних завдань, самостійної роботи, практичної, науково-дослідної частини підготовки й контрольних заходів [45].

Представимо дані заходи згідно з авторським концептуальним задумом у формі, симетричній розробленим документам та структурно-логічній схемі.

На *підготовчому* етапі, який закладав основу для оцінки потенціалу студента та вектора підприємницьких перспектив у галузі ФКіС, відбувалося поступове входження в «університетські» режими життєдіяльності, вибудовувалися й перевірялися алгоритми поєднання навчально-тренувального та освітнього процесу, тривало знайомство з викладачами ЗВО, гарантами ОПП, нарощення інтенсивності взаємодії з іншими зацікавленими стейкхолдерами (роботодавцями, топ-менеджерами спортивних організацій і клубів, успішними підприємцями в галузі ФКіС).

У межах класичного освітнього процесу за мінімально відкоригованим навчальним планом, інноваційною освітньою програмою та іншими навчально-методичними документами, які враховують розроблені автором концептуальні та прикладні пропозиції, здійснювалося упорядкування процесу підготовки, зокрема проведення організаційних зборів педагогічного колективу та студентів 1-го курсу, накопичення й обмін формальними й неформальними даними про здобувачів і науково-педагогічних працівників.

З огляду на стрімкий розвиток інформаційних технологій та їхнє

проникнення майже в усі сфери життя, серйозні переваги для оптимізації процесу взаємодії студенті і НПП надала практика використання віртуальної платформи для спілкування та презентації університетських потенцій, оскільки все більше операторів освітніх процесів розуміють потенціал цілодобового доступу до автоматизованих асинхронних і синхронних ресурсів ЗВО.

Стихійні або здобуті під час навчання в загальноосвітніх школах інформаційно-комунікаційні навички майбутніх бакалаврів з ФКіС давали в цьому плані певні гарантії, а після початку пандемії 2019 року, остаточно продемонстрували свою надійність та актуальність.

Відмітимо, що сучасні фітнес-клуби теж використовують інформаційні технології для налагодження постійного зв’язку зі своїми клієнтами (бронювання занять, обрання фітнес-програм тощо) та проведення тренувань вдома завдяки фітнес-потоковим сервісам. Отже наш підхід до включення студентів в університетське освітнє середовище враховував цей аспект, посилюючи ресурси ЗНУ в соціальних мережах постійним нарощенням обсягів фізкультурно-спортивного контенту, який створювали фітнес-блогери, викладачі, тренери, менеджери клубів тощо.

Підготовчий етап формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту, відповідно до розробленої нами структурно-логічної схеми, співвідносився з першим семестром, коли тривала фаза адаптації студентів до умов ЗВО.

Саме в першому семестрі за планом викладалася дисципліна «Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента». Окрім традиційних для такої дисципліни завдань, авторські доповнення стосувалися знайомства здобувачів вищої освіти з можливостями інформаційних систем управління проєктами, сервісами для створення сайтів, складання ментальних мап, а також прикладних комунікаційних програм для мобільних пристроїв, які були вельми корисними у контексті підприємницької діяльності в галузі ФКС.

Цьому аспекту підготовки присвячений окремий модуль «Цифрове забезпечення підприємництва», структура якого у формі витягу з робочої

навчальної програми дисципліни «Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента» представлена в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Структура змістового модуля «Цифрове забезпечення підприємництва» (витяг із робочої навчальної програми дисципліни «Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента», денна форма)

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин			
	усього	зокрема		
		лекції	практ. заняття	сам. роб.
Змістовий модуль 1. Цифрове забезпечення підприємництва				
Тема 1. Програмні засоби управління проєктами	15	2	4	9
Тема 2. Організація бізнес-спілкування в цифровому середовищі. Створення та пошукова оптимізація сайтів	15	2	4	9
Разом за змістовим модулем 1	30	4	8	18

Перша тема «Програмні засоби управління проєктами» (15 год.) передбачала проведення лекції (2 год.), практичного заняття (4 год.), а також самостійну роботу (9 год.).

Змістовне наповнення лекційного матеріалу містило такі питання як-от: сутність та історія проєктного підходу до планування бізнесу, характеристика стандартів реалізації проєктів (PRINCE2, P2M, RUP та ін.); приклади впровадження проєктного підходу в діяльність організацій; класифікація інформаційних систем управління проєктами та їхні основні функціональні блоки, стандартні параметри проєктів, стандартні способи представлення проєктної інформації; складення ментальних мап.

Ефективною формою проведення заняття була лекція-пресконференція, яка передбачала використання матеріалів відеокурсу «Docusfocus». Наочність забезпечувалася схемами, які викладач демонстрував у режимі слайдів за допомогою відеопроєктора й ноутбука. До того ж застосовувалося програмне забезпечення «OpenOffice Impress». Під час демонстрації слайдів проводилося розгорнуте коментування візуальних матеріалів.

Метою практичного заняття було навчання студентів послуговуванню

інформаційними системами з управління проєктами, а також сервісом «Mindomo» для створення ментальних мап і бізнес-планування за методологією IDEF0. Ці технології дозволяють будувати ментальні й концептуальні карти як візуальне відтворення ідей, планів та інтересів. Також вони надають можливість будувати діаграми Ганта, які є ефективним засобом управління проєктами. Особливо відзначався сервіс «Mindomo», який дає змогу працювати автономно, і в режимі співпраці через інтернет з іншими користувачами.

На занятті застосовувався метод проєктів із використанням комп'ютерної програми «OpenProject» [227]. Індивідуальні завдання містили вихідні дані для створення різноманітних проєктів. Водночас на практичному занятті студенти розпочали виконання завдань із консультаціями та з допомогою викладача, а завершення відбувалося в режимі самостійної роботи.

Наступні теми, а саме «Організація бізнес-спілкування в цифровому середовищі» й «Створення та пошукова оптимізація сайтів» передбачали проведення лекції (2 год.), практичного заняття (4 год.), а також самостійну роботу (9 год.).

Найбільш оптимальною формою проведення лекції виявився формат лекції-візуалізації, що містила розгорнуте коментування підготовлених візуальних матеріалів для забезпечення систематизації наявних знань студентів і засвоєння ними нової інформації, що стосувалася таких питань як-от: призначення, класифікація, специфіка прикладних програмам для мобільних пристроїв; онлайн та офлайн спілкування; характеристика розповсюджених сервісів конференц-зв'язку (Zoom, Webex, Google Meet); мережеві професійні спільноти; особливості використання сервісів для сумісної роботи над проєктами. Наочність забезпечувалася за допомогою ноутбука, проєктора й програмного продукту «OpenOffice Impress» шляхом демонстрації образотворчих (слайди, рисунки, фото) та символічних (схеми, таблиці) матеріалів.

За планом лекції розкривалися такі питання: призначення та класифікація сервісів для створення сайтів; огляд функціональних можливостей сервісів; алгоритм роботи зі створення сайту; особливості оформлення сайтів; пошукова

оптимізація сайтів. Специфіка заняття полягала у виявленні викладачем за допомогою коротких запитань ступеня досвідченості студентів щодо створення власних електронних ресурсів і корегування викладення матеріалу відповідно до отриманої інформації.

Метою практичного заняття було формування у студентів навичок спілкування з використанням сервісів Zoom і Webex, а важливим акцентом заняття було питання про інформаційну безпеку, адже загрози інформаційній безпеці за своєю актуальністю посідають друге місце серед таких основних загроз бізнесу, як викрадення інтелектуальної власності, нанесення шкоди репутації тощо. Студентам, зокрема, наголошувалося, що у процесі здійснення підприємницької діяльності накопичуються значні масиви інформації, що стосуються клієнтської бази, технологій ведення бізнесу, ресурсного забезпечення діяльності, винаходів та інновацій тощо.

Завданням практичного заняття стало навчити студентів користуватися сервісами для створення й розвитку сайтів. Для цього застосовувався метод проєктів: студентам потрібно було створити власний сайт, спираючись на заздалегідь продемонстровані приклади кращих сайтів галузі «Фізична культура і спорт».

Аргументом на користь доцільності й необхідності навчання студентів використанню таких сервісів було те, що робота з ними сприяє упорядкуванню інноваційних ідей, а також розвитку логіки при вирішенні конструкторських завдань, що допомагало формуванню підприємницького мислення, а також дозволяло презентувати креативні бізнес-ідеї в зрозумілому для потенційних споживачів вигляді. Очевидним було й те, що в умовах диджиталізації здатність майбутнього бакалавра ФКіС до презентації своєї підприємницької справи в інтернеті є ключовим чинником комерційного успіху стартапу.

У ході заняття викладач висвітлював призначення, особливості, конкурентні переваги багатоплатформного сервісу «Wix», демонстрував його можливості при презентації результатів проєктування діяльності організації. Для проведення такого заняття використовувалася мультимедійна аудиторія та

відповідне обладнання (ноутбук, проєктор, сервіс «Wix»). Його метою було розуміння специфіки використання зазначених інструментів, що дозволять в майбутньому управляти інформаційними потоками, створить передумови для організації власного інформаційного середовища, а також дасть змогу відпрацювати власні алгоритми застосування мобільних пристроїв у підприємницькій діяльності.

За нашими спостереженнями, названі форми й засоби навчання активізували пізнавальну діяльність студентів, оптимізували якість цифрових комунікацій, залучили до використання сучасного програмного забезпечення для вирішення актуальних завдань навчальної та практичної діяльності (хмарні технології, вебтехнології в сфері ФКіС тощо).

Слід відмітити важливу роль сайту ЗНУ, який задовольняє пізнавальні потреби студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» та професійні потреби НПП, що мають доступ до контенту через різні варіанти технічних пристроїв, використовуючі мережні, хмарні й SMART-технології

В університеті створено умови для швидкого пошуку інформації за запитом студентів та викладачів завдяки автоматизованим пошуковим системам, що функціонують в рамках потужного ресурсу міжнародних та вітчизняних наукометричних баз та освітніх сайтів тощо. При цьому, за популярністю застосування інформаційно-комунікаційних технологій на топових позиціях знаходяться віртуальні освітні середовища типу Moodle або Google Classroom, а найбільш розповсюджені сервісні засоби, що супроводжують пізнавальну діяльність студентів та професійно-педагогічну діяльність НПП є програмне забезпечення Microsoft Office, технології відеозв’язку (Zoom, Viber, Skype, тощо).

Зважаючи на практично вільний доступ до цих інформаційно-комунікаційних технологій, окреслені нами принципи та властивості навчання, одним з головних способів ознайомлення майбутніх бакалаврів ФКіС з теоретичним матеріалом змістовного модуля «Цифрове забезпечення підприємництва» була самостійна робота, зміст якої наведений у табл. 5.5.

Таблиця 5.5

Зміст самостійної роботи за модулем

«Цифрове забезпечення підприємництва»

Тема	Зміст самостійної роботи	Результат	Контрольні заходи	Кільк. год.	Консуль-тації (год.)
1. Програмні засоби управління проєктами	Робота з матеріалами Internet, а також опрацювання лекційного матеріалу	Каталог засобів управління проєктами в модулі діяльності «Глосарій»	Оцінювання участі студента у створенні глосарію за темою через модуль «Завдання» Moodle	9	1
2. Організація бізнес-спілкування в цифровому середовищі. Створення та пошукова оптимізація сайтів	Організація групового спілкування в обраному сервісі. Створення власного сайту на платформі «Wix»	Скриншот програми із вказівкою на сервіс, дати та кількість учасників спілкування. Особистий сайт на платформі «Wix»	Презентація систематизованого словника через модуль «Завдання» Moodle. Презентація сайту викладачеві з обґрунтуванням його змісту й дизайну через модуль «Завдання» Moodle	9	1
Разом				18	2

Визначаючи напрями самостійної роботи студентів, ми виходили з того, що набуття будь-якої професійної якості залежить від вольових зусиль здобувача освіти, його самовиховання та самодетермінації. Продовжуючи цю думку, логічно припустити, що така орієнтація залежить від прояву особистісної пізнавальної активності студента, його бажання та готовності до самореалізації професійного потенціалу в умовах ринкової економіки, що передбачає отримання певних знань і вмінь щодо започаткування й розвитку власної справи, формування високої підприємницької культури та підприємницького мислення. Саме тому другий етап формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС співвіднесено з третім навчальним семестром, коли умовний студент вже пройшов всі необхідні стадії адаптації до університетського навчання, знайшов собі знайомих та друзів в межах нової субкультури, обмінявся думками та цінностями, стихійно відкорегував життєві позиції та установки.

Багаторічні спостереження за професійною освітою майбутніх бакалаврів

з ФКіС свідчить, що такий підхід цілком виправданий, адже для процесу їхньої самореалізації необхідний досить значний час перебування в освітньому та квазіпрофесійному середовищі, яке призначено накопичити людиною необхідний потенціал через процеси самоспостереження та самопізнання, самоусвідомлення та самовизначення тощо. Більшість із зазначених процесів очевидно супроводжувало навчання студентів протягом першого курсу, а вихід на фінальний етап самоздійснення асоційовано нами з дисципліною «Підприємництво у фізичний культурі і спорті», під час вивчення якої відбувалося формування підприємницького мислення. Зміст і структура вказаної дисциплін представлені в табл. 5.6.

Таблиця 5.6

Структура навчальної дисципліни «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» (витяг з робочої навчальної програми)

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин			
	усього	зокрема		
		л	п	с.р
Змістовий модуль 1. Сутність підприємницької діяльності				
Тема 1. Сутність підприємницької діяльності	15	2	2	11
Тема 2. Особливості підприємництва в галузі фізичної культури і спорту	15	2	2	11
Змістовий модуль 2. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності				
Тема 3. Правові засади підприємництва	15	2	2	11
Тема 4. Організація підприємницької діяльності	15	4	4	7
Змістовий модуль 3. Інноваційна підприємницька діяльність				
Тема 5. Сутність інноваційної діяльності	15	4	4	7
Тема 6. Приклади інноваційного підходу до роботи в галузі фізичної культури і спорту	15	2	2	11
Змістовий модуль 4. Підприємницьке мислення				
Тема 7. Наукові уявлення про сутність і особливості підприємницького мислення	15	2	2	11
Тема 8. Технології розвитку та оцінювання підприємницького мислення	15	2	2	11
Змістовий модуль 5. Основи підприємницької культури				
Тема 9. Сутність та прояви підприємницької культури	15	4	4	7
Тема 10. Підприємницька етика	15	4	4	7
Усього годин	150	28	28	94

Перша тема «Сутність підприємницької діяльності» передбачала проведення лекції (2 год.), практичного заняття (2 год.) та самостійної роботи студентів (11 год.). Лекція проводилася в традиційному форматі з висвітленням

таких питань: підприємництво як соціальна практика; історичний нарис розвитку підприємництва в галузі фізичної культури і спорту; термінологічне підґрунтя предметної сфери «Підприємництво»; характеристика підприємництва як діяльності, що спрямована на отримання прибутку через досягнення згоди між соціальними суб'єктами. Формальною особливістю лекції була наявність елементів інтерактивності. Зокрема, студенти ставили питання викладачу, а також виступали з доповненнями та прикладами із власного досвіду.

Семінарські заняття мали формат круглого столу, присвяченого закріпленню теоретичних знань при спілкуванні на тему «Сутність підприємницької діяльності». Водночас використовувався метод дискусії з елементами методу ПРЕС. Особливістю такого заняття було те, що здобувачі освіти мали змогу по черзі висловити своє ставлення до підприємництва, а також відпрацювати навички відстоювання своєї позиції. Виступи учасників будувалися за певним алгоритмом. Наприкінці йшло обговорення і фіксація різних позицій студентів. «Круглий стіл» дав змогу: оновити знання, здобуті на попередніх етапах професійної освіти; забезпечити високий рівень співтворчості між студентами й викладачем (методистом); раціонально використати час при встановленні й заповненні «лакун» у знаннях і вміннях майбутніх бакалаврів; активізувати їхню самостійну пізнавальну діяльність. У роботі «круглого столу», окрім методистів і викладачів, брали участь запрошені провідні фахівці спортивних організацій, що мали інтрапренерські позиції в професії та наміри розширювати свої мікробізнеси в рамках спортивних клубів.

Друга тема «Особливості підприємництва в галузі фізичної культури і спорту» розкривалася під час лекцій (2 год.), на практичному занятті (2 год.) та в ході самостійної роботи студентів (11 год.). Ефективною формою проведення заняття стала лекція-презентація з розглядом таких питань як-от: види та форми підприємницької діяльності в галузі ФКіС; тенденції та напрями розвитку підприємництва в галузі. Специфікою лекцій було те, що вона спрямовувалася на формування в студентів певних образів-зразків успішних бізнес-проєктів у галузі, які могли б стати основою для власних розробок.

На практичному заняті студенти знайомилися з прикладами бізнес-процесів із сайту worksection.com (https://worksection.com/blog/kak-sozdat-byznes-protsess-worksection.html), а також складали опис бізнес-процесів компанії, яку можливо б хотіли започаткувати після закінчення навчання. На занятті застосовувався й метод проблемного навчання: підготовка презентації бізнес-процесу у фізичній культурі і спорті.

Засвоєння навчального матеріалу третьої теми «Правові засади підприємництва» передбачало проведення лекцій (2 год.), практичного заняття (2 год.) та самостійної роботи (11 год.). Зміст лекції містив інформацію з таких питань: Господарський кодекс України як регулятор підприємницької діяльності; суб'єкти підприємництва; особливості трудових відносин у підприємницькій діяльності. Специфікою цієї лекції було використання експрес-опитування наприкінці заняття, яке дозволяло викладачу виявити первинний рівень засвоєння студентами матеріалу. Метою практичного заняття було створення каталогу документів із регламентування підприємницької діяльності. Виконання завдання відбувалося в мікрогрупах по 2 студенти, які використовували власні мобільні пристрої для пошуку інформації в інтернеті, і продовжували цей пошук в режимі самостійної роботи, результат якої оцінювався в модулі «Глосарій» Moodle.

Варіанти висвітлення питань давали змогу майбутнім бакалаврам з ФКіС засвоїти важливі знання і вміння в галузі права, які можуть знадобитися під час здійснення підприємницької діяльності. У рамках лекційних та практичних занять частково обговорювалися публікації з питань балансу егоїзму та альтруїзму, споживчого ставлення до життя як джерела патологічної поведінки деяких успішних підприємців, обговорювалися відео-сюжети з відомих телеперадач, присвячених розбору реальних кримінальних вчинків та реакції органів правопорядку, поліції, суду, прокуратури тощо («Слідство ведуть знавці» та ін.). В деяких випадках запрошувалися працівники поліції, які «працювали» в 90-х роках з представниками «спортивно-кримінальних» угрупувань, що викликало особливо жвавий інтерес студентів у глибшому пізнанні права та конкретних законів на реальних ситуаціях із життя спортсменів-підприємців тощо.

Такі заняття давали змогу у деяких випадках супроводжувати формування правової культури майбутніх бакалаврів з ФКіС демонстрацією прикладів посткримінальної реабілітації спортсменів, що знаходилися певний час під впливом пенітенціарної системи. І хоча такі форми роботи зі студентами часто мали маргінальний характер, все ж гарантували формування повагу до законів України, суттєву поінформованість майбутніх бакалаврів з ФКіС.

Отже в роботі застосовувалися нетрадиційні та оригінальні форми комунікацій, головною метою яких було створення мотивуючої атмосфери, в якій майбутні бакалаври з ФКіС залучалися до глибоких роздумів про правові основи підприємницької діяльності в Україні, зайняття активної але обережної життєвої позиції, в якій «змагалися» різні погляди і ціннісні установки на проблему права в галузі підприємництва.

Змістовне наповнення четвертої теми «Організація підприємницької діяльності» розкривалося під час лекцій (4 год.), на практичних заняттях (4 год.) та при самостійній роботі (7 год.). На лекції інформуючого типу висвітлювалися питання: організації підприємства, збуту продукції, основ маркетингу, реклами, новаторства, ініціативи, вміння ризикувати, мобілізація капіталу, трудових, матеріальних і інформаційних ресурсів, джерела фінансування підприємницьких програм; ліцензування й патентування діяльності в галузі фізичної культури і спорту; захист інтелектуальних прав підприємців тощо.

Практичне заняття в межах цієї теми передбачало аналіз документів для ліцензування діяльності у фізкультурно-спортивній сфері. Методом організації навчального процесу була робота у мікрогрупах, результатом якої стали персональні бази з шаблонами документів, необхідних для ліцензування фізкультурно-спортивного бізнесу.

Серед ігрових технологій, що реалізовано нами в рамках вивчення даної теми відмітимо також використання елементів імітаційно-ігрового навчання, зокрема тих, що добре зарекомендували себе в підготовці фахівців інших спеціальностей, наприклад організаційно-ділових ігор як специфічної форми організації «колективної миследіяльності» [541].

Тема «Сутність інноваційної діяльності» передбачала проведення лекції (4 год.), практичного заняття (2 год.), індивідуального заняття (2 год.), а також самостійну роботу (7 год.). Проблемний методи, що містив формат лекції ураховував розгляд таких питань: уточнення поняття інновації в аспекті фізичної культури і спорту; загальна інформація про інноваційну діяльність; завдання інноваційної діяльності; організаційні форми інноваційної діяльності; стратегія інноваційної діяльності; особливості менеджменту інноваційної компанії; створення інноваційної компанії; масштабування операційної діяльності інноваційної компанії; цикл існування інноваційної компанії. Особливістю лекції було те, що для встановлення вихідного рівня знань з питань, які вивчаються, викладач проводив на її початку відповідне експрес-опитування.

На практичному занятті студенти відпрацьовували навички ухвалення управлінських рішень в умовах невизначеності. У межах цієї теми використовувався метод ділової гри, передбачено також дві години індивідуальних занять, на яких здобувачі освіти, які вже працювали за спеціальністю та мали намір започаткувати підприємницькі проєкти, отримували від викладача гіпотези та роз’яснення щодо вдосконалення цієї діяльності. Також на індивідуальних заняттях студенти отримували вказівки й щодо виконання самостійної роботи, у межах якої аналізували сучасні джерела з інноваційного менеджменту.

Шоста тема «Приклади інноваційного підходу до роботи в галузі фізичної культури і спорту» передбачала одну лекцію (2 год.), семінар (2 год.), а також самостійну роботу (11 год.). Лекція проходила у комбінованому форматі. План лекції передбачав аналіз інноваційних ідей, способів реалізації, історії розвитку декількох стартапів у галузі «Фізична культура і спорт» (зокрема, Fitswarm, Racefilly, Strava, Ovao, HeartIn та ін.). Перша частина лекції відбувалася в традиційному інформаційному варіанті, а друга – у форматі лекції-презентації. З огляду на те, що лекційний матеріал мав «некласичний» характер, викладення матеріалу мало теж неформальний характер з елементами інтерактивності.

Семінар проходив у вигляді «круглого столу», на який запрошувалися успішні підприємці галузі фізичної культури і спорту. Використовувався метод

дискусії, проблематика якої присвячена пошуку відповідей на питання: «Чи впливає особистість підприємця на характер і успішність інноваційної діяльності?». На семінарі підприємець виступав з мотивуючим вступом, у якому, по суті, відповідає на такі питання: «як він став підприємцем?», «якими є його мотиви?», «чи залучає він інших людей до діяльності?» тощо. Модератором дискусії був викладач, а студенти у форматі «запитання-відповідь» отримували інформацію про ознаки інноваційної діяльності запрошеного фахівця, а також моделі управління, які він застосовує.

Сьома тема «Наукові уявлення про сутність і особливості підприємницького мислення» передбачало проведення лекції (2 год.), практичного заняття (2 год.) та самостійну роботу студентів (11 год.). Традиційна інформаційна лекція включала такі питання: мислення як психологічний феномен, визначення підприємницького мислення; погляди Ф. Найта на сутність і особливості підприємницького мислення; підприємницький ризик та його типи; способи оцінювання підприємницького ризику. Особливістю цієї лекції було використання короткого IQ-тесту для актуалізації уявлень студентів про психологічну сутність мислення.

Практичне заняття в межах теми закріплювало теоретичний матеріал завдяки аналізу додаткових джерел. Застосовувався метод індивідуальної роботи з матеріалами інтернету, результатом якої було невелике есе з викладенням студентами власної дефініції підприємницького мислення й наведенням прикладів, які її ілюструють.

Головною ідеєю навчальних занять за даною темою було організувати мікророзвиток підприємницького мислення через вирішення мисленнєвих завдань та опанування окремих розумових дій, що дають змогу з мінімальними зусиллями та в мінімальний термін отримувати більш суттєві результати в галузі ФКіС.

Восьма тема «Технології розвитку підприємницького мислення» інтегрувала лекції (2 год.), практичне заняття (2 год.) та самостійну роботу (11 год.). Лекція у форматі презентації проводилася за таким планом: системи організації мислення; дивергентне мислення; дизайн-мислення (Г. Саймон); алгоритм ТРВЗ

(Г. Альтшулер); латеральне мислення (Е. Боно); шість капелюхів мислення Е. Боно. Особливістю цієї лекції було те, що викладач коментував заздалегідь підготовлену презентацію з графічним відеоматеріалом, що підвищував візуальну інформативність і ефективність викладення лекційного матеріалу.

Практичне заняття в межах цієї теми присвячене створенню умов, подібних до підприємницької діяльності в аспекті необхідності вирішення різноманітних комбінаторних завдань. Як методи досягнення поставленої мети використовувалися ділові ігри з елементами невизначеності й потребою пошуку творчих рішень. Також на цьому занятті студенти отримували матеріали для самоаналізу підприємницького мислення із застосуванням спеціальних діагностичних методик, який реалізовували у режимі самостійної роботи.

У ході вивчення даної теми ми скористалися як свідомими так і суггестивними методами навчання, зокрема методом евристики, коли застосовувалися особливі прийоми активізації мисленнєвих процесів в умовах невизначеності. Зокрема, мисленнєва діяльність майбутніх бакалаврів з ФКіС розпочиналася з формулювання структури проблеми (за Альтшуллером), її згортнання до зрозумілої версії у формі простої суперечності, що давала змогу поставити «діагноз», висунути абстрактні способи подолання протиріччя, накопичити нестереотипні та очевидні рішення, зрештою використати чіткий академічний алгоритм миследіяльності, покроково наближаючись до отримання суб’єктивного враження від способів підприємницького мислення в галузі ФКіС.

Дев’ята тема дисципліни «Сутність і прояви підприємницької культури» розкривалася в лекціях (4 год.), на практичних заняттях (4 год.) та під час самостійної роботи студентів (7 год.). Лекція проводилася в традиційному форматі з елементами пресконференції за таким планом: сутність і структурні елементи підприємницької культури; особистість підприємця та його установки як основа соціальних вчинків; підприємницька освіта як процес набуття та вдосконалення компетентностей; підприємницький стиль життя; підприємницьке самовизначення; культура інновацій. Особливістю лекції було те, що в останній чверті заняття студентам пропонувалося поставити в

письмовій формі питання, що стосується різноманітних аспектів підприємницької діяльності. Викладач відповідав на ці питання в контексті змісту основного матеріалу лекції – підприємницької культури.

Метою практичного заняття в межах цієї теми було закріплення теоретичних знань у режимі квазіпрофесійної діяльності. Як метод використовулися ділові ігри, орієнтовані на спілкування учасників. Зокрема, студентам потрібно було обрати ступінь прояву у себе наведених у табл. 5.7 якостей. Студентам надавався ключ до тесту, згідно якого: 1–7 балів – низький рівень здібностей до підприємницької діяльності; 8–14 балів – середній рівень здібностей до підприємницької діяльності; 15–21 балів – достатній рівень здібностей до підприємницької діяльності; 22–28 балів – високий рівень здібностей до підприємницької діяльності.

Тема «Підприємницька етика» передбачала проведення лекцій (4 год.), практичного заняття (2 год.), семінарського заняття (2 год.) та самостійну роботу студентів (7 год.). Лекція в традиційному форматі проходила за таким планом: підприємницька діяльність як подолання суперечностей між особистим (конкретного підприємця), опозиційним (іншого підприємця) і соціальним (суспільства, народу, країни) буттям; моральні дилеми, механізм морального вибору; сутність відповідальності, чесності підприємця; норми поведінки.

Особливістю цієї лекції було те, що в її ході наводилася велика кількість прикладів прояву підприємницької культури, які ініціювали жваве обговорення теми наприкінці заняття.

Метою практичного заняття в межах цієї теми було узагальнення теоретичного й практичного матеріалу дисципліни, для чого проводилося пробне тестування знань студентів з наступним обговоренням найбільш розповсюджених неправильних відповідей. Це дало змогу не тільки повторити матеріал, але й підкріпити упевненість студентів у власній компетентності як майбутніх підприємців. Семінар проводився у форматі «круглого столу», а це, зі свого боку, дозволило узагальнити навчальний матеріал із дисципліни з урахуванням того, що певна частина студентів уже має досвід підприємницької діяльності й може поділитися ним з одногрупниками.

Таблиця 5.7

Тест на здібності до підприємницької діяльності

Якість	Оцінка (бали)			
	4	3	2	1
Ініціативність	Шукає додаткові завдання, щоб випробувати себе	Виявляє хист до виконання поставлених завдань	Просто виконує необхідний обсяг робіт без нагадування	Чекає на вказівки щодо виконання завдання
Уміння спілкуватися	Уміє знаходити підхід до кожної людини, зацікавлювати її	Приємний у спілкуванні, чемний	Іноді з ним важко працювати	Неконтактний, непередбачуваний, з ним важко працювати
Лідерство	Сильний, створює враження людини, якій можна довіряти	Дає ефективні розпорядження	Може бути активним у конкретній ситуації	Схильний підкорятися іншим
Відповідальність	Чітко виконує все, про що було домовлено	Погоджується з дорученнями старших	Погоджується з дорученнями без особливого бажання	Ухиляється від виконання доручень
Організаторські здібності	Уміє переконувати людей, добирати факти й аргументи	Може організувати товаришів для виконання конкретного завдання	Може організувати людей, але іноді не досягає успіху	Не вміє організувати людей
Рішучість	Швидко, точно й упевнено ухвалює рішення	Обережний і обачний у прийнятті рішень	Приймає рішення швидко, але часто припускається помилок	Ухвалюючи рішення, виявляє сумніви в їхній правильності
Спрямований на досягнення мети	Не боїться труднощів на шляху досягнення визначеної мети	Докладає послідовних зусиль для досягнення мети	Іноді відмовляється від визначеної мети	Не вміє чітко визначати мету та способи її досягнення

На це заняття запрошувався фахівець-практик для виконання ролі арбітра та коментатора підприємницького досвіду студентів. Обмін досвідом у процесі проведення «круглого столу» дав змогу підвищити статус здобувачів освіти як суб’єктів навчання, а також залучити їх до обговорення найбільш актуальних професійних питань.

Самостійна робота в межах дисципліни «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» передбачала виконання низки завдань (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Зміст самостійної роботи з дисципліни

«Підприємництво у фізичній культурі і спорті»

Зміст самостійної роботи	Результат	Контрольні заходи	Год.	Конс. (год.)
Тема 1. Сутність підприємницької діяльності				
Самостійна робота з вивчення літературних джерел	Тези з основними думками авторів	Оцінювання викладачем у модулі «Завдання» Moodle	11	1
Тема 2. Особливості підприємництва в галузі фізичної культури і спорту				
Підготовка алгоритму підприємницької діяльності в галузі фізичної культури і спорту	Алгоритм, представлений у графічній формі	Оцінювання викладачем алгоритму в модулі «Завдання» Moodle	11	1
Тема 3. Правові засади підприємництва				
Складання каталогу документів з регламентування підприємницької діяльності. Групова робота	Глосарій документів	Оцінювання викладачем участі кожного студента в модулі «Глосарій» Moodle	11	1
Тема 4. Організація підприємницької діяльності				
Підготовка до онлайн семінару	Участь у ZOOM семінарі зі стейкхолдерами	Оцінювання викладачем активності студентів під час семінару	7	1
Тема 5. Сутність інноваційної діяльності				
Самостійна робота з вивчення джерел: 1. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний. 2. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации. 3. Жданкин Н. А. Инновационный менеджмент	Тези з основними думками авторів	-	7	1
Підготовка до поточного тестування з дисципліни	-	Поточне тестування в модулі «Тест» Moodle	11	-
Тема 7. Наукові уявлення щодо сутності й особливостей підприємницького мислення				
Підготовка до онлайн семінару	Участь у ZOOM семінарі зі стейкхолдерами	Оцінювання викладачем активності студентів під час семінару	11	1
Тема 8. Технології розвитку та оцінювання підприємницького мислення				
Самоаналіз власного підприємницького мислення за обраними методиками	Самозвіт щодо рівня власного підприємницького мислення	Оцінювання викладачем самозвіту в модулі «Завдання» Moodle	11	1
Тема 9. Сутність і прояви підприємницької культури				
Евристичний пошук матеріалів в інтернеті	Есе, у якому описані прояви підприємницької культури	Оцінювання викладачем есе в модулі «Завдання» Moodle	7	1
Тема 10. Підприємницька етика				
Підготовка до підсумкового тестування з дисципліни	-	Підсумкове тестування в модулі «Тест» Moodle	7	-
		Разом	94	8

Таким чином, вивчення дисципліни «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» стало запорукою формування й розвитку підприємницьких намірів та підприємницького мислення студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», що ґрунтуються на знаннях правових, організаційних та морально-психологічних засад започаткування і ведення власної справи в галузі надання фізкультурно-спортивних послуг, а також інших, визначених нами раніше компонентів підприємницької культури.

Реалізація курсу ініціювала закріплення ідеї майбутнього бакалавра з ФКіС про себе як підприємця в галузі, сприяла усвідомленню змістової цілісності феномену підприємницької культури як необхідної цілі навчання.

Практичний етап формування підприємницької культури бакалаврів із ФКіС припадав на шостий семестр і був пов’язаний з вивченням дисципліни «Маркетинг у спорті», яка спрямована на засвоєння таких модулів: «Загальні положення та особливості маркетингу галузі фізичної культури і спорту», «Розробка спортивно-оздоровчих послуг», «Просування послуг у спортивно-оздоровчій галузі», «Перспективне маркетингове планування» (табл. 5.9).

Перша тема «Загальна характеристика маркетингу фізичної культури і спорту» передбачала проведення лекцій (4 год.), практичних занять (4 год.), а також самостійну роботу (7 год.). Лекції мали традиційний характер з елементами лекції-презентації (наочне представлення плану лекції та схеми знань). Зміст першого заняття містив такі запитання: історія виникнення маркетингу; визначення маркетингу оздоровчих послуг; функції маркетингу реабілітаційних послуг; цілі маркетингу спортивно-оздоровчих послуг; основні категорії маркетингу спортивно-оздоровчих послуг. Завданням другого було висвітлення сутності комплексу маркетингу у сфері фізкультурно-оздоровчих послуг (4Р) та особливостей його реалізації. Особливістю цієї частини освітнього процесу було експрес-опитування студентів на початку другої лекції з метою актуалізації знань.

Головними завданням цього етапу було формування установки на задоволення потреб інших людей при розробці і втіленні власних інновацій.

Таблиця 5.9

Структура навчальної дисципліни «Маркетинг у спорті»

(витяг з робочої навчальної програми)

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	сем	інд. зан.	с.р
Змістовий модуль 1. Загальні положення та особливості маркетингу фізичної культури і спорту						
Тема 1. Загальна характеристика маркетингу фізичної культури і спорту	15	4	4			7
Тема 2. Методологія Customer Development як основа сучасного бізнесу	15	4	2	2		7
Разом за змістовим модулем 1	30	8	6	2		14
Змістовий модуль 2. Розробка спортивно-оздоровчих послуг						
Тема 3. Маркетингові дослідження	16	4	4			7
Тема 4. Ціноутворення в галузі фізичної культури і спорту	14	4	4			7
Разом за змістовим модулем 2	30	8	8			14
Змістовий модуль 3. Просування послуг у спортивно-оздоровчій галузі						
Тема 5. Образ і товарні константи послуг галузі фізичної культури і спорту	15	4	2	2		7
Тема 6. Основи PRO-MIX. Реклама та PR	15	4	4			7
Разом за змістовим модулем 3	30	8	6	2		14
Змістовий модуль 4. Перспективне маркетингове планування						
Тема 7. SWOT аналіз	15	4	2			9
Тема 8. Маркетингові стратегії	15	4	2	2	2	5
Разом за змістовим модулем 4	30	8	4	2	2	14
Разом	120	32	24	6	2	56

Метою практичного заняття було уточнення розуміння маркетингу через аналіз існуючих визначень (дидактичний матеріал) з наступним створенням критичного есе про наявні дефініції маркетингу. Для цього використовувався метод «мозкового штурму», результатом якого було обґрунтування (колективне) визначення поняття. Практичне заняття розпочиналося з індивідуальної роботи – написання критичного есе, а завершувалося «мозковим штурмом» – розробленням нової дефініції маркетингу, що давало змогу залучили до спілкування всіх здобувачів освіти.

Наступна тема «Методологія Customer development як основа сучасного бізнесу» інтегрувала лекції (4 год.), практичне заняття (2 год.), семінар (2 год.)

та самостійну роботу (7 год.). Лекцій у традиційній формі давало змогу надати інформацію про визначення й задоволення потреб і інтересів споживачів як мети підприємницької діяльності, сутність клієнтоорієнтованого підходу до створення бізнесу Customer Development та його алгоритм. В основу лекції було покладено роботи С. Бланка [36].

Практичне заняття мало за мету опрацювання студентами лекційного матеріалу через усне фронтальне опитування. Після чого студентам пропонувалося скласти план розвитку свого бізнесу за алгоритмом Customer Development, при цьому матеріал лекції не використовувати. Отже, на цьому занятті застосовувалися методи фронтального опитування та проблемного навчання, що робить навчальний процес динамічнішим.

Мета семінару полягала в актуалізації здатності студентів до відстоювання своєї позиції, сприяння набуттю ними професійної суб'єктності. Тема семінару – «Краса тіла як мета споживання. Гендерні особливості споживання фізкультурно-оздоровчих послуг». Метод проведення семінару – «круглий стіл» у форматі дискусії між студентами. Спілкування організовував викладач, який спершу озвучував правила ведення дискусії, а також основи методу ПРЕС. Вступне слово мало також мотивуюче значення. Зважаючи на достатньо високу емоційність, студенти із задоволенням брали участь в обговоренні актуальної для них теми.

Тема «Маркетингові дослідження» передбачала проведення лекцій (4 год.), практичних занять (4 год.) та самостійну роботу студентів (7 год.). Лекції проводилися у традиційній формі з елементами інтерактивності (викладач відповідає на запитання студентів по ходу лекції) та проблемності. Змістовне наповнення лекційного матеріалу стосувалося визначення поняття «маркетингове дослідження», основних його принципів, видів, етапів, цілей і програми.

Практичне заняття в межах цієї теми присвячувалося основам роботи з програмою «Statistica 10» як найбільш доступного сучасного інструменту для обробки даних маркетингового дослідження.

Студентам після роз'яснення основ роботи з програмою видавали навчальні завдання для оброблення в модулях програми «Багатомірні відгуки та

дихотомії», «Непараметрична статистика», «Основи статистики». Їм необхідно було створити таблицю даних у програмі «Statistica 10», заповнити її даними з отриманої картки та здійснити їхній обрахунок і аналіз з наступною інтерпретацією. На цьому занятті використовувався метод виконання навчальних завдань із регламентованим результатом.

Наступна тема «Ціноутворення в галузі фізичної культури і спорту» теж розрахована на лекції (4 год.), практичні заняття (4 год.) та самостійну роботу (7 год.). Лекції проводилися в традиційній формі з елементами лекції-презентації для візуалізації змісту понять за допомогою ментальних карт і концептуальних схем, що суттєво спрощувало сприйняття студентами матеріалу про: цілі цінової політики організації; методи ціноутворення; процес встановлення ціни, знижки й націнки на послугу; відповідність ціни і якості послуг; особливості ціноутворення ринку спортивно-оздоровчих послуг.

Практичне заняття у межах цієї теми сприяло набуттю студентами навичок розрахунку ціни на фізкультурно-спортивну послугу. Кожен студент отримував картку з вихідними даними (послуги плавання, фітнесу, out door programs та ін.), після чого він проводив розрахунок вартості річного, піврічного, місячного та разового абонементів. Студенти обгрунтовували можливі націнки та знижки. Водночас використовувався метод виконання навчальних занять із заздалегідь регламентованим результатом.

Тема «Образ і товарні константи послуг галузі фізичної культури і спорту» інтегрував лекції (4 год.), практичне заняття (2 год.), семінар (2 год.) та самостійну роботу (7 год.). Проведення лекційних занять у форматі лекції-презентації дозволяло не тільки висвітлити теоретичний матеріал, що стосувався знакових систем як інструментів формування образів, фірмового образу і стилю, сутності товарного знаку, торговельної марки, фірмових констант, бренду і брендингу, а й давав змогу навести чисельні приклади фірмового стилю товарів і послуг галузі «Фізична культура і спорт».

Метою практичного заняття було знайомство студентів із кращими зразками фірмового стилю організацій та продуктів фізкультурно-спортивної галузі, що є своєрідним мотиватором і «ініціатором» їхньої творчості. Студенти

також отримали завдання сформулювати власну концепцію фірмового стилю. В якості методів організації навчання застосовувався метод інформування, «фантазування», метод зразків, ТРИЗ, метод фокальних об’єктів.

Семінарське заняття передбачало презентацію та колективне обговорення студентами власних розробок фірмового стилю. Тут використовувався метод «Презентація та захист результатів самостійної роботи», який належить до методів інтерактивно-комунікативного навчання.

Засвоєння навчального матеріалу теми «Основи PRO-MIX. Реклама та PR» відбувався на заняттях академічної лекції (4 год.), практичних (4 год.) та в межах самостійної роботи (7 год.). Змістовними елементами лекційного матеріалу були: складові Pro-mix; поняття реклами, її плюси й мінуси; критерії класифікації реклами; способи поширення реклами; планування рекламної компанії; визначення пропаганди та її основних напрямів; засоби й прийоми пропаганди; основні ознаки PR; схожість і відмінності PR і реклами; пабліситі як один із засобів PR.

На практичних заняттях закріплювалися теоретичні знання завдяки створенню студентами рекламних звернень відповідно до матриці BCG. Головним методом організації навчального процесу був метод виконання навчальних завдань із регламентованим результатом. На занятті студенти лише розпочинали виконувати завдання, а далі продовжували його у формі самостійної роботи.

Вивчення теми «SWOT-аналіз» передбачало проведення в традиційному форматі лекцій (4 год.), практичного заняття (2 год.) та самостійну роботу студентів (9 год.). Змістом лекцій були такі питання: сутність SWOT-аналізу; методика проведення SWOT-аналізу; особливості SWOT-аналізу в галузі фізичної культури і спорту.

На практичному занятті студентам пропонувалося здійснити SWOT-аналіз для уявного стартапу. Його результат мав прикладне значення, оскільки міг бути використаним при виборі напряму підприємницької діяльності.

Тема «Маркетингові стратегії» передбачала ознайомлення студентів із базовими стратегіями розвитку підприємства, маркетинговими стратегіями за типологією Дж. П. Грайма, прикладами успішного маркетингового планування

в галузі та структурою маркетингового плану організації. Лекції (4 год.) проводилися в традиційному форматі з використанням мультимедійної наочності, зокрема, наводилися типології стратегій маркетингового планування у вигляді дерева понять, що, зі свого боку, сприяло кращому засвоєнню студентами теоретичного матеріалу.

На практичному занятті (2 год.) студентам пропонувалося скласти маркетинговий план для власного стартапу, який повинен містити його короткий опис, визначення концепції ціноутворення, шляхи виведення продукту на ринок, цільову аудиторію та інших параметрів. На цьому занятті застосовувався метод проблемного навчання, сутність якого полягала в теоретичному вирішенні поставленої проблеми. Часові межі практичного заняття не дозволяли виконати поставлене завдання в повному обсязі. Тому його завершення передбачало самостійну роботу студентів.

Програмою дисципліни в межах теми «Маркетингові стратегії» заплановане й семінарське заняття (2 год.), метою якого було залучення студентів до обговорення проблемних питань щодо здійснення підприємницької діяльності, а також формування в них упевненості у власному підприємницькому потенціалі. Семінар проводився у формі дискусії із запрошенням підприємців-практиків із сфери ФКіС.

Зміст такого спілкування був емоційно насиченим, стимулював пізнавальну активність, викликав у студентів особистий інтерес. Очевидно, що основною вимогою до запрошеного підприємця-практика був високий рівень особистісних і професійних якостей, а також здатність ефективно «реалізовувати» ці якості на когнітивному, афективному й поведінковому рівнях. Очікуваним результатом такої зустрічі було формування і розвиток інтенціонального та ціннісного компонентів підприємницької культури здобувачів вищої освіти.

Важливим були й індивідуальні заняття зі студентами, що виявили зацікавленість у побудові підприємницької кар’єри (2 год.), участь у яких допомогала студентам вирішити питання з планування підприємницької діяльності. Програма дисципліни «Маркетинг у спорті» передбачає чималий обсяг самостійної роботи, змістове наповнення якої узагальнене в табл. 5.10.

Самостійна робота студентів була спрямована на опрацювання відомостей, отриманих на практичних заняттях. Зокрема, ця робота включала аналіз студентами методичних матеріалів, який поєднується з рефлексією власного досвіду використання певних методів у мінливих педагогічних ситуаціях.

Таблиця 5.10

Самостійна та індивідуальна робота до дисципліни «Маркетинг у спорті»

Зміст самостійної роботи	Результат	Контрольні заходи	Год.	Конс. (год.)
Тема 1. Загальна характеристика маркетингу фізичної культури і спорту				
Розроблення та обґрунтування власного визначення маркетингу фізкультурно-спортивної галузі	Власне визначення маркетингу з невеликим (до 1 стор. А4) обґрунтуванням	Презентація визначення через модуль «Завдання» Moodle	7	–
Тема 2. Методологія Customer development як основа сучасного бізнесу				
Робота з сайтом Steve Blank's Website. URL: https://steveblank.com	Есе з викладом думок щодо ідей С. Бланка	Презентація есе через модуль «Завдання» Moodle	7	2
Тема 3. Маркетингові дослідження				
1. Створення інструменту дослідження (анкети) для використання серед здобувачів освіти 2. Проведення анкетування серед студентів групи 3. Опрацювання результатів дослідження	Звіт про проведене дослідження	Презентація звіту через модуль «Завдання» Moodle	7	2
Тема 4. Ціноутворення в галузі фізичної культури і спорту				
Виконання навчального завдання з розрахунку ціни на фізкультурно-спортивну послугу	Прайс-лист фізкультурно-спортивної послуги	Презентація звіту через модуль «Завдання» Moodle. Модульне тестування через «Тест»	7	2
Тема 5. Образ і товарні константи послуг галузі фізичної культури і спорту				
Розробка фірмового стилю фізкультурно-спортивної організації або продукту	Фірмовий стиль фізкультурно-спортивної організації або продукту у вигляді ескізу чи презентації з коротким текстовим описом ідеї	Презентація фірмового стилю через модуль «Завдання» Moodle або на семінарському занятті	7	2
Тема 6. Основи PRO-MIX. Реклама та PR				
Створення рекламних звернень відповідно до BCG matrix	Чотири рекламних звернення, створених для довільно обраного продукту галузі	Оцінювання рекламних звернень через модуль «Завдання» Moodle	7	–

Продовження табл. 5.10

Зміст самостійної роботи	Результат	Контрольні заходи	Год.	Конс. (год.)
Тема 7. SWOT аналіз				
Проведення SWOT аналізу для уявного стартапу	Матриця SWOT аналізу	Оцінювання матриці SWOT аналізу через модуль «Завдання» Moodle	9	2
Тема 8. Маркетингові стратегії				
Складання плану маркетингу власного стартапу	План маркетингу власного стартапу	Оцінювання плану маркетингу стартапу через модуль «Завдання» Moodle. Модульне тестування через інструмент «Тест» Moodle	5	–
Разом			56	10

Четвертий етап – **прикладний**, співвідносився із 7-м і 8-м семестрами, на які заплановані вибіркові дисципліни «Менеджмент бізнесу» і «Професійна майстерність тренера», а також такі обов’язкові компоненти освітньо-професійної програми, як курсова робота й виробнича практика. Його завданням було включення здобувачів освіти до соціальної практики підприємництва.

Дисципліна «Менеджмент бізнесу» була спрямована на підготовку майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту до здійснення управлінського циклу в підприємницькій діяльності. Структура навчальної дисципліни відображена в табл. 5.11.

Експлікуючи зміст табл. 5.11, бачимо, що першою темою дисципліни була «Сутність, принципи, мета і функції менеджменту в галузі». Вона інтегрувала лекцію (2 год.) і самостійну роботу (13 год.). Проведення лекції в традиційному інформаційному форматі дало змогу висвітлити сутність менеджменту, надати сучасні визначення основних понять і термінів, окреслити мету й функції менеджменту, провести огляд класичних джерел із дисципліни, виділити особливості менеджменту галузі фізичної культури і спорту, розкрити поняття й надати класифікацію методів управління в менеджменті фізичної культури і спорту. На цій лекції відбулося ознайомлення студентів з

теоретичним підґрунтям управлінської праці та соціальними функціями управлінця в галузі фізичної культури і спорту.

Таблиця 5.11

Структура навчальної дисципліни «Менеджмент бізнесу»

(витяг з робочої навчальної програми)

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин			
	усього	зокрема		
		л	п	с.р
Змістовий модуль 1. Загальні положення менеджменту фізичної культури і спорту				
Тема 1. Сутність, принципи, мета і функції менеджменту в галузі	15	2	-	13
Тема 2. Організаційно-функціональні основи управління фізкультурно-спортивним підприємництвом	15	2	2	11
Разом за змістовим модулем 1	30	4	2	24
Змістовий модуль 2. Управлінський цикл і технологія прийняття рішень				
Тема 3. Управлінський цикл	15	2	2	11
Тема 4. Технологія прийняття рішень	15	2	2	11
Разом за змістовим модулем 2	30	4	4	22
Змістовий модуль 3. Сучасні тенденції менеджменту в галузі				
Тема 5. Традиційна й постмодерністська моделі менеджменту: порівняльний аналіз	15	2	2	11
Тема 6. Менеджмент фізичної культури і спорту в епоху диджиталізації	15	2	2	11
Разом за змістовим модулем 3	30	4	4	22
Усього годин	90	12	10	68

Тема «Організаційно-функціональні основи управління фізкультурно-спортивними підприємствами» передбачала лекцію (2 год.), практичне заняття (2 год.) і самостійну роботу (11 год.). Основними питаннями, що розглядалися в межах теми, були: елементи і функції організації; типологія фізкультурно-спортивних організацій; визначення й різновиди організаційних структур; розподіл обов’язків, делегування повноважень; форми влади, лідерство; стилі керівництва та їхня характеристика. Більша частина лекції проходила традиційно, проте решту матеріалу викладач подавав як коментування слайдів.

Практичне заняття в межах цієї теми закріплювало теоретичні знання, отримані на лекції. Його основна мета – навчання студентів побудові і презентації в графічній формі організаційної структури фізкультурно-спортивної чи інноваційної організації. На цьому занятті використовувався

метод виконання навчальних завдань із заздалегідь визначеним результатом. На занятті студенти лише починали виконувати завдання, тобто розробляли ескізи структури організації. А ось створення моделі організаційної структури в програмі Mindomo, підготовка розгорнутих коментарів про функціональні зв'язки між об'єктами цієї структури відбувалися в режимі самостійної роботи.

Вивчення теми «Управлінський цикл» здійснювалося на лекції (2 год.), практичному занятті (2 год.), а також самостійній роботі (11 год.). Лекційне заняття проводилося традиційно з поясненням питань щодо поняття управлінського циклу, змісту функцій менеджменту, процесів планування, організації, корегування й контролю, висвітлення варіантів управлінського циклу та його особливостей у галузі фізичної культури і спорту. Розгляд питань, що стосуються типових помилок у професійній діяльності менеджера та заходів щодо їхнього запобігання, проходило у форматі лекції-пресконференції. Водночас, план подачі інформації складався на основі запитань студентів і корегувався в ході заняття, оскільки студенти мали змогу ставити додаткові запитання, доповнювати матеріал викладача прикладами із власного досвіду.

Семінарське заняття за цією темою проводилося у формі презентації результатів самостійної роботи. Студенти надавали розгорнуту характеристику структурі власного потенціального бізнесу через опис окремих функцій менеджменту: визначення мети, планування, організації, корегування й контролю. По суті, студенти презентували своєрідний бізнес-план та захищали його під час колективного обговорення.

Тема «Технологія прийняття рішень» передбачала лекцію (2 год.), практичне заняття (2 год.) і самостійну роботу (11 год.). Академічний формат лекції дозволяв розкрити питання поняття і види управлінських рішень за допомогою ділових ігор.

Тема «Менеджмент фізичної культури і спорту в епоху диджиталізації» інтегрувала лекцію (2 год.), практичне заняття (2 год.) та самостійну роботу (11 год.).

Лекцію проведено у форматі лекції-презентації, коли викладач коментував слайди, на яких представлено: сутність і аспекти диджиталізації; тенденції трансформації управлінської діяльності, пов'язані з диджиталізацією; тенденції розвитку цифрових технологій управління людськими ресурсами, комунікаційних технологій, технологій обробки та узагальнення інформації.

На практичному занятті студентів навчали будувати діаграми Ганта – стовпчасті діаграми (гістограми), які використовуються для ілюстрації плану, графіка робіт із будь-якого проєкту.

Основний метод проведення заняття – виконання практичного завдання із заздалегідь визначеним результатом – діаграмою, яка віддзеркалює організаційну роботу студента над створенням власного проєкту. Заняття проводилося в комп'ютерній аудиторії, адже діаграми Ганта будують у Excel із застосуванням спеціальних безкоштовних шаблонів.

Після засвоєння технології створення діаграм, студенти виконували творчу частину завдання в режимі самостійної роботи. Оскільки самостійна робота займала більшу частину навчального часу студента, представимо її у формі табл. 5.12.

Таблиця 5.12

Самостійна та індивідуальна робота до дисципліни «Менеджмент бізнесу»

Зміст самостійної роботи	Результат	Контрольні заходи	Год.	Конс. (год.)
Тема 1. Сутність, принципи, мета і функції менеджменту в галузі				
Підготовка есе	Есе з проблеми «Менеджмент – упорядкування дій працівників чи експлуатація?»	Перевірка й оцінювання есе викладачем	13	-
Тема 2. Організаційно-функціональні основи управління фізкультурно-спортивними підприємствами				
Проєктування організаційної структури організації	Організаційна структура організації	Презентація організаційної структури через модуль «Завдання» Moodle	11	1
Тема 3. Управлінський цикл				

Продовження табл. 5.12

Зміст самостійної роботи	Результат	Контрольні заходи	Год.	Конс. (год.)
Створення плану бізнесу через характеристику етапів діяльності: формулювання мети, планування, організація, корегування, контроль	Бізнес-план інноваційної діяльності	Презентація бізнес-плану через модуль «Завдання» Moodle	11	1
Тема 4. Технологія прийняття рішень				
Аналіз кейсу до теми. Обґрунтування управлінського рішення з посиланням на наукові джерела	Обґрунтування управлінського рішення з посиланням на наукові джерела	Презентація управлінського рішення через модуль «Завдання» Moodle	11	1
Тема 5. Традиційна й постмодерністська моделі менеджменту: порівняльний аналіз				
Опрацювання рекомендованої літератури та інформаційних ресурсів із питань менеджменту епохи постмодерну	Есе з аналітичним оглядом постмодерністських методів управління	Презентація есе через модуль «Завдання» Moodle	11	1
Тема 6. Менеджмент в епоху диджиталізації				
Побудова діаграми Ганта в Excel	Діаграма Ганта, яка ілюструє роботу студента над розробкою власного проєкту	Презентація діаграми Ганта через модуль «Завдання» Moodle	11	1
Разом			68	5

У ході вивчення дисципліни узгоджено зміст фахової освіти майбутніх бакалаврів з ФКіС з сучасним баченням науки про менеджмент, упредметнено функціональність теоретичних знань, які завдяки додатковому стимулюванню позитивної мотивації до підприємницької діяльності через імітаційно-рольові прийоми дали змогу набуття студентами необхідних якостей та властивостей.

Наступною важливою складовою прикладного етапу педагогічного експерименту стало засвоєння студентами навчального матеріалу змістового модуля «Стартапи в галузі ФКіС» (табл. 5.13) дисципліни «Професійна майстерність тренера». Ця дисципліна стала підґрунтям для виконання курсової роботи з сучасних технологій у спорті, в якій власне й розпочалася реальна розробка персональних спортивно-фізкультурних послуг або інших моделей побудови власної справи в галузі ФКіС

Таблиця 5.13

Структура змістового модуля «Стартапи в галузі ФКіС» (витяг з робочої навчальної програми дисципліни «Професійна майстерність тренера»)

Назви тематичних розділів і тем	Кількість годин			
	Денна форма			
	Усього	зокрема		
		лекції	практ.	сам. роб.
Розділ 3. Стартапи в галузі фізичної культури і спорту				
Тема 5. Сутність стартапу	15	4	4	7
Тема 6. Розроблення власного стартапу	15	4	4	7
Усього годин	30	8	8	14

Тема «Сутність стартапу» передбачала проведення лекцій (4 год.), практичних занять (4 год.) та самостійну роботу студентів (7 год.). Доцільним форматом лекційного заняття було традиційне викладення теоретичного матеріалу, згрупованого в такі блоки: визначення стартапу, стартап з погляду С. Бланка, історія розвитку феномена стартапів; огляд актуальних бізнес-ідей у галузі фізичної культури і спорту; інтернет-платформи для презентації стартапів; соціально-економічні функції стартапів. Зафіксовано високий інтерес студентів до теми, що пов’язано з високим рейтингом підприємницької кар’єри в системі цінностей майбутніх бакалаврів з ФКіС.

Практичні заняття з цієї теми розширили знайомство з прикладами вдалих стартапів у галузі, зокрема: Fitswarm, Racefilly, Strava, Ovao, HeartIn та ін. Практичним завданням, яке здобувачі освіти виконували на занятті, був аналіз матеріалів інтернету з наступним узагальненням і побудовою класифікаційного дерева напрямів інноваційних розробок у галузі. По суті, це можна віднести до методу проблемного навчання. Заняття проходило у звичайній аудиторії. Для доступу в інтернет студенти використовували свої власні мобільні пристрої. Продовження виконання цього завдання відбувалося в режимі самостійної роботи.

У межах теми «Розроблення власного стартапу» заплановано лекційні заняття (4 год.), практичне (2 год.), індивідуальне заняття (2 год.) та самостійна робота студентів (7 год.). Лекція відбувалася у форматі прес-конференції, що

передбачало такі дії викладача: студентам пропонувалося в письмовій формі сформулювати питання за темою, відсортувати отримані питання за змістом протягом трьох-п'яти хвилин, а викладачу надати відповіді на питання студентів. Наприкінці лекції викладач проводив аналіз наданих відповідей як віддзеркалення інтересів і знань здобувачів освіти. Такий вид лекційного заняття створював умови для творчого спілкування викладача з аудиторією, співтворчості, емоційної взаємодії, а також сприяв активізації самостійної пізнавальної діяльності студентів, спонукаючи їх до пошукової, дослідницької діяльності.

Мета практичного заняття – узагальнення раніше набутих знань щодо сутності інноваційної діяльності, а також їхнє застосування при конструюванні власного стартапу. Тут викладач використовува метод фантазування, метод зразків, фокальних об'єктів, а також створення образу ідеального об'єкта. Студенти обирали один із цих методів для конструювання власної ідеї. Ефективне проведення заняття було можливе завдяки дотриманню таких вимог: завчасне визначення об'єкту проєктування, підготовка літератури чи зразка реальних об'єктів; виділення суперечностей, які необхідно усунути. Практичне заняття стало своєрідним каталізатором творчого потенціалу студентів, хоча головна інноваційна діяльність здобувачів освіти здійснювалася в режимі самостійної роботи.

У межах цієї теми передбачено дві години індивідуальних занять, на яких студенти, які вже працюють за спеціальністю й мають намір започаткувати підприємницькі проєкти, отримували від викладача тлумачення особливостей цієї діяльності. Також на індивідуальних заняттях вони одержували рекомендації щодо виконання самостійної роботи, яка вимагала вивчення найбільш вдалих технік розробки й просування стартапів у галузі фізкультурно-оздоровчих послуг. Зміст самостійної роботи з модуля «Стартапи в галузі» представлено в табл. 5.14.

Найбільш логічним продовженням опанованого модулю було розроблення власного стартапу в галузі фізичної культури та спорту вже в межах написання курсової роботи, яка з одного боку посилювала навички самостійної роботи з науковими джерелами, компетенції щодо визначення й

аналізу наукової та практичної проблематики започаткування власного бізнесу, структурувала та узагальнювала опрацьований матеріалу тощо, а з іншого – дала змогу системно обгрунтувати свої гіпотези у співпраці з науковими керівниками, інтереси яких стосувалися обраних тематичних блоків.

Таблиця 5.14

Зміст самостійної роботи з модуля «Стартапи в галузі»

Зміст самостійної роботи	Результат	Контрольні заходи	Год.	Конс. (год.)
Тема 1. Сутність стартапу				
Сумісна робота з побудови класифікаційного дерева стартапів у галузі фізичної культури і спорту	Класифікація стартапів у модулі діяльності «Глосарій»	Оцінювання викладачем особистісного внеску кожного студента	7	1
Тема 2. Розроблення власного стартапу				
Пошук ідеї стратапу, її опис і презентація	Опис стартапу у форматі, прийнятому на сайті startup.ua	Оцінювання викладачем стартапу через модуль «Завдання» Moodle	7	1
		Разом	14	2

Під час написання курсової роботи тривали перменентні дебати та дискусії, оприлюднювалися ідеї та результати пілотажних досліджень. Особливістю курсової роботи була її комплексність, адже вона проєктувалася з урахуванням персональних уподобань студентів та на матеріалі дисциплін: «Професійна майстерність тренера», «Маркетинг у спорті», «Підприємництво у фізичній культурі і спорті», «Менеджмент бізнесу».

Було проведено вступне науково-організаційне заняття, на якому роз’яснювався зміст завдань (табл. 5.15), їхній очікуваний результат, приблизний обсяг, вимоги до якості виконання і час здачі завершеної курсової роботи. Тексти курсових робіт містили теоретичне обґрунтування ідеї, її деталізований і зрозумілий професійній спільності опис, а також бізнес-план реалізації ідеї із зазначенням матеріальних та людських ресурсів, з опорою на алгоритми Customer Development. Теми курсових робіт обиралися студентами самостійно й узгоджувалися з викладачем-керівником, враховуючи досвід здобувача освіти і його інтереси. Керівництво курсовою роботою

здійснювалося викладачем однієї з дисциплін, включених нами до структурно-логічної схеми процесу формування підприємницької культури.

Таблиця 5.15

Завдання курсової роботи

№	Зміст завдання	Орієнтовні методи	Результат виконання завдання
1	Визначення запитів і потреб споживачів спортивно-оздоровчих товарів та послуг	Концепція «Lean Startup», Customer development, маркетингові дослідження	Пілотна версія майбутнього бізнесу
2	Пошук ідеї для стартапу	Евристичний пошук інформації	Формулювання теми роботи
3	Обґрунтування актуальності стартапу	Аналіз наукових джерел, проблемний метод	Опис ідеї стартапу
4	Аналіз потенційних переваг і технологічного забезпечення проєкту	Фантазування, ТРИЗ, метод фокального об’єкта	Перший розділ роботи
5	Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища стартапу, аналіз конкурентної ситуації на ринку	Модель п’яти сил конкуренції М. Портера	Другий розділ роботи
6	Визначення сильних і слабких сторін проєкту, зовнішніх загроз і можливостей, обрання оптимальної ринкової поведінки, розроблення стратегії реалізації проєкту	SWOT-аналіз	
7	Формування маркетингової концепції спортивно-оздоровчої послуги, визначення оптимального рівня ціни на послугу, обрання оптимальної системи збуту й системи маркетингових комунікацій	Проєктування	Третій розділ роботи
8	Підготовка презентації	Узагальнення теоретичної, графічної та візуальної інформації	Презентація у форматі Power Point за зразком сайту startap.ua, Додатки до роботи
9	Захист курсової роботи	Презентація, дискусія	Оцінка за курсову роботу

Основна частина курсових робіт містила: обґрунтування ідеї стартапу на базі аналізу попиту в галузі спортивно-оздоровчих послуг; аналіз ринкових умов і розроблення стратегії реалізації стартапу; маркетингова програма реалізації стартапу. Головні завдання з виконання курсової роботи наведені в табл. 5.15.

Вважаємо, що реалізація описаних завдань сприяла досягненню практичних результатів навчання, передбачених освітньо-професійною

програмою в контексті розвитку підприємницької культури. Робота студентів над виконанням курсової роботи проводилася згідно з графіком, складеним керівником, де вказувалися терміни написання розділів роботи. Хід виконання графіка перевірявся керівником щотижня, а серед акцентів змістової перевірки текстів окремо контролювалося дотримання академічної доброчесності.

Намагаючись утримувати інтерес майбутніх бакалаврів з ФКіС до науково-дослідної діяльності, гарантами освітніх програм підтримувався діловий та комфортний психологічний клімат з урахуванням емоційного та мотиваційного стану здобувачів освіти. Контрольні опитування студентів свідчили, що на етапі написання курсових робіт вони вже мали в мотиваційній сфері домінанту підприємницької кар'єри. У відповідях на запитання гарантів зафіксовано типові відповіді, як-от:«це дуже потрібно, тому що…»; «я маю це зробити, адже…», «я повинен досягти ясності в цьому питанні, адже… » тощо. Прагнучи посилити ціннісні установки студентів, керівники підтримували фактичні підприємницькі наміри та дії майбутніх бакалаврів з ФКіС, насичуючи свої консультації прикладами успішної кар'єри в галузі ФКіС, які гарантовано викликали позитивне сприйняття науково-дослідного етапу навчання. Використовувалися потужні фасилітаційні вирази як-от: «… і щоб не відбувалося навколо, пам'ятай – ти справжній талант», «…я в Вас вірю і точно знаю, що у Вас завжди вийде здійснити те, що Ви собі намітили…».

Особливим моментом у співтворчості НПП та студентів були емпатична гармонія та взаєморозуміння, що допомагали створити атмосферу взаємодопомоги та інтелектуального взаємозбагачення. В багатьох випадках консультації проходили в кафе, на стадіонах, спортзалах, спортивних клубах, тобто безпосередньо в середовищі, яке створено підприємцями в галузі ФКіС, або суміжних галузях. Такими закладами в м. Запоріжжі були спортивні клуби «Sportlife», «Fithouse», «Адреналін», «Ведмідь», спортбар «Фанат», «Бастіон», боулінг-клуб «Капіталіст» тощо. Їх використання дало змогу емоційно налаштуватись на підприємницькі наміри, зануритися в актуальну проблематику галузі, отримати інформацію про «складні» місця спортивно-

фізкультурного бізнесу, тобто увійти у світ економічних понять та перспективних ідей про його оптимізацію, з якими треба «працювати» в рамках курсової роботи, уявити собі варіанти ФСП, викликати необхідні емоції, почуття, захопитися тощо. Рефлексії НПП з цього приводу свідчать, що консультування у таких умовах активізувало продуктивне підприємницьке мислення як педагогів так і студентів, істотно підвищувало інтерес до пізнання себе у діалозі та сумісних обговореннях про підприємництво в галузі ФКіС.

Підсумковим заходом, який надав змогу реалізувати свої стартапи в галузі ФКіС, була виробнича практика (180 год.), яка передбачала опанування нового досвіду за допомогою наслідування моделей поведінки інших людей у процесі соціальної взаємодії, а також зразків поведінки успішних підприємців у галузі фізичної культури і спорту, що відповідає положенням соціально-когнітивної теорії А. Бандури стосовно соціального розвитку особистості.

На цьому етапі експерименту відбулося також проведення щорічної конференції для молодих учених, під час якої учасники обговорювали свої підприємницькі проєкти, відмічаючи кращі авторські задуми, розширюючи спектр творчих контактів і зв’язків між потенційними майбутніми підприємцями – випускниками бакалаврських програм. Відповідно, у колективній співтворчості студенти спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» набували навичок наукового спілкування, публічних виступів, умінь аргументувати свою позицію. Підсумком такої співтворчості був не тільки певний науковий досвід, а й підвищення престижності підприємництва у сфері ФКіС.

У процесі виробничої практики студенти реалізовували розроблений у курсовій роботі стартап через одночасне виконання завдань практики, які передбачали проходження таких послідовних етапів роботи: організаційного, інвестиційного, підприємницького.

Зміст роботи складався з таких розділів.

1. Організаційна робота:

− участь студентів в установчій і підсумковій конференціях;

− обрання організаційно-правової форми реалізації стартапу;

– підготовка рекламного повідомлення на основі обраної стратегії позиціонування та специфіки поведінки цільового ринкового сегмента;

– формування тренувальних груп, складання розкладу тренувань.

2. Інвестиційна діяльність: пошук джерел ресурсного забезпечення підприємницької діяльності (залучення коштів інвесторів або спонсорів, оренда чи суборенда спортивних приміщень і обладнання, обрання місцем тренування загальнодоступні відкриті спортивні майданчики тощо).

3. Підприємницька діяльність:

– проведення десяти навчально-тренувальних занять (протягом 3-х останніх тижнів);

– проведення двох бесід із питань фізичного виховання і спорту;

– здійснення двох педагогічних аналізів навчально-тренувальних занять із виду спорту;

– проведення двох хронометражів занять із подальшим розрахунком загальної й моторної щільності тренувального заняття;

– проведення двох фізіологічних кривих заняття та подальшого їхнього аналізу;

– отримання доходу від проведення занять;

– визначення розміру чистого прибутку та рентабельності підприємницької діяльності.

4. Підготовка презентації про результати проходження практики.

Відмітимо, що місце практики, її керівник із боку ЗВО затверджувалися наказом ректора університету, а захист звіту про практику відбувався перед комісією за участі керівника практики від ЗВО.

Наголосимо на тому, що реалізація авторських ідей була можлива лише за умов консолідації колективних і індивідуальних зусиль представників професійного співтовариства, а також адміністрацій, зацікавлених у якісній підготовці майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту до професійної діяльності загалом та до підвищення рівня їхньої підприємницької культури зокрема.

5.3. Аналіз результатів експерименту з впровадження методичної системи організації формування підприємницької культури в ЗВО

Педагогічний експеримент здійснювався згідно з описаним алгоритмом протягом повноцінного навчання студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на другому рівні вищої освіти). На початку навчання здобувачам освіти було запропоновано провести самооцінку своєї підприємницької культури за допомогою авторського опитувальника, що пов'язано з необхідністю порівняння відібраних для участі в експерименті груп (експериментальної та контрольної). Обчислені емпіричні значення критерію Манна-Уїтні [463] засвідчили однорідність у сформованості підприємницької культури двох відібраних нами груп (табл. 5.16).

Таблиця 5.16

Порівняння даних, отриманих за авторським опитувальником в експериментальній та контрольній вибірках (констатувальний етап)*

Компонент	Сума рангів		U	p	Стат. гіп.
	Експер.	Контр.			
Психологічний	3451,0	5865,0	1770,0	0,168	H_0
Етичний	3242,0	6074,0	1979,0	0,677	H_0
Економічний	3115,5	6200,5	2034,5	0,872	H_0
Управлінський	3095,5	6220,5	2014,5	0,800	H_0
Інформаційний	2791,0	6525,0	1710,0	0,098	H_0
Соціальний	3200,5	6115,5	2020,5	0,822	H_0
Педагогічний	3305,0	6011,0	1916,0	0,480	H_0
Загальна оцінка	3451,0	5865,0	1770,0	0,168	H_0

*Складено автором; тут та в інших таблицях у стовпчику «U» наведено емпіричне значення критерію Манна-Уїтні; у стовпчику «Стат. гіп.» наведено результат прийняття статистичної гіпотези (H_0 – нульова гіпотеза; H_1 – альтернативна гіпотеза)

Як свідчать дані таблиці, у нас були всі підстави для впровадження в освітній процес підготовки майбутніх бакалаврів з ФКіС в експериментальному ЗВО розроблених нами інновацій.

З метою перевірки теоретичних положень і концептуальних задумів у експериментальному ЗВО (Запорізький національний університет) протягом

2016–2020 рр. було впроваджено авторські інновації, спрямовані на формування високого рівня підприємницької культури майбутніх бакалаврів із фізичної культури і спорту. Наприкінці восьмого семестру (контрольний етап) було проведено тестування випускників експериментальної та контрольної груп за авторською методикою й експертне оцінювання рівня підприємницької культури студентів під час проходження виробничої практики. Експертами були керівники практики від експериментального та контрольних ЗВО. Аналіз результатів експерименту поданий у цьому підрозділі дисертації.

Так, у Табл. 5.17 наведені дані про розподіли за рівнями сформованості підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС, отримані при вимірюванні результативних ознак за допомогою авторського опитувальника.

Як бачимо з табл. 5.17, за психологічним компонентом високий рівень підприємницької культури у ЕВ мали 84,78%, тоді як у КВ таких студентів було лише 25,56%. Отже, впровадження авторської концепції формування підприємницької культури сприяло: суттєвому підвищенню рівня вмотивованості здобувачів вищої освіти до здійснення підприємницької діяльності, формуванню здатності до самовладання, а також уміння мобілізувати власні можливості для тривалого подолання труднощів, ухвалювати й запроваджувати в життя швидкі та обґрунтовані рішення, долати страх і йти на виправданий ризик задля досягнення мети, вносити у свою діяльність певну організованість.

За етичним компонентом високий рівень підприємницької культури зафіксовано в 41,3% студентів ЕВ та в 10% студентів КВ. Переважна кількість студентів і ЕВ, і КВ продемонструвала середній рівень етичних характеристик. Такий результат можна пояснити тим, що на процес формування етичних цінностей впливає, більшою мірою, загальноприйнята система норм моральної поведінки, усталені обов’язки стосовно інших людей та суспільства загалом, а не освітній процес. Хоча зауважимо на відсутності в ЕВ студентів із низьким рівнем етичних характеристик, тоді як у КВ низькі оцінки за цією ознакою отримали 15,56% студентів.

Таблиця 5.17

Кросстабуляція даних, отриманих у експериментальній (n=46) та контрольній (n=90) вибірках за авторським опитувальником оцінювання рівня підприємницької культури, %

Компонент	Вибірка	Рівень		
		Високий	Середній	Низький
Психологічний	Експериментальна	84,78	10,87	4,35
	Контрольна	25,56	60,00	14,44
Етичний	Експериментальна	41,30	58,70	0,00
	Контрольна	10,00	74,44	15,56
Економічний	Експериментальна	47,83	52,17	0,00
	Контрольна	28,89	36,67	34,44
Управлінський	Експериментальна	23,91	52,17	23,91
	Контрольна	32,22	21,11	46,67
Інформаційний	Експериментальна	30,43	69,57	0,00
	Контрольна	17,78	63,33	18,89
Соціальний	Експериментальна	34,78	43,48	21,74
	Контрольна	21,11	35,56	43,33
Педагогічний	Експериментальна	50,00	30,43	19,57
	Контрольна	24,44	36,67	38,89
Загальний показник	Експериментальна	41,30	58,70	0,00
	Контрольна	20,00	56,67	23,33

У результаті проведеного експерименту студенти ЕВ показали значно вищий ревінь розуміння сутності законів ринку та ефективності підприємницької діяльності, знання моделей оподаткування, усвідомлення необхідності застосування маркетингових технологій і критеріїв високого рівня професіоналізму, що підтверджується переважанням у ЕВ чисельності студентів із високим і середнім рівнем розвитку економічного компонента підприємницької культури та відсутністю студентів із низьким рівнем економічних знань, порівняно з відповідними показниками студентів КВ.

Високий рівень управлінських знань і навичок у орієнтуванні в процесах ініціації бізнесу, розуміння сутності процесів і ролі організаційного проєктування, стратегічного планування, доцільності застосування певних технологій ухвалення рішень та самоменеджменту продемонстрували 32,22% студентів КВ і 23,91% студентів ЕВ. Такий результат ми пов’язуємо з феноменом самоосвіти студентів КВ завдяки великому масиву управлінської

інформації, що наразі є доступною в різноманітних мас-медіа. Однак заслуговує на увагу переважання студентів ЕВ із середнім рівнем управлінських знань, порівняно з КВ (майже у 2,5 рази), та значно менша кількість студентів ЕВ з низьким рівнем розвитку управлінського компонента підприємницької культури, порівняно з КВ (майже у 2 рази).

Проникнення інформаційних технологій майже в усі сфери суспільного життя зумовило достатньо високі показники розвитку інформаційного компонента підприємницької культури в студентів і ЕВ, і у КВ. Однак наголосимо, що студентів ЕВ із високим рівнем названої характеристики було майже удвічі більше, ніж студентів КВ, а з низьким – зовсім не виявлено. Отже, обрана система педагогічного впливу сприяла суттєвому підвищенню рівня медіа та інформаційної грамотності здобувачів вищої освіти, володіння інформаційними технологіями, обізнаності щодо основних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності та розуміння необхідності захисту інформації.

Також доцільність впровадження розробленої концепції освітнього процесу майбутніх бакалаврів з ФКіС доведена більш суттєвою питомою вагою студентів із високим і середнім рівнем розвитку соціального компонента підприємницької культури в експериментальній вибірці, ніж у контрольній. Тобто одним із результатів освітнього процесу в експериментальному ЗВО було формування певного розуміння здобувачами вищої освіти сутності соціальної відповідальності й ролі підприємця, вибір співпраці як поведінки при врегулюванні конфліктів та адекватного способу формулювання думок, переконання в необхідності дотримання норм права в будь-яких ситуаціях.

За рівнем розвитку дидактично-організаторських здібностей, педагогічної техніки, педагогічного оптимізму, зацікавленості в успіхах клієнтів та креативності 50% студентів ЕВ показали високі результати, що майже удвічі більше, ніж аналогічний показник для КВ. Також студентів із низьким рівнем розвитку педагогічного компонента підприємницької культури в ЕВ виявлено удвічі менше, ніж у КВ.

Підсумкова оцінка рівня підприємницької культури студентів ЕВ і КВ засвідчує загальну гіпотезу проведеного дослідження, оскільки в ЕВ високий рівень ПК продемонструвало 41,3% студентів, тоді як у КВ таких студентів було лише 20%, студентів із низьким рівнем ПК у ЕВ не виявлено, а у КВ їх було 23,33%.

За критерієм Манна-Уїтні відмінність у рівні сформованості підприємницької культури між вибірками є достовірною (табл. 5.18).

Таблиця 5.18

Порівняння даних, отриманих за авторським опитувальником в експериментальній та контрольній вибірках

Компонент	Сума рангів		U	p	Стат. гіп.
	Експер.	Контр.			
Психологічний	1946,5	7369,5	865,5	0,00000	H_1
Етичний	2314,0	7002,0	1233,0	0,00012	H_1
Економічний	2387,0	6929,0	1306,0	0,00045	H_1
Управлінський	3722,5	5593,5	1498,5	0,00863	H_1
Інформаційний	2617,0	6699,0	1536,0	0,01413	H_1
Соціальний	3098,0	6218,0	2017,0	0,08091	H_0
Педагогічний	2718,5	6597,5	1637,5	0,04692	H_1
Загальна оцінка	2219,5	7096,5	1138,5	0,00002	H_1

Виключенням є соціальний компонент, за яким статистична відмінність є недостовірною на прийнятому рівні значущості. Однак значення p=0,08, а також аналіз суми рангів (ЕВ – 3098, КВ – 6218) дає підстави стверджувати, що в експериментальній вибірці процес формування підприємницької культури за соціальним компонентом був ефективнішим.

Рівень загального індексу сформованості підприємницької культури (підсумкова шкала опитувальника) у контрольній та експериментальній вибірці унаочнено на рис. 5.1, а саме: у експериментальній вибірці спостерігається «зсув» даних від нормального розподілу вправо, що свідчить про більш високу кількість студентів із високим рівнем підприємницької культури. Дані контрольної вибірки наближеними до нормального розподілу, що вказує на меншу їхню відмінність від еталонних норм авторського опитувальника, установлених емпірично.

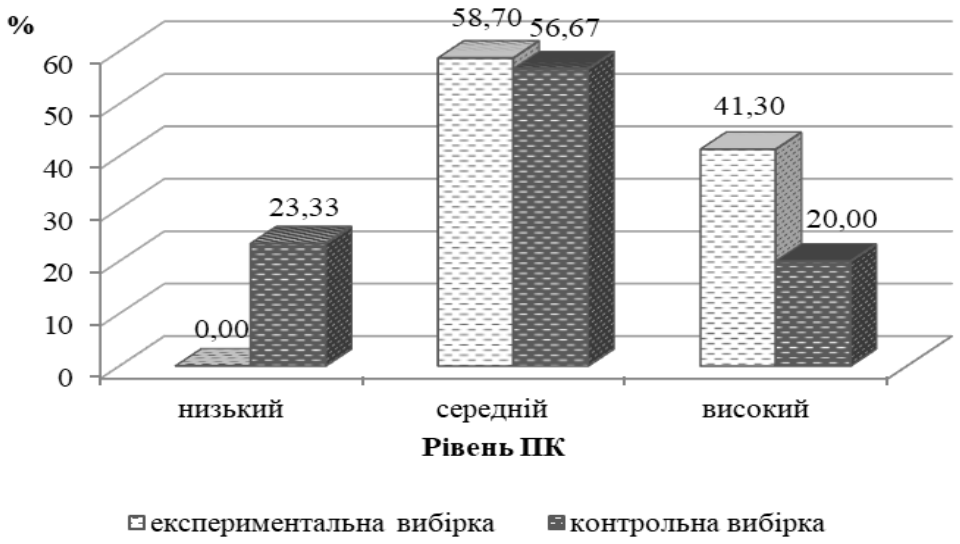

Рис. 5.1. Гістограма розподілу здобувачів освіти за рівнями сформованості підприємницької культури в контрольній та експериментальній вибірці за шкалою авторського опитувальника, %*

Отже, виявлені факти демонструють те, що в експериментальній вибірці процес формування підприємницької культури був ефективнішим.

Серед таких фактів:

– більша кількість студентів ЕВ порівняно з КВ, що мають високий рівень підприємницької культури майже за всіма її компонентами;

– статистично достовірна різниця між даними ЕВ та КВ за більшістю компонентів;

– «зсув» даних від нормального розподілу праворуч у ЕВ за всіма компонентами підприємницької культури.

Наступний блок даних стосується результатів експертного оцінювання сформованості підприємницької культури за описаною в підрозділі 5.1 методикою.

У табл. 5.19 відтворені дані, отримані при вимірюванні рівня підприємницької культури майбутніх бакалаврів із фізичної культури і спорту.

Таблиця 5.19

Кросстабуляція даних, отриманих у експериментальній (n=46) та контрольній (n=90) вибірках за методикою експертного оцінювання підприємницької культури, %

Компонент	Вибірка	Рівень		
		Високий	Середній	Низький
Психологічний	Експериментальна	50,00	50,00	0,00
	Контрольна	12,22	65,56	22,22
Етичний	Експериментальна	43,48	54,35	2,17
	Контрольна	10,00	71,11	18,89
Економічний	Експериментальна	41,30	58,70	0,00
	Контрольна	25,56	54,44	20,00
Управлінський	Експериментальна	34,78	54,35	10,87
	Контрольна	26,67	34,44	38,89
Інформаційний	Експериментальна	39,13	60,87	0,00
	Контрольна	31,11	54,44	14,44
Соціальний	Експериментальна	58,70	17,39	23,91
	Контрольна	22,22	30,00	47,78
Педагогічний	Експериментальна	65,22	21,74	13,04
	Контрольна	11,11	34,45	54,44
Загальний показник	Експериментальна	43,48	56,52	0,00
	Контрольна	16,67	56,67	26,67

Оцінювання незалежними експертами складових психологічного компонента ПК засвідчило, що в ЕВ спостерігався однаковий розподіл між студентами з високим і середнім рівнем зазначеної ознаки (по 50%). Водночас лише 12,22% студентів КВ показали високий рівень, 65,56% – середній і 22,22% – низький рівень сформованості психологічного компонента ПК. Одержані результати не суперечать даним опитування за авторською методикою.

Високий рівень сформованості етичного компонента підприємницької культури експерти виділили у 43,48% студентів ЕВ проти 10% студентів КВ. Середній рівень зафіксовано в 54,35% ЕВ та у 71,11% студентів КВ. Із низьким рівнем підприємницької культури за цим компонентом у ЕВ було 2,17% студентів, тоді як у КВ таких студентів 18,89%. Отже, і за цим компонентом експертні дані відповідають емпіричним.

Рівень розвитку складових економічного компонента отримав дещо нижчі оцінки експертів. Так, високому рівню відповідали знання й навички 41,3%

студентів ЕВ і 25,56% студентів КВ. Студентів ЕВ із низьким рівнем ознаки виявлено не було, як і при опитуванні за авторською методикою. Переважній частці студентів і ЕВ, і КВ, за оцінками експертів, характерний середній рівень економічних знань і навичок, що також не суперечить попереднім оцінкам.

Більш високо, порівняно з самооцінками респондентів, експерти оцінили управлінські знання студентів ЕВ (високий рівень – 34,78%, середній – 54,35%, низький – 10,87%). До того ж, більша частка студентів КВ (38,89%) продемонструвала низький рівень управлінських знань і навичок.

Також експерти вище оцінили інформаційні навички студентів ЕВ (39,13%) та КВ (31,11%). Низький рівень у студентів ЕВ не виявлено, а в КВ таких студентів зафіксовано менше, ніж при опитуванні за авторським тестом (14,44%).

Значно вище, ніж під час анкетування, експерти оцінили рівень сформованості соціального компонента ПК студентів ЕВ (58,7%). Частка студентів КВ із таким рівнем сформованості ознаки була майже однаковою з результатом самооцінки респондентів (22,22%). Заслуговує на увагу більш істотний відсоток студентів ЕВ і КВ з низьким рівнем розвитку складових соціального компонента ПК (23,91% і 47,78% відповідно). Однак вважаємо таку похибку результатом прояву певного суб’єктивізму оцінювачів.

Найбільш високі оцінки експерти надали рівню розвитку складових педагогічного компонента ПК студентів ЕВ (65,22%). У КВ таких студентів лише 11,11%. Також виокремимо відсоток студентів КВ із низьким рівнем сформованості ознаки – 54,44%, що значно перевищує показник, отриманий під час анкетування респондентів. Одночасно в ЕВ студентів із низьким рівнем розвитку педагогічного компонента, на думку експертів, було лише 13,04%.

Студенти ЕВ і КВ за рівнями сформованості ПК за оцінками експертів розподілені таким способом: високий рівень властивий 43,48% студентів ЕВ та 16,67% студентам КВ; середній рівень фіксований у 56,52% студентів ЕВ і в 56,67% студентів КВ; низький рівень спостерігався у 26,67% студентів КВ, у ЕВ таких студентів не виявлено зовсім. Загалом отримані результати не

суперечать даним анкетування студентів ЕВ і КВ за авторською методикою. А переважання в ЕВ студентів із високим рівнем підприємницької культури за всіма компонентами є свідченням вищої ефективності формування підприємницької культури в експериментальному закладі вищої освіти.

Порівняння даних, одержаних у результаті експертного оцінювання, за критерієм Манна-Уїтні встановило статистично значущі відмінності майже за всіма компонентами, окрім інформаційного (табл. 5.20). Цей момент пов'язуємо з можливо високою якістю освітнього процесу в контрольних освітніх закладах в аспекті навчання студентів користуванню інформаційно-комунікаційними технологіями.

Таблиця 5.20

Порівняння даних, отриманих за експертним оцінюванням в експериментальній та контрольній вибірках

Компонент	Сума рангів		U	p	Стат. гіп.
	Експер.	Контр.			
Психологічний	4163,0	5153,0	1058,0	0,000003	H_1
Етичний	4024,5	5291,5	1196,5	0,000059	H_1
Економічний	3720,0	5596,0	1501,0	0,008925	H_1
Управлінський	3679,0	5637,0	1542,0	0,015252	H_1
Інформаційний	3499,0	5817,0	1722,0	0,109955	H_0
Соціальний	3754,5	5561,5	1466,5	0,005544	H_1
Педагогічний	4023,0	5293,0	1198,0	0,000061	H_1
Загальна оцінка	4018,0	5298,0	1203,0	0,000067	H_1

Також доказом того, що в експериментальній вибірці формування підприємницької культури відбувалося ефективніше, ніж у контрольній, є характер розподілу даних експертного оцінювання в обох вибірках, наведений на рис. 5.2.

Як і при оцінюванні за авторським опитувальником, дані контрольної вибірки більш наближені до нормального розподілу, що вказує на меншу відмінність цих даних від емпірично встановлених норм авторського опитувальника. В експериментальній вибірці дані зміщено праворуч від очікуваного нормального розподілу, що вказує на більшу кількість студентів із високим рівнем підприємницької культури. На основі цього можемо

стверджувати, що в експериментальній вибірці процес формування підприємницької культури відбувався продуктивніше, ніж у контрольній.

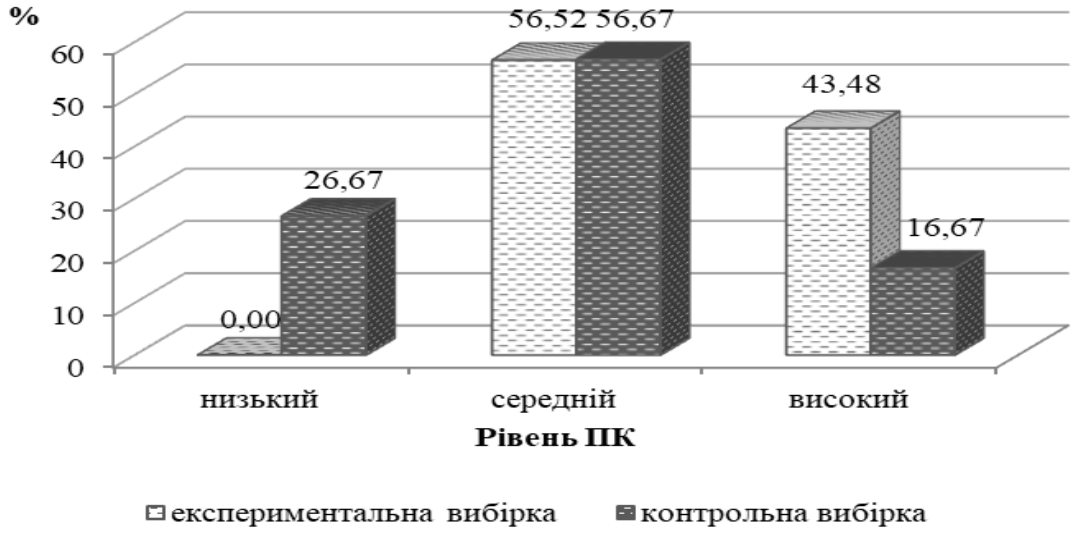

Рис. 5.2. Гістограма розподілу здобувачів освіти за рівнями сформованості підприємницької культури в контрольній та експериментальній вибірці за результатами експертного оцінювання, %*

*Складено автором

Засобом перевірки валідності авторського опитувальника щодо визначення рівня розвитку підприємницької культури майбутніх бакалаврів ФКіС слугував «Тест на загальні здібності до підприємництва» (GET TEST). Результати опитування здобувачів освіти спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» за цією методикою надано в табл. 5.21.

Виявлено, що переважна кількість студентів ЕВ і КВ мають середній рівень потреби в досягненнях (55,56% і 60% відповідно). Студентів із високим рівнем ознаки у КВ було більше (26,67% проти 16,18%), а з низьким – менше (13,33% проти 28,26%). Протилежна ситуація спостерігається з потребою в незалежності/автономії: високий рівень ознаки зафіксовано у 63,04% студентів ЕВ та в 11,11% студентів КВ; середньому рівню відповідали дані 15,22% студентів ЕВ та 55,56% студентів КВ; низький рівнем сформованості названої потреби був характерний 21,74% студентам ЕВ і 33,33% студентам КВ.

Таблиця 5.21

Кростабуляція даних, отриманих у експериментальній (n=46) та контрольній (n=90) вибірках за методикою «Тест на загальні здібності до підприємництва»

Компонент	Вибірка	Рівень		
		Високий	Середній	Низький
Потреба в досягненнях	Експериментальна	16,18	55,56	28,26
	Контрольна	26,67	60,00	13,33
Потреба в незалежності/автономії	Експериментальна	63,04	15,22	21,74
	Контрольна	11,11	55,56	33,33
Схильність до творчості (творчі здібності/нахили)	Експериментальна	45,65	32,61	21,74
	Контрольна	11,11	68,89	20,00
Уміння йти на розумний (зважений) ризик	Експериментальна	43,48	41,30	15,22
	Контрольна	24,44	57,78	17,78
Цілеспрямованість та рішучість	Експериментальна	47,83	32,61	19,57
	Контрольна	23,33	57,78	18,89
Загальна шкала	Експериментальна	41,30	43,48	15,22
	Контрольна	22,22	52,22	25,56

За шкалою «Схильність до творчості (творчі здібності/нахили)», кількість здобувачів освіти в ЕВ з високим рівнем дорівнювала 45,65%, а у КВ – 11,11%; середній рівень сформованості ознаки показали 32,61% студентів ЕВ і 68,89% студентів КВ; низьку схильність до творчості мали 21,74% респондентів ЕВ та 20% респондентів КВ.

Уміння йти на розумний (зважений) ризик було більшою мірою притаманне студентам ЕВ (43,48%), тоді як у КВ таких студентів було лише 24,44%. Середній рівень ознаки продемонструвало 41,30% студентів ЕВ та 57,78% студентів КВ. Низьку схильність до ризику мають 15,22% студентів ЕВ та 17,78% студентів КВ. Також більш суттєвий відсоток студентів ЕВ, порівняно з КВ, мали високий рівень цілеспрямованості та рішучості (47,83% проти 23,33%). Низький рівень ознаки виявила майже однакова кількість студентів і ЕВ, і КВ (19,57% і 18,89% відповідно).

За підсумковою шкалою було отримано такі дані: в ЕВ високому рівню загальних здібностей до підприємництва відповідало 41,3% студентів, у КВ

таких студентів було лише 22,22%; середній рівень здібностей мали 43,48% студентів ЕВ і 52,22% студентів КВ; низькі здібності було виявлено у 15,22% студентів ЕВ та студентів 25,56% КВ. Отже, бачимо явні відмінності між ЕВ та КВ у кількості студентів із високим рівнем розвитку результативної ознаки. Водночас, у ЕВ, зазвичай, кількість таких студентів є вищою. Виключенням є лише результати за шкалою «Потреба в досягненнях», за якою чисельність студентів із високим рівнем розвитку ознаки в КВ вища, ніж у ЕВ.

Отримані результати вказують не тільки на відмінності між вибірками, але й на те, що в ЕВ більшість результативних ознак, що вимірює методика (потреба в досягненнях і незалежності, схильність до творчості, уміння йти на ризик, цілеспрямованість і рішучість), є чітко вираженими. Наявність відмінностей між вибірками в рівні сформованості результативних ознак, що виміряє методика «Тест на загальні здібності на підприємництво» і які прямо пов'язані з підприємницькою культурою, підтверджується також порівнянням даних за критерієм Манна-Уїтні (табл. 5.22).

Таблиця 5.22

Порівняння даних, отриманих за методикою «Тест на загальні здібності до підприємництва (GET TEST)»

Компонент	Сума рангів		U	p	Стат. гіп.
	Експер.	Контр.			
Потреба в досягненнях	2803,0	6513,0	1722,0	0,1100	H_0
Потреба в незалежності/автономії	1931,0	7385,0	850,0	0,0000	H_1
Схильність до творчості (творчі здібності/нахили)	2611,0	6705,0	1530,0	0,0131	H_1
Уміння йти на розумний (зважений) ризик	2787,0	6529,0	1706,0	0,0945	H_0
Цілеспрямованість та рішучість	2750,5	6565,5	1669,5	0,0658	H_0
Загальна шкала	2690,5	6625,5	1609,5	0,0344	H_1

За критерієм Манна-Уїтні статистично достовірні відмінності виявлено за трьома шкалами з шести. Зокрема, це «Потреба в незалежності», «Схильність до творчості» і загальна шкала тесту. Стосовно інших шкал, то тут відмінності не мають статистично достовірного характеру. Проте сума рангів, а також значення p-рівня, яке не дуже відрізняється від прийнятого рівня значущості, побічно

вказують на те, що в ЕВ рівень розвитку ознак, що вимірюються тестом, є вищими, ніж у КВ. Такі результати пояснюємо більш високою якістю освітнього процесу в ЕВ в аспекті набуття майбутніми бакалаврами фізичної культури і спорту підприємницької культури. Додатковим свідченням цього є побудова гістограми даних, отриманих за методикою «Тест на загальні здібності до підприємництва» у контрольній та експериментальних вибірках (рис. 5.3).

Рис. 5.3. Гістограма розподілу здобувачів освіти за рівнями сформованості здібностей до підприємництва в контрольному та експериментальному закладах вищої освіти, %

Аналіз гістограми демонструє те, що параметри розподілу в контрольній вибірці ближче до нормального, ніж у експериментальній. Результати свідчать і про те, що в експериментальній вибірці кількість студентів із високим та середнім рівнем розвитку здібностей до підприємництва була більшою.

Для проведення якісної інтерпретації результатів дослідження нами був здійснений кореляційний аналіз отриманих балів за авторським опитувальником, експертною оцінкою та шкалами методики «Тест на загальні здібності до підприємництва» окремо для експериментальної та контрольної вибірок. При розрахунках скористалися ранговим коефіцієнтом кореляції Спірмена.

Результати кореляційного аналізу представлені в табл. 5.23.

Таблиця 5.23

Коефіцієнт кореляції Спірмена між отриманими балами за шкалами авторського опитувальника, експертної оцінки та методики «Тест на загальні здібності до підприємництва» *

Шкала	Коефіцієнт кореляції Спірмена			
	Загальна шкала експертної оцінки		Загальна шкала опитувальника	
	ЕВ*	КВ**	ЕВ*	КВ**
Потреба в досягненнях	0,459*	0,246*	0,580*	0,289*
Потреба в незалежності/автономії	0,377*	0,403*	0,464*	0,075
Схильність до творчості (творчі здібності/нахили)	0,397*	0,339*	0,490*	0,225*
Уміння йти на розумний (зважений) ризик	0,438*	0,100	0,476*	0,155
Цілеспрямованість і рішучість	0,356*	0,268*	0,479*	0,125
Загальний показник підприємницьких здібностей	0,453*	0,251*	0,573*	0,177

*Критичне значення – 0,261 (n=46).
** Критичне значення – 0,207 (n=90)
* Кореляція значуща на рівні 0,05.

Як бачимо, в експериментальній вибірці отримано значущі коефіцієнти кореляції між даними опитування за авторською методикою, експертним оцінюванням і даними, одержаними за методикою «Тест на загальні здібності до підприємництва». Зауважимо на тому, що ці статистичні показники в експериментальній вибірці вищі за значенням і відповідають середньому (≥0,5) та помірному (≥0,3) рівню зв’язку між змінними, тоді як у контрольній вибірці коефіцієнти кореляції суттєво нижчі.

Зокрема, результати, отримані за загальною шкалою методики експертної оцінки, показують вагому кореляцію за більшістю шкал. Виключення – шкала «Уміння йти на розумний ризик», за якою кореляція є статистично недостовірною. Дані загальної шкали опитувальника в контрольному ЗВО слабо корелюються з усіма показниками «Тесту на загальні здібності до підприємництва» і більшість з них не значущі (потреба в автономії, уміння йти на розумний (зважений) ризик, цілеспрямованість і рішучість, загальний

показник підприємницьких здібностей).

Отже, отримані результати свідчать про наявність достатньо вираженого кореляційного зв'язку між загальною шкалою методики експертного оцінювання та шкалами методики «Тест на загальні здібності до підприємництва» в експериментальній вибірці, що додатково підтверджує ефективність розроблених нами інновацій у формуванні підприємницької культури в майбутніх фахівців із фізичної культури і спорту.

Підсумувавши зазначене вище, формулюємо такі висновки:

1) аналіз даних, одержаних за допомогою авторського опитувальника в ЕВ та КВ показав, що: по-перше, кількість студентів із високим рівнем підприємницької культури в ЕВ є вищою, ніж у КВ, за більшістю компонентів підприємницької культури (виключення – управлінський компонент. Однак ці результати не впливають на загальну тенденцію); по-друге, існує статистично достовірна відмінність між даними ЕВ і КВ за більшістю компонентів на прийнятому рівні значущості ($p<0,05$). Виключення – соціальний компонент, за яким відмінності є суттєво вираженими ($p=0,08$), проте не мають статистично достовірного характеру; по-третє, на категоризованій гістограмі даних, отриманих за загальною шкалою авторського опитувальника в ЕВ, спостерігається їхній «зсув» праворуч від нормального розподілу, що вказує на переважання у студентів ЕВ високого та середнього рівнів підприємницької культури. Водночас, дані КВ є більш наближеними до нормального розподілу, що свідчить про перевагу в студентів середнього рівня результативної ознаки, а також про меншу відмінність цих даних від еталонних норм авторського опитувальника;

2) аналіз даних експертного оцінювання в ЕВ та КВ виявив, що: по-перше, кількість студентів ЕВ із високим рівнем підприємницької культури за всіма компонентами помітно перевищувала кількість студентів у КВ; по-друге, наявність відмінностей у рівні сформованості підприємницької культури між ЕВ і КВ підтверджується порівнянням отриманих даних за критерієм Манна-Уїтні за більшістю компонентів цієї професійної якості на прийнятому рівні

значущості (p<0,05). Виключення – інформаційний компонент, за яким відмінності хоча й зафіксовані, проте вони не мають статистично достовірного характеру (p=0,08); по-третє, як і при оцінюванні за авторським опитувальником, дані контрольної вибірки більш наближені до нормального розподілу, що вказує на меншу відмінність цих даних від емпірично встановлених норм авторського опитувальника. В експериментальній вибірці дані зміщені праворуч від очікуваного нормального розподілу, що є свідченням більшої кількості студентів із високим рівнем підприємницької культури;

3) аналіз емпіричних даних, отриманих за методикою «Тест на загальні здібності до підприємництва» показав, що: по-перше, кількість студентів із високим рівнем розвитку підприємницької культури за більшістю результативних ознак (потреба в незалежності, схильність до творчості, уміння йти на ризик, цілеспрямованість і рішучість) є більшою в ЕВ, ніж у КВ. Виключення складають лише результати за шкалою «Потреба в досягненнях», за якою число студентів із високим рівнем розвитку результативної ознаки в КВ вище, ніж у ЕВ; по-друге, виявлено статистично достовірні відмінності за трьома шкалами з шести. Зокрема, за шкалами «Потреба в незалежності», «Схильність до творчості», а також за загальною шкалою тесту на рівні значущості (p<0,05). За іншими шкалами («Потреба в досягненнях», «Уміння йти на розумний (зважений) ризик», «Цілеспрямованість і рішучість») відмінності не мають статистично достовірного характеру. Проте сума рангів, а також значення p-рівня вказують на те, що в ЕВ рівень розвитку ознак, що вимірюються тестом, є більш високим, ніж у КВ; по-третє, на гістограмі даних видно, що параметри розподілу в КВ ближче до нормального розподілу, ніж в ЕВ, що свідчить про переважання в експериментальній вибірці осіб із середнім і високим рівнем ознаки, яка вимірюється за допомогою методик.

Також встановлено, що між загальними шкалами методики експертного оцінювання, авторського опитувальника та загальною шкалою методики «Тест на загальні здібності до підприємництва» існує достатньо виражений кореляційний зв’язок, що є додатковим свідченням валідності авторського

діагностичного інструментарію та ефективності наших напрацювань. Встановлені факти вказують те, що в експериментальному ЗВО, на відміну від контрольного, освітній процес у контексті формування підприємницької культури був більш ефективним, підтверджуючи тим самим основну гіпотезу дослідження.

Отже, за результатами обробки даних, отриманих під час діагностики рівня підприємницької культури за авторським опитувальником і експертним оцінюванням, констатовано відсутність студентів із низьким рівнем підприємницької культури в експериментальній вибірці, на відміну від контрольної. Одночасно констатовано: відповідність за більшістю компонентів статистично достовірної відмінності між даними експериментальної й контрольної вибірки прийнятому рівню значущості ($p<0,05$); наявність достатньо вираженого кореляційного зв'язку між підсумковою шкалою методики GET TEST і загальними шкалами методики експертного оцінювання та авторського опитувальника; підвищення ефективності освітнього процесу з формування підприємницької культури завдяки впровадженню авторської концепції в експериментальному закладі вищої освіти, на відміну від контрольних закладів.

Висновки до розділу 5

Для перевірки ефективності авторських інновацій з формування підприємницької культури проведено емпіричне дослідження на базі трьох закладів вищої освіти: Запорізького національного університету (експериментальний заклад), Класичного приватного університету (контрольний заклад) та Національного університету «Запорізька політехніка» (контрольний заклад). Формуючому впливу підлягала незалежна вибірка студентів ЗНУ (n=46). До контрольної групи увійшли студенти КПУ (n=48) та НУ «Запорізька політехніка» (n=42). Загалом у дослідженні взяли участь 136

студентів.

Результативною ознакою виступили характеристики сформованості підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС, а фактором впливу – зміст і спосіб організації освітнього процесу з формування підприємницької культури. Освітній процес в експериментальному ЗВО відрізнявся від контрольних практичною реалізацією визначених змістових та процесуальних інновацій, висвітлених в авторській концепції, педагогічних умовах, принципах, способах їх навчально-методичного упредметнення, зокрема структурно-логічній схемі, концепт-картах, навчальному плані, освітньо-професійній програмі, навчально-методичних комплексах дисциплін та змісті окремих модулів тощо. Встановлення ефективності освітнього процесу в контексті формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС відбувалося завдяки використанню авторського діагностичного комплексу, валідність якого підтверджена стандартизованим тестом на загальні здібності до підприємництва (GET TEST).

На першому (підготовчому) етапі, який співвідноситься з 1-м семестром навчання, ключовим прикладним завданням стало знайомство майбутніх бакалаврів ФКіС з можливостями навчальної оболонки Moodle, інформаційних систем управління проєктами, сервісами для створення сайтів, складання ментальних мап, а також з прикладними комунікаційними програмами для мобільних пристроїв тощо. Також на цьому етапі відбувається початкове навчання використанню означених засобів у контексті підприємницької діяльності, продуктивної активності в соціальних мережах.

На другому (теоретичному) етапі, який співвідноситься з 3-м семестром, відбувається засвоєння змісту авторського спецкурсу «Підприємництво у фізичній культурі і спорті», який спрямований на представлення студентам сутності підприємницької діяльності, організаційно-правових форм її здійснення, презентації прикладів високої підприємницької культури у видатних фахівці з ФКіС, ролі креативного мислення у створенні та масштабуванні власної справи.

Третій етап (практичний) триває в 6-му семестрі й пов'язаний з вибірковою дисципліною «Маркетинг в спорті», яка спрямована на засвоєння таких модулів: «Загальні положення та особливості маркетингу галузі фізичної культури і спорту», «Визначення потреб споживачів послуг галузі фізичної культури і спорту», «Розробка спортивно-оздоровчих послуг», «Просування послуг у спортивно-оздоровчій галузі». Головними завданням цього етапу є формування установки на задоволення потреб інших людей при розробці й втіленні своїх інновацій.

Четвертий етап (прикладний) співвідноситься із 8-м семестром, на який заплановано такі компоненти освітньо-професійної програми, як «Менеджмент бізнесу», що висвітлює сутність і принципи спортивного менеджменту, технології прийняття рішень, освоєння логіки реалізації управлінського циклу та основ самоменеджменту. Ще одна дисципліна, «Професійна майстерність тренера», а особливо її модуль – «Стартапи у галузі ФКіС», є підґрунтям курсової роботи, в якій студенти здійснюють безпосереднє проєктування стартапу, а виробнича практика постає місцем його випробування. Завданням цього етапу є включення здобувачів освіти до соціальної практики підприємництва.

Зазначено, що підготовка майбутніх бакалаврів з ФКіС до підприємницької діяльності обов'язково має проходити з урахуванням міжпредметних зв'язків, взаємопроникнення й логічного підпорядкування всіх визначених компонентів освітньої програми загальній меті.

Реалізація авторських ідей була можлива лише за умов консолідації колективних та індивідуальних зусиль представників професійного співтовариства, а також адміністрацій, зацікавлених у якісній підготовці майбутніх бакалаврів з ФКіС до професійної діяльності загалом та до підвищення рівня їхньої підприємницької культури зокрема.

Основні наукові результати розділу опубліковані у працях [96; 69; 94; 93; 81; 97; 74].

ВИСНОВКИ

1. Підприємницька культура набуває ознак ключової якості сучасної людини в умовах капіталістично детермінованого соціуму, що ставить на порядок денний проблему відповідної модернізації підготовки нових поколінь (Z) фахівців спортивно-фізкультурної галузі як потенційних суб'єктів соціально корисного, високомаржинального та гуманістично спрямованого бізнесу. Утім, масова професійна підготовка майбутніх бакалаврів України з ФКіС з визначених дидактичних та екстраосвітніх причин поки що демонструє в цьому питанні певне відставання, незважаючи на те, що Державний стандарт зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» передбачає в переліку компетентностей та результатів навчання випускника достатній набір складників підприємницького успіху людини, зокрема її здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання в умовах невизначеності.

Виявлено, що, з огляду на суттєве збільшення та популярність запитів громадян на неформальні спортивно-фізкультурні послуги, фахівці з ФКіС дедалі більше користуються можливістю персональної підприємницької активності з метою отримання прибутку, що іноді має деструктивні наслідки для фізичного й психічного здоров'я населення. Відповідно, обґрунтовано, що їх індивідуальна підприємницька діяльність має упредметнюватися не лише через накопичені протягом життя й професійної освіти знання та практичні навички, а й корелювати з наявністю загальної культури, гуманістичних ціннісних установок, моральних та юридичних обмежень.

2. У результаті аналізу наукової, методичної, історичної та публіцистичної літератури в галузі філософії, соціології, мікроекономіки, спортивного менеджменту, медицини, психології, педагогіки тощо констатовано надзвичайно важливу роль становлення ПК в історії людства й брак наукового висвітлення проблематики її формування в межах теорії та методики професійної освіти. Виявлений ретроспективний та сучасний досвід концептуалізації процесу формування підприємницької культури в різних

професіональних співтовариствах демонструє певну спадкоємність і залежність розуміння цього феномену й особливостей його «прищеплення» у різних суспільно-економічних формаціях, релігійних і етнічних групах.

Доведено, що в сучасних українських традиціях побудови освітнього процесу в контексті проблематики формування ПК домінує логіка поступового та передбачуваного нарощення необхідних когнітивних, психоемоційних та діяльнісних ресурсів людини, сформульованих у термінах здебільшого загальних компетентностей, більшість з яких можна зарахувати до метаякостей або, користуючись патернами західної термінології, soft skills. Експліковано низку суперечностей такого підходу, більшість з яких пов’язано з фрагментарністю та абстрактністю уявлень розробників освітніх програм і науково-педагогічних працівників, що здійснюють підготовку, про особливості підприємницької діяльності в нинішніх умовах загалом та в галузі ФКіС зокрема. Констатовано брак академічної й мультикультурної мобільності студентів, незначний футуристичний (прогностичний) потенціал у цільових і змістових характеристиках традиційного навчання, інші суттєві недоліки освітнього процесу, що поступово виправляються в стихійному або опосередкованому стейкхолдерами (НАЗЯВО та ін.) якості вищої освіти варіанті.

3. Обґрунтовано вибір поліпарадигмальності як найбільш конструктивної стратегії наукового дослідження, що має великий пояснювальний потенціал авторського бачення феномену підприємницької культури та способів її формування, що діалектично поєднує ресурси системного, синергетичного, інтердисциплінарного, особистісно-діяльнісного, аксіологічного, культурологічного й компетентністного підходів.

Визначено, що підприємницька культура фахівців з ФКіС у контексті цього дослідження є індивідуальною характеристикою особистості професіонала, що формується з набутих протягом життя й фахової освіти системи знань, цінностей, моральних та етичних норм, прийомів і методів, які дають змогу на свій власний ризик та під свою відповідальність здійснювати

персональну економічну діяльність у сфері спортивно-фізкультурного бізнесу, відповідно до чинних у суспільстві правових обмежень, норм, традицій.

4. Дослідження особливостей здійснення підприємницької діяльності фахівців з ФКіС дало змогу виокремити найбільш популярні її види та організаційно-правові форми, якими є: індивідуальне підприємництво – діяльність професійних спортсменів, послуги спортивних інструкторів та тренерів, блогерська діяльність у соціальних мережах; у формі юридичної особи – діяльність фітнес-клубів та організацій, що надають в оренду спортивні споруди та інвентар тощо. Як загальні вимоги до економічних знань фахівців під час здійснення господарської діяльності визначено таке: знання норм і процедур оподаткування, володіння маркетинговими технологіями, навички брендингу, оптимального розподілу часу та планування; як специфічні економічні знання – способи організаційного проєктування, ведення обліку господарських операцій, управління фінансами, ризиками та персоналом, ведення орендних операцій. До прикладних знань і вмінь зараховано розуміння порядку державної реєстрації бізнесу, елементарні знання в галузі договірного права, створення відеороликів та технічного супроводження блогерської діяльності.

У процесі відбору й структурування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС виокремлено сім основних її компонентів (психологічний, етичний, економічний, управлінський, інформаційно-комунікаційний, соціальний та педагогічний). Для конкретизації кожного компонента обрано по п’ять елементів (складників), що мають різний за вагою вплив на формування рівня підприємницької культури. На основі кваліметричного підходу розроблено факторно-критеріальну модель, застосування якої дає змогу визначити рівень підприємницької культури з урахуванням вагомості визначених семи компонентів. На основі факторно-критеріальної моделі розроблено текст опитувальника, відповіді на який дають змогу оцінити рівень підприємницької культури за п’ятибальною шкалою.

Запропонований діагностичний інструмент допомагає не лише оцінити

загальний рівень підприємницької культури респондентів, а й виявити найбільш проблемні її параметри, що в подальшому може бути використано для розроблення структурно-функціональної моделі формування підприємницької культури та змісту науково-методичного забезпечення її формування.

5. Авторська концепція спирається на унікальні перспективи та самоактуалізаційний потенціал підприємницької діяльності у сфері ФКіС, що має стати смислотворчою основою навчальної цілеспрямованості й усвідомленого пошуку студентом варіантів організації власної справи, яка буде логічним продовженням післяспортивної кар'єри в складних і важкопрогнозованих умовах ринкової економіки постіндустріального суспільства.

Такий пошук має відбуватися в межах впливу та нарощення суб'єктності студентів у трьох генеральних незалежних середовищах:

– спортивного (олімпійський, професійний або масовий спорт), головною метою якого є залежно від різновиду концентрація на підготовці та успішній участі в Олімпійських іграх (медалі, слава, честь держави); участі у видовищних шоу, бізнесі тощо (гроші, цінні призи, дохід від реклами тощо); самоствердження та гармонійний розвиток фізичних і психічних якостей (зміцнення здоров'я, гарний настрій та задоволення від активного типу дозвілля);

– освітнього (академічне навчання в обсязі 240 кредитів в обраній індивідуальній освітній траєкторії, в якому поєднано добре перевірені продуктивні технології педагогіки вищої школи та прикладні напрацювання спортивної дидактики);

– підприємницького (побутова економія, елементарна мікрокомерція та пошук способів отримання додаткового доходу тощо), головною метою перебування в якому є накопичення досвіду прибуткової економічної активності, фінансової грамотності з урахуванням того, що освітні та спортивні цілі на цьому етапі життя мають домінувати.

Як основні корегувальні чинники традиційного педагогічного процесу в закладах вищої освіти спортивно-фізкультурного профілю обґрунтовано таке: використання специфічних принципів (диджиталізації, варіативності освітніх траєкторій, ступеневості та кризовості, професійно-підприємницької контекстності); необхідних і достатніх педагогічних умов; персоналізованого навчально-методичного забезпечення; програмних (модельних) алгоритмів його поступової екстраполяції в практику індивідуального застосування.

На організаційно-методичному рівні в концепції враховано низку академічних традицій навчання майбутніх бакалаврів ФКіС, зокрема поєднання спортивно-тренувального та освітнього процесу, можливості й важливість проходження дослідницької та виробничої практики із залученням успішних професіональних тренерів, підприємців і роботодавців.

6. Обґрунтовано педагогічні умови формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з ФКіС, зокрема: нарощення індивідуальних ІТ-звичок і ІТ-присутності в освітньому, спортивно-фізкультурному, підприємницькому та соціальному середовищах; стимулювання розвитку підприємницького мислення, мотивації досягнення успіху й толерантності до ризиків засобами інтерактивних педагогічних технологій; формування ціннісних установок на задоволення потреб інших людей у логіці усвідомленого контролю за альтруїстичними та комерційними мотивами; культивування практики прийняття рішень на основі інноваційних управлінських технологій (тайм-менеджмент, SMART тощо) засобами проблемного навчання; вивчення й засвоєння досвіду професійно успішних підприємців у сфері ФКіС та включення здобувачів освіти в соціальні (волонтерські) практики підприємництва; насичення науково-дослідної роботи студентів підприємницьким змістом; реалізація взаємодоповнюваних методик контролю та рефлексії динаміки набуття студентами підприємницьких якостей.

7. На основі визначених програмних результатів навчання експліковано компоненти освітньої програми, представлені через 14 змістових модулів визначених навчальних дисциплін, науково-дослідну діяльність студентів

(курсова робота, що включає розробку персональних стартапів у галузі ФКіС), емпіричний експеримент з елементами підприємницької активності (наскрізна виробнича практика, що передбачає імітаційну спробу реалізації персональних стартапів під контролем та супроводом досвідчених носіїв ПК).

Методичне забезпечення змодельоване в логіці рекомендацій Національного агентства з питань якості вищої освіти, які упредметнюються в створенні педагогічними колективами й зацікавленими стейкхолдерами системи прозорих, соціально підтриманих, дидактично обґрунтованих, публічних та конкурентних документів і навчальних ресурсів, що дають змогу через модульне об’єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище закладу вищої освіти об’єднати педагогів, адміністраторів, здобувачів освіти та інших стейкхолдерів в одну інтегровану систему, частиною наскрізної відповідальності якої є формування підприємницької культури студентів.

8. Ключовою відмінністю реалізації змодельованої системи є збільшення ступеня персоналізації та зацікавленості викладачів і студентів у побудові якісної, конкурентної, споживацькі привабливої, візуально й змістовно доцільної архітектури навчальних дисциплін та окремих модулів навчання як важливих інструментів організації й фасилітації самостійної роботи студентів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (на першому рівні вищої освіти), що покращують імідж та впливають на професійний рейтинг педагога, надають суттєво більший набір варіантів адаптації студентів до когнітивних та психоемоційних особливостей їхнього сприйняття інформації, мотивів, сильних та слабких сторін, інтересів, а головне – персоналізованого темпу навчання.

Створення аутентичних, студентоцентрованих силабусів дисциплін, методичних рекомендацій до виконання курсових досліджень, креативних дидактичних завдань забезпечує можливість більш вільного та усвідомленого вибору форм навчання (очна, заочна, дистанційна, мережева, дуальна) через асинхронні й синхронні засоби дистанційної комунікації, одночасно підвищивши цінність персональних зустрічей, консультацій та інших форм аудиторного контакту.

9. У педагогічному експерименті реалізовано низку додаткових інновацій у методичній та організаційній площині освітнього процесу, що, зокрема, передбачало:

– адаптацію групових, індивідуальних, інтерактивних, контекстних, проблемно-пошукових методів навчання в практику онлайн-викладання (через Zoom, GoogleMeet, Webex засоби);

– більш якісну інтеріоризацію змісту лекцій та практичних занять (у текстовому, відео-, аудіо-, реальному режимі або в режимі трансляції), виконання навчальних, квазіпрофесійних, навчально-професійних завдань з використанням фото-, аудіо-, відеозаписів, що ідентифікують їх автора), консультативна, науково-дослідна та тьюторська підтримка в синхронному й асинхронному режимі, автоматизованого або персонального проходження заходів контролю;

– залучення до освітнього процесу стейкхолдерів (тренерів, менеджерів оздоровчих клубів, власників спортивно-фізкультурного бізнесу, підприємців галузі тощо) на засадах сумісництва або тимчасових трудових угод тощо.

10. Аналіз даних, отриманих наприкінці педагогічного експерименту за допомогою авторського опитувальника в експериментальній (ЕВ) та контрольній вибірках (КВ), показав, що: існує статистично достовірна відмінність за критерієм Манна-Уїтні між даними ЕВ та КВ за більшістю компонентів на прийнятому рівні значущості ($p<0,05$). Виняток – соціальний компонент, за яким відмінності виражені ($p=0,08$), проте не мають статистично достовірного характеру.

Аналіз даних експертного оцінювання в ЕВ та КВ виявив наявність відмінностей у рівні сформованості підприємницької культури між ЕВ та КВ, що підтверджено порівнянням отриманих даних за критерієм Манна-Уїтні за більшістю компонентів цієї професійної якості на прийнятому рівні значущості ($p<0,05$). Виняток – інформаційно-комунікаційний компонент, за яким відмінності хоча й зафіксовані, проте не мають статистично достовірного характеру ($p=0,08$).

Встановлені факти свідчать про те, що в результаті педагогічного експерименту виникли такі кількісні та якісні зміни в особистісних і професійних характеристиках учасників освітнього процесу, які незаперечно свідчать про те, що процес формування підприємницької культури в експериментальних ЗВО відбувся більш успішно, що підтверджує гіпотезу дослідження, дають підстави констатувати досягнення його мети та виконання поставлених завдань.

Проведене дослідження є ще одним кроком до побудови оптимальної інфраструктури якості освітнього процесу майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», який не зупиняє інших методичних, організаційних можливостей формування готовності до підприємницького стилю життя та професійної діяльності. Суттєві резерви приховані в дослідженні можливостей розвитку підприємницької активності та комерційної продуктивності самих ЗВО, зокрема побудови автоматизованої системи викладацьких рейтингів, пошуку економічних механізмів, що стимулюватимуть до чесної конкуренції суб’єктів педагогічного впливу: гарантів освітніх програм, професорсько-викладацький склад, інших адміністраторів та модераторів навчання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамов В. І., Арутюнов В. Х. Методологія системного підходу та наукових досліджень (дослідницькі та інноваційні процеси в державній службі) : навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.]. Київ : КНЕУ, 2005. 178 с.

2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) або Stock market infrastructure development agency of Ukraine(SMIDA). URL: https://smida.gov.ua/db/emitent/search (дата звернення: 07.04.2020).

3. Ажиппо О. Ю. Теоретико-методичні засади підготовки майбутніх учителів фізичної культури до професійної діяльності в загальноосвітніх навчальних закладах : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Харків, 2013. 485 с.

4. Акумова О. В., Бакушина А. Н., Коносова Н. Ю. и др. Проблемы формирования нового поколения учебных изданий / под. ред. О. Е. Лебедева. Москва : ЗАО «МТО ХОЛДИНГ», 2004. 216 с.

5. Алтухов В. Как оценить потенциал предпринимателя? *Служба занятости.* 2012. № 4. URL: https://old.ht-lab.ru/cms/component/content/article/101734 (дата обращения: 07.04.2020).

6. Алтухов В. Оценка потенциала к предпринимательской деятельности. *Кадровик. Рекрутинг для кадровика.* 2012. № 6. URL: https://hr-portal.ru/article/ocenka-potenciala-k-predprinimatelskoy-deyatelnosti (дата обращения: 07.04.2020).

7. Альтшуллер Г. С., Шапиро Р. Б. О психологии изобретательского творчества. *Вопросы психологии*. 1956. № 6. С. 37–49.

8. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 288 с.

9. Андрущенко В., Губерський Л., Михальченко М. Культура. Ідеологія. Особистість: методолого-світоглядний аналіз. Київ : Знання України, 2002. 580 с.

10. Аніщенко В., Падалка О. Культурологічний підхід у професійній підготовці вчителя. *Освіта дорослих: теорія, досвід, перспективи*. 2013. № 6. С. 103–107.

11. Анохин П. К. Философские аспекты теории функциональных систем: избранные труды. Москва : Наука, 1978. 400 с.

12. Антонова Н. Л. Социальная практика: теоретико-методологические основания исследовательского анализа. *Известия Уральского государственного университета*. *Сер. 3: Общественные науки*. 2009. № 4 (70). С. 92–98.

13. Апатова Н. В. Информационные технологии в школьном образовании : монография. Москва : РАО, 1994. 228 с.

14. Арабаджи Т. Д. Формування готовності до професійного самовизначення спортсменів після закінчення спортивної кар'єри : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Харків, 2017. 256 с.

15. Артышевский В. Н., Мичуда Ю. П. Способы определения экономической эффективности и доказательств выгодности внедрения физической культуры и спорта в трудовых коллективах. Киев : КГИФК, 1992. 30 с.

16. Артышевский В. Н., Мичуда Ю. П. Экономика физической культуры и спорта: краткий словарь терминов, понятий, категорий. Киев : + видавництво, 1991. 22 с.

17. Ахмадбекова Н. М. Методика оценки предпринимательской активности в условиях переходного процесса. *Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики*. *Серия общественных наук.* 2016. № 3. С. 62–71.

18. Бабанский Ю. К. Оптимизация процесса обучения (общедидактический аспект). Москва : Педагогика, 1977. 256 с.

19. Балашов Д. І. Підготовка майбутніх учителів фізичної культури до інноваційної професійної діяльності : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Суми, 2018. 285 с.

20. Баліцька В. В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 11 (137). С. 120–130.

21. Банькина В. Н., Мерзликин М. А. О необходимости формирования предпринимательской культуры у студентов средних специальных учебных

заведений. *Современные проблемы науки и образования*. 2009. № 2. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=1050 (дата обращения: 21.02.2020).

22. Бартенева Н. Моделирование поведения потребителей фитнес-услуг: опыт применения факторного анализа. *Вектор науки ТГУ*. 2016. № 2. С. 79–85.

23. Барчук В. С. Усне опитування – нові старі прийоми. *Osvita.ua*. URL: https://ru.osvita.ua/school/lessons_summary/proftech/42893/ (дата звернення: 07.04.2020).

24. Без'язичний Б. І. Теоретичні і методичні засади формування етичної компетентності майбутнього вчителя фізичної культури у процесі професійної підготовки : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Харків, 2016. 435 с.

25. Безкоровайна Л. В. Формування готовності майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту до впровадження технології спортивного менеджменту : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Київ, 2009. 279 с.

26. Безродна С. М. Організація підприємницької діяльності : збірник тестів і практичних завдань [для студентів економічних спеціальностей]. Чернівці : ПВКФ «Технодрук», 2017. 62 с.

27. Беспалько В. П. О возможностях системного подхода в педагогике. *Советская педагогика*. 1990. № 7. С. 59–60.

28. Беспалько В. П. Программированное обучение. Дидактические основы. Москва : Высшая школа, 1970. 300 с.

29. Беспалько В.П. Основы теории педагогических систем. Воронеж : ВГУ, 1977. 304 с.

30. Бех І. Д. Виховання особистості : у 2 кн. Кн. 1: Особистісно орієнтований підхід: теоретико-технологічні засади : наук. видання. Київ : Либідь, 2003. 280 с.

31. Бєлікова Н. О. Теоретичні і методичні засади підготовки майбутніх фахівців з фізичної реабілітації до здоров'язбережувальної діяльності : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2012. 574 с.

32. Биков В. Ю. Теоретико-методологічні засади моделювання навчального середовища сучасних педагогічних систем. *Інформаційні*

технології і засоби навчання : електронне наукове фахове видання, 2006. Вип. 1. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/ITZN/em1/emg.html (дата звернення: 07.04.2020).

33. Бицюк В. В. Формування професійної суб’єктності майбутніх учителів фізичного виховання у процесі фахової підготовки : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2020. 220 с.

34. Бібік Н. М. Компетентнісний підхід: рефлексивний аналіз застосування. *Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи.* Київ : К.І.С., 2004. С. 47–52.

35. Білоус-Сергєєва С. О. Формування підприємницької культури. *Reporter of the Priazovskyi state technical university*. *Section: Economic sciences*. 2016. Issue 32. Vol. 1. P. 233–239.

36. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. Москва : Альпина Паблишер. 2014. 368 с.

37. Блауберг И. В. Проблема целостности и системный подход. Москва : Эдиториал УРСС, 1997. 450 с.

38. Блоштейн Е. А., Линчевский Э. Э., Симонов Р. А. Этика и психология книготоргового предпринимательства. Москва : Центр дист. образов. МГУП, 2000. 280 с.

39. Бойчук Н. В. Поліпарадигмальний підхід до вивчення інтернет-дискурсу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія*. 2014. Вип. 12. С. 200–202.

40. Бойчук Ю. Д. Теоретико-методичні основи формування еколого-валеологічної культури майбутнього вчителя : автореф. дис. .... д-ра пед. наук : 13.00.04. Харків : Харк. нац. пед. ун-т ім. Г. С. Сковороди, 2010. 44 с.

41. Болтански Л., Кьяпелло Э. Новый дух капитализма / пер. с франц. под общ. ред. С. Фокина. Москва : Новое литературное обозрение, 2011. 976 с.

42. Болтански Л., Тевено Л. Критика и обоснование справедливости: очерки социологии градов / пер. с франц. О. В. Ковеневой; под науч. ред. Н. Е. Копосова. Москва : Новое литературное обозрение. 2013. 576 с.

43. Большакова А. Н. Психологія особистісної реалізованості суб'єкта

життєвого шляху : монографія / Класич. приват. ун-т. Запоріжжя : КПУ, 2011. 311 с.

44. Болюбаш Н. М. Фактори та умови формування професійної компетентності майбутніх економістів засобами інформаційного середовища MOODLE. *Інформаційні технології і засоби навчання*. 2010. № 3 (17). URL: http://www.ime.edu-ua.net/em.html (дата звернення: 07.04.2020).

45. Болюбаш Я. Я. Організація навчального процесу у вищих закладах освіти : навч. посіб. [для слухачів закладів підвищення кваліфікації системи вищої освіти]. Київ : ВПП «Компас», 1997. 63 с.

46. Бондаревская Е. В. Гуманистическая парадигма личностно-ориентированного образования. *Педагогика*. 1999. № 4. С. 11–17.

47. Боровик М. Г. Системно-культурологические основы изучения гуманитарных предметов в школе : автореф. дис. … канд. пед. наук : 13.00.01. Санкт-Петербург, 1997. 20 с.

48. Брентано Л. Опыт теории потребностей / пер. с нем.; предисл. А. Р. Лурия. Казань : Казанское государственное издательство, 1921. 75 с.

49. Бріскін Ю. А. Теоретико-методичні основи спорту інвалідів як складової міжнародного олімпійського руху : автореф. дис. … д-ра наук з фіз. виховання і спорту : 24.00.01. Київ : Нац. ун-т фіз. виховання і спорту України, 2007. 41 с.

50. Бугайчук К. Л. Мобільне навчання: сутність і моделі впровадження в навчальний процес вищих навчальних закладів МВС України. *Інформаційні технології і засоби навчання.* 2012. № 1 (27). URL: http://www.journal.iitta.gov.ua (дата звернення: 07.04.2020).

51. Бурдье П. Практический смысл / пер. с фр.: А. Т. Бикбов, К. Д. Вознесенская, С. Н. Зенкин, Н. А. Шматко ; отв. ред. пер. и послесл. Н. А. Шматко. Санкт-Петербург : Алетейя, 2001. 562 с. («Gallicinium»).

52. Буренко М. С. Формування фаховий компетенцій майбутніх тренерів-викладачів у процесі вивчення циклу професійно-орієнтованих дисциплін : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2012. 224 с.

53. Буторина О. В., Фукалова Ю. С. Культура предпринимательства:

сущность и составляющие. *Российское предпринимательство*. 2012. № 24 (222). С. 57–62.

54. Важинський С. Е., Щербак Т. І. Методика та організація наукових досліджень : навч. посіб. Суми : СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2016. 260 с.

55. Варналій З. С. Основи підприємництва. Київ : Знання-Прес, 2002. 239 с.

56. Василенко М. М. Теоретичні і методичні засади професійної підготовки майбутніх фітнес-тренерів у закладах вищої освіти : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2018. 544 с.

57. Васильев Н. М. Компании спин-офф и их роль в коммерциализации научно-технического трансфера. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kompanii-spin-off-i-ih-rol-v-kommertsializatsii-nauchno-tehnicheskogo-transfera-1 (дата обращения: 24.02.2020).

58. Васькевич В. П. Гражданско-правовое регулирование отношений в области профессионального спорта : автореф. дисс. … канд. юрид. наук : 12.00.03. Казань, 2006. 38 с.

59. Вачевський М. В. Теоретико-методичні засади формування у майбутніх маркетологів професійних компетенцій : дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2008. 492 с.

60. Вебер М. Основные социологические понятия / пер. с нем.; сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова. Москва : Прогресс, 1990. С. 602–643. URL: http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/veber2.html (дата обращения: 07.04.2020).

61. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. Київ : Наш формат, 2018. 216 с. URL: http://litopys.org.ua/weber/wbr.htm (дата звернення: 10.05.2020).

62. Великий тлумачний словник сучасної мови. URL: https://slovnyk.me/dict/vts/організований (дата звернення: 11.05.2020).

63. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. Київ ; Ірпінь : ВТФ Перун, 2001. 1728 с.

64. Вербицкий А. А. Компетентностный подход и теория контекстного обучения. *Россия в Болонском процессе: проблемы, задачи, перспективы* : материалы к четвертому заседанию методологического семинара. г. Минск, 16 ноября 2004 г. Минск : Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов Московского государственного института стали и сплавов, 2004. 86 с.

65. Вербицкий А. А. Концепция знаково-контекстного обучения в вузе. *Вопросы психологии*. 1987. № 5. С. 31–39.

66. Вербицкий А. А. Психолого-педагогические основы контекстного обучения в вузе : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.01. Москва, 1995.

67. Верітов О. І. Аналіз освітніх програм майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту в аспекті формування їх підприємницької культури. *Тенденції розвитку психології та педагогіки* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 6–7 листопада 2020 р. Київ : ГО «Київ. наук. організація педагогіки та психології», 2020. Ч. 1. С. 11–14.

68. Верітов О. І. Використання методів дистанційного навчання у процесі формування підприємницької культури здобувачів освіти. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи.* 2020. Вип. 76. С. 25–29.

69. Верітов О. І. Дизайн та аналіз результатів експерименту з впровадження методичної системи формування підприємницької культури. *Вісник післядипломної освіти. Серія «Педагогічні науки».* 2020. № 14 (43). С. 44–65.

70. Верітов О. І. Дискусійні аспекти проблеми формування готовності майбутніх фахівців з фізичного виховання та спорту до професійної діяльності в підприємницькому форматі. *Пріоритетні наукові напрямки педагогіки і психології: від теорії до практики* : зб. тез міжнар. наук.-практ. конф. м. Харків, 13–14 вересня 2019 р. Харків : Східноукр. організація «Центр педагогічних досліджень», 2019. С. 72–74.

71. Верітов О. І. Досвід методичного супроводу формування підприємницької культури бакалаврів фізичної культури і спорту. *Ukrainian*

professional education = Українська професійна освіта : наук. журнал. Полтав. нац. пед. ун-т імені В. Г. Короленка. 2020. Вип. 7. С. 124–134.

72. Верітов О. І. Загальні принципи формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «Фізична культура і спорт». *Розвиток сучасної освіти і науки: результати, проблеми, перспективи* : матеріали IX міжнар. наук.-практ. конф. Конін, Ужгород, Херсон, Київ : Посвід, 2020. Т. 9: Синергія в розвитку науки та освіти. С. 78–81.

73. Верітов О. І. Застосування новітніх методів навчання у процесі формування підприємницької культури здобувачів вищої освіти. *Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. Серія: педагогічні науки* / гол. ред. О. В. Діденко. Хмельницький : Вид-во НАДПСУ, 2020. № 4 (23). С. 45–60.

74. Верітов О. І. Застосування передових інформаційних технологій в освітній та квазіпідприємницькій діяльності як умова формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Науковий процес та наукові підходи: методика та реалізація досліджень* : матеріали Міжнар. наук. конф. м. Одеса, 23 жовтня 2020 р. Одеса, 2020. С. 17–19.

75. Верітов О. І. Конструювання діагностичного інструментарію оцінювання рівня підприємницької культури здобувачів вищої освіти. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології.* 2020. № 8. С. 81–95.

76. Верітов О. І. Конструювання змісту дисциплін, спрямованих на формування підприємницького мислення майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту. *Психологія та педагогіка: сучасні методики та інновації, досвід практичного застосування* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (23–24 жовтня 2020 р., м. Львів). Львів, 2020. С. 81–84.

77. Верітов О. І. Концепція формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «Фізична культура і спорт». *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 4 (193). С. 38–43.

78. Верітов О. І. Методичне забезпечення формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту. *Інноваційна*

педагогіка. 2020. № 30. С. 50–55.

79. Верітов О. І. Обґрунтування педагогічних умов формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 2. Вип. 72. С. 27–30.

80. Верітов О. І. Особливості формування підприємницької культури у закладах вищої освіти України. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 1. Вип. 69. С. 157–162.

81. Верітов О. І. Педагогічні умови формування підприємницького мислення здобувачів вищої освіти. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: педагогіка.* 2020. № 2. С. 84–94.

82. Верітов О. І. Понятійний конструкт «підприємницька культура» в контексті науково-педагогічного вивчення проблеми професійної освіти майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура та спорт». *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2019. Т. 1. Вип. 67. С. 152–157.

83. Верітов О. І. Постановка проблеми формування готовності майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту до професійної діяльності в підприємницькому форматі. *Вісник Запорізького національного університету. Педагогічні науки* : зб. наук. пр. 2019. № 2 (33). С. 78–81.

84. Верітов О. І. Проблема оцінки та контролю формування підприємницької культури у майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура та спорт». *Наука і вища освіта* : тези доп. XXIX Міжнар. наук. конф. студентів і молодих учених (11 листопада 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя, 2020. С. 200.

85. Верітов О. І. Програмні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Інноваційна*

педагогіка. 2020. № 28. С. 134–138.

86. Верітов О. І. Розвиток підприємницького мислення та культури бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 5 (194). С. 21–24.

87. Верітов О. І. Соціокультурні аспекти формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «фізична культура і спорт». *Інноваційні наукові дослідження у сфері педагогічних та психологічних наук* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (2–3 жовтня 2020 р. м. Київ). Київ, 2020. С. 6–9.

88. Верітов О. І. Структурно-логічна схема формування підприємницької культури бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Нова педагогічна думка.* 2020. № 4. С. 133–136.

89. Верітов О. І. Суспільно-історичні передумови виникнення й розвитку феномену підприємницької культури в галузі фізичної культури та спорту. *Інноваційні наукові дослідники у галузі педагогіки та психології* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (7–8 лютого 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя, 2020. Ч. 1. С. 10–13.

90. Верітов О. І. Теоретичні засади формування підприємницької культури майбутніх тренерів-викладачів. *Інноваційні педагогічні технології у фізичному вихованні та спорті* : колективна монографія / за ред. Н. В. Чухланцевої, Л. В. Шуби. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2021. С. 100–122.

91. Верітов О. І. Форми і методи організації навчання студентів у процесі формування підприємницької культури. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету*. 2020. Вип. 4. С. 6–16.

92. Верітов О. І. Форми інтеграції здобувачів освіти до соціальних практик підприємництва під час навчання. *Актуальні питання та перспективи проведення наукових досліджень* : матеріали Міжнар. студ. наук. конф. (6 листопада 2020 р. м. Вінниця). Вінниця, 2020. С. 62–63.

93. Верітов О. І. Формування інформаційно-комунікаційного компоненту підприємницької культури бакалаврів фізичної культури і спорту.

Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки. 2020. Вип. 3. С. 204–214.

94. Верітов О. І. Формування маркетингових компетенцій бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Теорія та методика навчання та виховання.* 2020. № 49. С. 29–42.

95. Верітов О. І. Формування підприємницької культури шляхом залучення здобувачів вищої освіти до відповідних соціальних практик. *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 6 (195). С. 51–54.

96. Верітов О. І. Формування у майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту управлінських компетенцій. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 1. Вип. 73. С. 204–210.

97. Верітов О. І. Характеристика інформаційних систем і сервісів, які можуть використовуватись у освітньому процесі, спрямованому на формування підприємницької культури здобувачів освіти зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Педагогіка вищої школи: досвід і тенденції розвитку* : матеріали 5-ї Всеукр. наук.-практ. конф. (5 листопада 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя : Запорізький нац. ун-т, 2020. С. 6–7.

98. Вишневська О. О. Педагогічні умови формування ділової культури студентів бізнес-коледжу в системі соціалізації особистості : дис. … канд. пед. наук : 13.00.05. Харків, 2002. 206 с.

99. Виштак Н. М., Штырова И. А., Грицюк С. Н. Методы и формы дистанционного обучения в дополнительном профессиональном образовании. *Современные наукоемкие технологии*. 2016. № 6–1. С. 107–110.

100. Вітвицька С. С. Системно-синергетичний підхід до педагогічної підготовки майбутніх магістрів освіти. *Професійна педагогічна освіта: системні дослідження* : монографія / за ред. О. А. Дубасенюк. Житомир : Вид-во ЖДУ імені Івана Франка, 2015. С. 92–108.

101. Вознюк О. В. Загальний рівень сформованості психологічної готовності керівників освітніх організацій до управління педагогічними працівниками. *Педагогічний процес: теорія і практика.* 2014. Вип. 3.

С. 127–133.

102. Вознюк О. В. Розвиток вітчизняної педагогічної думки: синергетичний підхід (др. пол. XX ст.) : навч.-метод. посіб. / за ред. проф. П. Ю. Сауха. Житомир : Вид-во ЖДУ імені Івана Франка, 2008. 128 с.

103. Волкова Н. П. Теоретичні та методичні засади підготовки майбутніх учителів до професійно-педагогічної комунікації : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Дніпро, 2006. 592 с.

104. Волошина В. В. Психологічні технології підготовки майбутнього психолога : дис. … д-ра. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2016. 551 с.

105. Воронкова Т. Є., Гурова К. Г. Підприємницький університет: інтеграція освіти, науки, бізнесу. *Агросвіт*. 2018. № 21. С. 28–33.

106. Воропаєва В. Г. Культура як предмет соціально-філософського дискурсу. *Гуманітарний вісник ЗДІА.* 2012. № 51. С. 177–190.

107. Выготский Л. С. Педагогическая психология. Москва : Педагогика, 1991. 480 с.

108. Выготский Л. С. Проблема культурного развития ребенка (1928). *Вестник Московского университета*. *Сер. 14. Психология*. 1991. № 4. С. 5–18.

109. Галкин В. В. Экономика спорта и спортивный бізнес : учеб. пособ. [для высш. и средн. проф. учеб. завед. физ. культуры]. Москва : КНОРУС, 2006. 320 с.

110. Гандапас Радислав: официальный сайт. URL: http://radislavgandapas.com/ (дата обращения: 15.01.2020).

111. Гапонова О. С., Коршунов И. А. Развитие культуры предпринимательства в стартапе. URL: https://www.hse.ru/data/2014/04/10/1320218232/Культура%20предпринимательства%20итог.pdf (дата обращения: 22.02.2020).

112. Глобальне дослідження AMWAY про підприємництво 2018. URL: https://news.amway.ua//files/2018/04/AGER-2018-Ukraine-ua_final.pdf (дата звернення: 07.04.2020).

113. Глосарій. Затверджено рішенням Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти протокол від 29 серпня 2019 р. № 9. URL:

http://www.kntu.kr.ua/?view=univer&id=27 (дата звернення: 07.04.2020).

114. Гнускіна Г. В. Психологічні чинники професійного вигорання у підприємців : дис. … канд. пед. наук : 19.00.10. Київ, 2016. 267 с.

115. Говоров Є. М. Аналіз сучасних методів вирішення творчих задач на заняттях з технічної творчості учнів. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету*. *Педагогічні науки*. 2013. Вип. 108.2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2013_2_108_9 (дата звернення: 07.04.2020).

116. Гогунов Е. Н., Мартьянов Б. И. Психология физического воспитания и спорта : учеб. пособ. [для студ. высш. пед. учеб. заведений]. Москва : Издательский центр «Академия», 2000. 288 с.

117. Гончаренко С. У. Педагогічні дослідження: методологічні поради молодим науковцям. Київ; Вінниця : ТОВ «Планер», 2010. 308 с.

118. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник. Київ : Либідь, 1997. 375 с.

119. Гончаренко Я. В. Психологічні чинники орієнтації на клієнта персоналу комерційних організацій : дис. … канд. пед. наук : 19.00.10. Київ, 2018. 324 с.

120. Горбань О. М., Бахрушин В. Є. Основи теорії систем і системного аналізу : навч. посіб. Запоріжжя : ГУ “ЗІДМУ”, 2004. 204 с.

121. Горбунова В. В. Экспериментальная психология в схемах и таблицах. Ростов н/Д : Феникс, 2005. 184 с.

122. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. (Редакція станом на 15.05.2021). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text (дата звернення: 06.04.2020).

123. Грабарь М. И., Краснянская К. А. Применение математической статистики в педагогических исследованиях. Непараметрические методы. Москва : Педагогика, 1977. 136 с.

124. Грибан Г. П. Методична система фізичного виховання студентів : автореф. дис. ... докт. пед. наук : 13.00.02 – теорія та методика навчання (фізична культура, основи здоров'я). Київ, 2013. 40 с.

125. Гриневич Л. М. Тенденції децентралізації управління базовою

освітою в сучасній Польщі : дис. … канд. пед. наук : 13.00.01. Київ, 2005. 266 с.

126. Гринкруг Л. С. SWOT-анализ процессов профессионально-личностного совершенствования преподавателей вузов. *Человеческий потенциал ВУЗа: Потребности и возможности развития*. 2012. URL: http://www.rae.ru/monographs/177 (дата обращения: 07.04.2020).

127. Грищенко М. В. Індивідуально-психологічні особливості особистості як підстава для вибору ризиконебезпечної професії. *Актуальні проблеми психології :* зб. наук. праць Інституту психології імені Г .С.Костюка НАПН України. 2013. Т. 7. Вип. 34. С. 39–49.

128. Гудвин Д. Исследование в психологии: методы и планирование. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 558 с.

129. Гура Т. Є. Психологія розвитку професійного мислення у майбутніх психологів у процесі фахової підготовки : дис. … д-ра психол. наук : 19.00.07. Запоріжжя, 2014. 513 с.

130. Гусєва О. Ю., Легомінова С. В., Воскобоєва О. В., Ромащенко О. С., Хлевицька Т. Б. Психологія підприємництва та бізнесу : навч. посіб. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с.

131. Гуськов С. И., Платонов В. Н., Мичуда Ю. П. Экономические основы олимпийского спорта. *Энциклопедия олимпийского спорта*. Киев : Олимпийская литература, 2004. Т. 2. Ч. 4. С. 388–426.

132. Данилевич М. В. Теоретичні і методичні засади професійної підготовки майбутніх фахівців з фізичного виховання та спорту до рекреаційно-оздоровчої діяльності : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Львів, 2018. 534 с.

133. Дембицька Н. М. Економічний досвід як чинник становлення суб’єкта економічної соціалізації: концепція дослідження. *Проблеми загальної та педагогічної психології* : зб. наук. пр. Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. 2009. Т. 9. Ч. 1. С. 110–118.

134. Демидов В. В. Формирование компетентности студентов вуза в сфере предпринимательства : автореф. дисс. … канд. пед. наук : 13.00.08. Москва, 2007. 21с.

135. Денисенко Н. Г. Теоретичні і методичні засади формування

професійної мобільності майбутніх учителів фізичної культури : автореф. дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2021. 43 с.

136. Денисова Л. В. Гіпермедійне інформаційне середовище навчання як засіб професійної підготовки фахівців з фізичного виховання і спорту : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04.Київ, 2010. 244 с.

137. Денисова Л. В. Теоретичні і методичні засади професійної підготовки майбутніх магістрів фізичної культури і спорту з використанням інформаційно-комунікаційних технологій : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2020. 568 с.

138. Дерека Т. Г. Акмеологічні засади неперервної професійної підготовки фахівців фізичного виховання : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2017. 548 с.

139. Деркач А. А., Исаев А. А. Педагогика и психология деятельности организатора детского спорта. Москва : Просвещение, 1985. 336 с.

140. Деркач В. В. Культура підприємницької діяльності. URL: http://studentam.net.ua/content/view/3496/97/ (дата звернення: 12.12.2019).

141. Джуринський П. Б. Теоретичні і методичні засади підготовки майбутніх учителів фізичної культури до здоров'язбережувальної професійної діяльності : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Одеса, 2013. 430 с.

142. Дзера О. В., Кузнєцова Н. С., Луць В. В. та ін. Зобов’язальне право: теорія та практика : навч. посіб. [для студ. юрид. вузів і фак-тів. ун-тів]. Київ : Юрінком, 1998. 912 с.

143. Дзундза А. І. Теоретичні та методичні засади формування соціоекономічної культури студентів вищих навчальних закладів : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Донецьк, 2005. 467 с.

144. Дмитренко Г. А. Стратегический менеджмент в системе образования: учеб. пособ. Киев: МАУП, 1999. 176 с.

145. Добрянський І. Підприємницька культура студентів приватного ВНЗ. *Наукові записки КДПУ. Серія: Педагогічні науки* / ред. кол.: В. В. Радул [та ін.]. 2011. Вип. 99. С. 3–8.

146. Дослідження ринку фітнес-послуг України 2018. FitnessConnectUA,

IHRSA, EuropeActive. URL: https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2018.pdf (дата заернення: 06.04.2020).

147. Дронова А. Ю. Рентабельність як складова оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств на ринку нафтопродуктів України. *Екноміка промисловості*. 2011. № 53. С. 140–146.

148. Дружинин В. Н. Экспериментальная психология : учебник [для вузов]. 2-е изд., доп. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 319 с.

149. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации / пер. с англ. К. С. Головинского. Москва : Вильямс, 2007. 423 с.

150. Дубревський Ю. М. Формування управлінської компетентності майбутніх фахівців фізичного виховання і спорту в процесі професійної підготовки : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Луганськ, 2012. 237 с.

151. Дутчак М. В. Теоретико-методологічні засади формування системи спорту для всіх в Україні : дис. ... д-ра наук з фіз. виховання і спорту : 24.00.02. Київ, 2009. 457 с.

152. Дыльнова З. М. Культура предпринимательства как социальное явление. *Известия Саратовского университета*. *Сер. Социология*. *Политология*. 2008. Т. 8. Вып. 2. С. 31–33.

153. Економічний енциклопедичний словник. URL: https://subject.com.ua/economic/slovnik/3739.html (дата звернення: 10.12.2019).

154. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; голов. ред. В. Г. Кремень. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 1040 с.

155. Жигірь В. І. Методологічні підходи як основа науково-педагогічних досліджень у професійній освіті. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2016. Вип. 48 (101). С. 107–115.

156. Жилина А. И. Системный подход как методология педагогического исследования. *Человек и образование*: академический вестник Института образования взрослых Российской академии образования. 2007. № 10–11. С. 15–20.

157. Завьялова Е. К., Посохова С. Т. Психология предпринимательства : учеб. пособ. Санкт-Петербург : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2004. 296 с.

158. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках: советы деловым людям, как ефективно использовать робочее время / пер. с нем. Москва : Интер-эксперт, ИНФРА-М, 1995. 267 с.

159. Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України – а рік?. *Статистичний бюлетень*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_zkm_bl.htm (дата звернення: 07.04.2020).

160. Заклади культури, фізичної культури і спорту України у 2017 році. *Статистичний збірник*. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 95 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_zkm_2017.pdf (дата звернення: 07.04.2020).

161. Закон України «Про розвиток і підтримку малого і середнього підприємництва в Україні. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text (дата звернення: 23.01.2021).

162. Замфереско О. В. Підготовка майбутніх майстрів ресторанного обслуговування до підприємницької діяльності : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Львів, 2020. 308 с.

163. Запорізький національний університет. Освітньо-професійна програма «Фізичне виховання». Рівня вищої освіти перший (бакалаврський). Ступінь бакалавр. Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка. Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. URL: https://www.znu.edu.ua/opp2020/bak/fv/opp_bakalavr_017_f__zichne_vikhovannya.pdf (дата: звернення 20.05.2020).

164. Зароченцев К. Д., Худяков А. И. Экспериментальная психология. Москва : ТК Велби : Проспект, 2005. 208 с.

165. Зарубина Н. Н. Экономическая соціологія : учебник и практикум для академ. бакалавриата. Москва : Юрайт, 2015. 378 с.

166. Захаріна Є. А. Теоретичні і методичні засади професійної підготовки майбутніх учителів фізичної культури до позакласної та позашкільної оздоровчо-виховної роботи : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2013. 487 с.

167. Земка О. В. Контекстний зміст підготовки майбутніх учителів технологій, спрямований на формування у них підприємницької

компетентності в процесі навчання психології. *Психолого-педагогічні основи гуманізації навч.-вихов. процесу в школі та ВНЗ. Серія: Пед. науки*. 2016. № 2 (16). С. 62–68.

168. Земка О. В. Формування підприємницької компетентності в майбутніх учителів технологій у процесі професійної підготовки : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Глухів, 2018. 340 с.

169. Зінькова І. Формування підприємницької культури особистості – актуальне замовлення соціуму. *Освітній простір України*. 2017. Вип. 10. С. 7–16.

170. Зінькова І. І. Педагогічні умови формування якостей підприємницької культури майбутніх фахівців сфери послуг і туризму : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Івано-Франківськ, 2020. 289 с.

171. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / пер. с нем.; сост. Ю. Н. Давыдов, В. В. Сапов. Москва : Наука, 1994. 443 с.

172. Зрозумілі кроки для відкриття бізнесу. *Start Business Challenge*. URL: https://sbc.regulation.gov.ua/ (дата звернення: 15.05.2020).

173. Зубкова Л. М. Особистісно-діяльнісний, аксіологічний та компетентнісний підходи – методологічна основа проблеми формування життєвої компетентності майбутніх вчителів. *Педагогіка та психологія.* Харків, 2016. Вип. 54. С. 170–178.

174. Зязюн І. Аксіологічні ресурси педагогічної дії вчителя. *Естетика і етика педагогічної дії.* 2011. Вип. 1. С. 9–24.

175. Зязюн І. А. Педагогічна майстерність : підручник. 3-тє вид., допов. і перероб. Київ : СПД Богданова, 2008. 376 с.

176. Зязюн І. А. Філософія неперервної професійної освіти і сучасні психолого-педагогічні парадигми. *Неперервна професійна освіта: філософія, педагогічні парадигми, прогноз* : монографія. Київ : Наукова думка, 2003. 853 с.

177. Иванова Т. Ю., Приходько В. И. Теория организации. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 272 с.

178. Ильин В. И. Феномен поля: от метафоры к научной категории.

Рубеж : альманах социальных исследований. 2003. № 18. С. 29–49.

179. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учебник для академического бакалавриата / под ред. В. В. Трофимова. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2014. 542 с.

180. Иоффе О. С. Обязательственное право. Москва : Юридическая литература, 1975. 880 с.

181. Іванова Л. І. Теоретичні і методичні засади професійної підготовки майбутніх учителів фізичної культури до роботи з учнями з відхиленнями у стані здоров'я : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2014. 565 с.

182. Іванюта С. М., Іванюта В. Ф. Підприємництво та бізнес-культура : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 288 с.

183. Імас Є. В., Мічуда Ю. П. Протиріччя економіки фізичної культури і спорту у перехідних суспільних системах. *Економіка і держава*. 2006. № 2. С. 40–43.

184. Історія фізичного виховання на теренах України з найдавніших часів до початку XIX ст. : навч. посіб. [для студентів ВНЗ] / А. В. Цьось, Н. А. Деделюк; Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки. Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2014. 455 с. : іл. (Посібники та підручники СНУ ім. Лесі Українки). Бібліогр.: с. 426–455.

185. Кагарлицкий Б. Ю. От империй – к империализму. Государство и возникновение буржуазной цивилизации. Москва : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. 680 с.

186. Казміренко Л. І., Кудерміна О. І., Мойсєєва О. Є. Психологія / за заг. ред. Л. І. Казміренко. Київ, 2015. 213 с. URL: https://www.naiau.kiev.ua/files/kafedru/up/pidrych_psuxologiya.pdf (дата заернення: 09.05.2020).

187. Каламбет С. В., Іванов С. І., Півняк Ю. В. Методологія наукових досліджень : навч. посіб. Дніпропетровськ : Вид-во Маковецький, 2015. 191 с.

188. Калашнікова С. А. Теоретико-методологічні засади професійної підготовки управлінців-лідерів в умовах сучасних суспільних трансформацій : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.06. Київ, 2011. 462 с.

189. Калюжный А. С. Психология личности военнослужащего : учеб. пособ. Нижний Новгород : НГТУ, 2004. 38 с.

190. Кампі О., Будкевич Г., Гавришко С. Правові аспекти регулювання праці професійних спортсменів в Україні. *Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві*. 2016. № 1 (33). С. 17–23.

191. Кан А. 500 лет Реформации: что нужно знать – 10 коротких тезисов. URL: https://www.bbc.com/russian/features-41741336 (дата звернення: 31.01.2020).

192. Карамушка Л. М., Філь О. А. Формування конкурентоздатної команди сучасної організації : навч. прогр. [для підготов. менеджерів орг. та орг. Психологів]. Київ : Міленіум, 2004. 36 с.

193. Карамушка Л. М., Худякова Н. Ю. Мотивація підприємницької діяльності : монографія. Київ; Львів : Сполом, 2011. 208 с.

194. Каштанова С. Н., Кудрявцев В. А. Силабус как инструмент регулирования учебной деятельности студентов. *Вестник Мининского университета*. 2016. № 2. URL: https://vestnik.mininuniver.ru/jour/article/view/190/191# (дата обращения: 07.04.2020).

195. Квіт С. Дорожня карта реформування вищої освіти України. *Освітня політика*: портал громадських експертів. URL: http://education-ua.org/ua/articles/1159-dorozhnya-karta-reformuvannya-vishchoji-osviti-ukrajini (дата звернення: 21.12.2019).

196. Квіт С. Нова система акредитації: що чекає на українські університети? *Дзеркало Тижня*. 2019. 16 серпня. URL: https://dt.ua/EDUCATION/nova-sistema-akreditaciyi-320848_.html (дата звернення: 07.04.2020).

197. Кириллова А. Н., Алексеев О. А. Сущность и содержание понятия культура предпринимательства. *Молодой учёный*. *Социология*. 2014. № 2 (61). С. 680–681.

198. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов: введение в психометрическое проектирование. Киев : ПАН Лтд., 1994. 283 с.

199. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010, КВЕД-2012,

КВЕД-2013, КВЕД-2014, КВЕД-2015, КВЕД-2016, КВЕД-2017, КВЕД-2018, КВЕД-2019, КВЕД-2020). URL: https://evrovektor.com/kved/2010/ (дата звернення: 09.04.2020).

200. Кліпа Ю. В. Професійна підготовка майбутніх економістів банківської справи для підприємницької діяльності: дис. … канд. пед. наук: 13.00.04. Київ, 2020. 297 с.

201. Клопов Р. В. Професійна підготовка майбутніх фахівців фізичного виховання і спорту із застосуванням інформаційних технологій: теорія і практика: монографія / за ред. С. О. Сисоєвої. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2010. 384 с.

202. Князева Е. Н. Синергетика: становление нелинейного мышления. *Философские науки.* 1991. № 4. С. 182–184.

203. Князева Е. Н., Курдюмов С. П. Основания синергетики. Режимы с обострением, самоорганизация, темпомиры. Санкт-Петербург : Алетейя, 2002. 414 с.

204. Кобилецький В. Р. Рентабельність. Сутність та показники. *Financial Analysis online*. URL: https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist (дата звернення: 13.05.2020).

205. Коваленко Н. П. Спортсмен в умовах професіоналізації та комерціалізації спорту вищих досягнень : автореф. дис. … канд. наук. з фіз. виховання і спорту : 24.00.01. Київ : Нац. ун-т фіз. виховання і спорту України, 2017. 19 с.

206. Ковальов А. В., Гальченко К. Синергія. Синергетичний ефект. *Альянс наук: вчений – вченому* : матеріали V Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 2012. URL: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_kovalev.php (дата звернення: 22.03.2020).

207. Ковальчук В. І. Теоретичні і методичні засади розвитку педагогічної майстерності майстрів виробничого навчання професійно-технічних навчальних закладів у післядипломній освіті : дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2014. 460 с.

208. Ковтун О. В. Навчально-методичний супровід процесу формування

професійного мовлення у майбутніх фахівців авіаційної галузі. *Сучасні соціально-гуманітарні дискурси* : матеріали II всеукр. наук. конф. з міжнар. Участю. (м. Дніпропетровськ, 20 жовтня 2012 р.). Дніпропетровськ : ТОВ «Інновація», 2012. Ч. 1. С. 54–58.

209. Когай Е. А. Философия мягкого управления: к истокам идей. *Среднерусский вестник общественных наук*. 2014. № 5 (35). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/filosofiya-myagkogo-upravleniya-k-istokam-idey (дата обращения: 07.04.2020).

210. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08 (дата звернення: 11.04.2020).

211. Кожушко С. П. Теоретичні та методичні засади підготовки майбутніх фахівців з комерційної діяльності до професійної взаємодії : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Дніпро, 2014.

212. Козіна М. Професійна діяльніть спортсменів як об’єкт правового регулювання нормами трудового законодавства. *Публічне право*. 2012. № 4. С. 424–429.

213. Козяр М. М., Кузик А. Д. Використання мобільних телекомунікаційних пристроїв у системі підготовки фахівців оперативно-рятувальної служби цивільного захисту. URL: http://ubgd.lviv.ua/wapport/html/noaooij_1.html (дата звернення: 07.04.2020).

214. Колесник Т. Механізм формування корпоративної культури в системі управління промисловим підприємством. Економічний простір. 2015. № 96. С. 218–226.

215. Колесникова И. А. Педагогическая реальность в зеркале межпарадигмальной рефлексии.. СПб. : С.-Петерб. гос. ун-т пед. мастерства, 1999. 242 с.

216. Комліченко О. О. Науково-методичне забезпечення підготовки молодших спеціалістів в контексті потреб економіки та суспільства. *Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві*. 2013. Вип. 3 (4). С. 270–277.

217. Кон И. С. Социология личности. Москва: Издательство политической литературы, 1967. 383 с.

218. Конституція України. Київ : Преса України, 1997. 80 с.

219. Корицкий А. В., Алетдинова А. А., Курчеева Г. И. Методика оценки способностей личности к инновационной деятельности предпринимателя. *Креативная экономика*. 2011. Т. 5. № 1. С. 99–04.

220. Корнетов Г. Б. Парадигмы базовых моделей образовательного процесса. *Педагогика*. 1999. № 3. С. 43–49.

221. Корносенко О. К. Система професійної підготовки майбутніх фітнес-тренерів у вищих навчальних закладах : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Полтава, 2018. 449 с.

222. Королев Ф. Ф. Системный подход и возможности его применения в педагогике. Проблемы теории воспитания / под ред. Л. П. Буева, Л. И. Новикова, Г. Н. Филонова. Москва : Педагогика, 1974. 260 с.

223. Королюк О. М. Організація самостійної роботи майбутніх учителів математики: системний підхід. Професійна педагогічна освіта: системні дослідження : монографія / за ред. О. А. Дубасенюк. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2015. С. 252–267.

224. Короткий термінологічний словник з педагогіки / уклад.: С. Г. Мельничук, О. С. Радул, Т. Я. Довга, С. В. Омельяненко. Кіровоград : Кіровоград. держ. пед. ун-т ім. В. В. Винниченка, 2004. 36 с.

225. Коршунов В. В. Экономика организации (предприятия). Теория и практика : учеб. [для бакалавров]. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2014. 433 с.

226. Костів В. Формування громадянської культури особистості (системно-синергетичний підхід) : монографія. Івано-Франківськ : Прикарп. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2016. 472 с.

227. Кравець В. І., Слісаренко Т. В. Використання інформаційних технологій для підвищення ефективності управління підприємством. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 13. Ч. 1. С. 136–140.

228. Кравченко А. И. Концепция капитализма М. Вебера и трудовая мотивація. *Социолгические исследования*. 1997. № 4. С. 15–28. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/043/234/1217/002.KRAVCHENKO.pdf (дата обращения: 02.02.2020).

229. Красилова Ю. В. Психологічні чинники підприємницької активності особистості : дис. … канд. пед. наук : 19.00.01. Київ, 2004. 200 с.

230. Кратко о главном: основные драйверы корпоративной репутации. URL: https://reputationcapital.blog/2020/03/kratko-o-glavnom-osnovnye-drajvery-korporativnoj-reputacii/ (дата обращения: 12.04.2020).

231. Креденцер О. В. Основні підходи до розуміння сутності феномену підприємництва. *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка* : зб. наук. пр. Київ: Політехніка, 2005. № 3. Ч. 1. С. 133–140.

232. Креденцер О. В. Психологічні основи підприємницької активності персоналу освітніх організацій : дис. … д-ра психол. наук : 19.00.10. Київ, 2020. 563 с.

233. Кримець Л. В., Богайчук В. Ж. Формування соціально-господарської культури в Україні. *Вісник Національного університету оборони України. Питання психології.* 2015. № 3 (46). С. 158–65.

234. Криштанович С. В. Теоретичні та методичні засади формування професійної компетентності майбутніх менеджерів фізичної культури і спорту : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2021. 579 с.

235. Криштанович С. В., Холявка В. З. Менеджмент і маркетинг у фізичній культурі і спорті : навч. посіб. Львів : ЛДУФК, 2018. 176 с.

236. Крупнейший каталог франшиз Украины. URL: https://franch.ua/franchise-tag/fitness/ (дата обращения: 12.04.2020).

237. Кузин В. В. Предпринимательство в зарубежном спорте. Москва : ГЦОЛИФК, 1993. 128 с.

238. Кузнецова О. Д. История экономики : учеб. Москва : Юрайт, 2017. 397 с.

239. Кузовкова С. В. Культура предпринимательства: проблемы

терминологической неопределенности. *Журнал экономической теории*. 2017. № 2. С. 163–169.

240. Кузьменко Ю. А. Місце та роль підприємницької культури в структурі лідерської компетентності майбутніх управлінців. *Наукова школа академіка І. А. Зязюна у працях його соратників та учнів* : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 23–25 травня 2018 р.). Харків, 2018. С. 38–41.

241. Куклев В. А. Становление системы мобильного обучения в открытом дистанционном образовании : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.01. Ульяновск, 2010. 46 с.

242. Кулініч О. А. Методичний супровід упровадження інноваційних технологій у навчальний процес. URL: http://nmc-pto.zp.ua/wp-content/uploads/2015/04/Kulinich-O.A._Metodychnyj-suprovid-uprovadzhennya-innovatsijnyh-tehnolohij-u-navchalnyj-protses.pdf (дата звернення: 07.04.2020).

243. Кульбіда Н. М. Особистісні детермінанти успішної професійної підготовки майбутніх підприємців : дис. … канд. психол. наук : 19.00.17. Київ, 2005. 205 с.

244. Кульневич С. В., Бондаревская Е. В. Педагогика: личность в гуманистических теориях и системах воспитания : учеб. пособ. [для студ. сред. и высш. пед. учеб. заведений, слушателей ИПК и ФПК]. Москва ; Ростов-на-Дону : Творческий центр «Учитель», 1999. 560 с.

245. Куприна К. А., Хазанова Д. Л. Диджитализация: понятие, предпосылки возникновения и сферы применения. *Вестник научных конференций*. 2016. № 5-5 (9). С. 259–263.

246. Кустовська І. М. Формування професійно значущих умінь і навичок майбутніх економістів у вищих навчальних закладах : автореф. дис.... канд. пед. наук : 13.00.04. Вінниця, 2011. 21 с.

247. Кустовський С. М. Дидактичні умови організації самостійної навчально-пізнавальної діяльності майбутніх економістів у вищих навчальних закладах : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Вінниця, 2005. 255 с.

248. Кучерявий І. Т., Клепіков О. І. Творчість – основа розвитку

потенційних джерел особистості : навч. посіб. Київ : Вища школа, 2000. 288 с.

249. Кушнир М. Образовательная траектория, программа или маршрут? Директория-онлайн. URL: https://medium.com/direktoria-online/mihail-kyhnir-d91938806a76 (дата обращения: 07.04.2020).

250. Лазанська Т. І. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). Київ : Вид-во Ін-ту історії НАН України, 1999. 282 с.

251. Лазур П. Ю. Історична еволюція феномена підприємства та його науково-економічні інтерпретації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2006. Вип. 16.6. С. 285–292.

252. Лазутин С. Б. Применение модульного принципа в разработке електронного учебного курса. *Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки*. 2009. Т. 14. Вып. 1. С. 252–254.

253. Ландшеер В. Концепция «минимальной компетентности». *Перспективы. Вопросы образования.* 1988. № 1. С. 14–18.

254. Лантух І. В. Психологічна структура особистісної надійності суб'єктів підприємницької діяльності : дис. … д-ра психол. наук : 19.00.01. Київ, 2020. 574 с.

255. Лапуста М. Г. Предпринимательство : учеб. Москва : ИНФРА-М, 2008. 608 с.

256. Латишкевич Л. А., Мичуда Ю. П., Хромаев З. М. Спонсорство в игровых видах спорта. Киев : Олимпийская литература, 1999. 43 с.

257. Лахтадир О. Психологічна структура комунікативної компетентності майбутніх фахівців із фізичної культури і спорту. *Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія*. 2015. Вип. 20(2). С. 41–47.

258. Лебідь Л. І., Бєлаш С. В. Науково-методичний супровід упровадження у навчально-виховний процес авторських програм. *Освіта та розвиток обдарованої особистості.* 2013. № 1 (8). С. 88–90.

259. Левчук JI. Т., Гриценко В. С., Єфименко В. В., Живоглядова І. В., Кучерюк Д. Ю., Панченко В. І., Шинкаренко О. В. Історія світової культури. Культурні регіони : навч. посіб. [для студ. гуманіт. спец. вищ. закл. освіти].

3-є вид., перероб. і доп. Київ : Либідь, 2000. 521 с.

260. Лекторский В. А., Швырев В. С. Методологический анализ науки (типы и уровни). Философия, методология, наука. Москва : Наука, 1972, 236 с.

261. Лефтеров В. О. Особистісно-професійний розвиток фахівців екстремальних видів діяльності : дис. … д-ра психол. наук : 19.00.09. Донецьк, 2008. 429 с.

262. Линець М. М. Економічні основи розвитку професійного спорту : лекція з дисципліни «Професійний спорт» (магістри). URL: http://repository.ldufk.edu.ua/bitstream.pdf (дата звернення: 15.05.2020).

263. Лисин Н. Лоскутная автоматизация, или как управлять «зоопарком» программ. URL: http://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=14862 (дата обращения: 07.04.2020).

264. Лихачева Л. С. Проблема полипарадигмальности в методологии социального познания. *Толерантность в контексте многоукладности российской культуры* : тезисы Междунар. науч. конф., Екатеринбург, 29–30 мая 2001 г. Екатеринбург, 2001. С. 27–29.

265. Ліб І. І. Психологічні предиктори успіху і самореалізації жінок в підприємницькій діяльності : дис. … канд. психол. наук : 19.00.01. Одеса, 2015. 194 с.

266. Літвінова-Головань О. П. Формування готовності майбутніх фахівців із туризму до організації та проведення заходів спортивно-розважальної анімації : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2020. 305 с.

267. Лозова В. І., Троцко Г. В. Теоретичні основи виховання і навчання : навч. посіб. Харків : ОВС, 2002. 400 с.

268. Лотман Ю. М., Успенский Б. А. О семиотическом механизме культуры. *Семиосфера*. Санкт-Петербург : Искусство-СПБ, 2000. С. 485–503.

269. Лубышева Л. И. Социология физической культуры и спорта : учеб. пособ. Москва : Академия, 2001. 240 с.

270. Луговий В. І., Таланова Ж. В. Вища освіта через дослідження: концептуальні засади здійснення й оцінювання. *Вища освіта України: тематичний випуск «Педагогіка вищої школи: методологія, теорія,*

технології». 2012. Т. 1. Вип. 3. С. 16–28.

271. Лукащук В. І. Особливості підприємницької діяльності у сфері спорту. *Український соціум. Соціологія*. 2012. № 3 (42). С. 43–52.

272. Лушин П. В. Психология личностного изменения : дис. … д-ра психол. наук : 19.00.01. Киев, 2003. 442 с.

273. Лушин П. В. Психология личностного изменения. Кировоград : Полиграфический издательский центр ООО «Имэкс ЛДТ», 2002. 360 с.

274. Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / пер. с англ. 2-е изд. Москва : Дело, 2001. 439 с.

275. Любченко В. В., Шинкарюк А. С. Метод построения учебной траектории в условиях мобильного обучения. *Вестник НТУ «ХПИ». Тематический выпуск: Информатика и моделирование*. 2011. № 17. С. 81–85.

276. Лянной Ю. О. Теоретичні і методичні засади професійної підготовки майбутніх магістрів з фізичної реабілітації у вищих навчальних закладах: автореф. дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2017.

277. Лятуринська С. Е. Організаційно-педагогічні концепти Ч. В. Еліота (кінець XIX – початок XX століття) : дис. … канд. пед. наук : 13.00.01. Мелітополь, 2016. 222 с.

278. Ляшенко М. Формування підприємницької компетентності у майбутніх учителів технологій. *Наукові записки. Серія: Проблеми методики фізико-математичної і технологічної освіти*. 2016. Вип. 9 (III). С. 51–54.

279. Ляшенко М. Ю. Формування фахової компетентності з основ підприємництва у майбутніх учителів технологій : дис. … канд. пед. наук : 13.00.02. Київ, 2017. 236 с.

280. Маглинец Ю. А. Анализ требований к автоматизированным информационным системам. URL: http://www.intuit.ru/department/itmngt/analisis/ (дата обращения: 07.04.2020).

281. Магомедова Х. Н. Формирование предпринимательской культуры студентов. *Педагогика*. 2007. № 8. С. 94–96.

282. Магрупова А. А. Организационно-педагогические условия

формирования у студентов вузов физической культуры готовности к управленческой деятельности : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Челябинск, 2000. 152 с.

283. Мадігон В. Підприємець як визначальна особистість у бізнесі в ринковій економіці. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2012. № 3. С. 153–162.

284. Мазін В. М. Теоретико-методичні засади організації виховного процесу у дитячо-юнацьких спортивних школах : дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.07. Старобільськ, 2016. 512 с.

285. Мазін В. М. Формування культури професійної самореалізації майбутніх учителів фізичного виховання : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2008. 222 с.

286. Майковська В. І. Концептуальні засади формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців в Україні. *Проблеми інженерно-педагогічної освіти*. 2017. № 54–55. С. 7–17.

287. Майковська В. І. Сутність і структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців в Україні. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. *Педагогічні науки*. Вип. 1 (87). С. 112–117.

288. Майковська В. І. Теорія і практика формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців сфери обслуговування у закладах вищої освіти : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Суми, 2021. 757 с.

289. Макеева В. Г. Культура предпринимательства. Москва : ИНФРА-М, 2002. 218 с.

290. Мамалиг С. В., Чорнокозинська К. М. Сучасні напрямки розвитку маркетингу. *Економіка і управління*. 2012. № 3. С. 72–77.

291. Мареев В. И., Карпова Н. К., Щипанкина Е. С. Культурологический подход в аспекте развития современного образования. URL: https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/current-status-and-the-development-of-the-education-c112/11973-c112-037 (дата обращения: 24.03.2020).

292. Маркова А. А. Прогнозирование платежных возможностей

предприятия. *Кооперация в системе общественного воспроизводства* : материалы междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 9–10 апреля 2013 г.). Саранск : Принт-Издат, 2013. Ч. 1. С. 28–31.

293. Маслоу А. Г. Новые рубежи человеческой природы / пер. с англ. Москва : Смысл, 1999. 425 с.

294. Маслоу А. Г. Психология бытия / пер. с англ. Москва : Рефл-бук ; Киев : Ваклер, 1997. 304 с.

295. Матвійчук Т. Ф. Формування педагогічної майстерності майбутніх учителів фізичного виховання у процесі професійної підготовки : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Львів, 2015. 273 с.

296. Матієшин І. В. Психологічні особливості перфекціонізму спортсменів : дис. … канд. психол. наук : 19.00.01. Луцьк, 2015. 193 с.

297. Медведєва І. М. Теоретико-методичні засади технології навчання майбутніх фахівців зі складнокоординаційних видів спорту : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.02. Київ, 2009. 435 с.

298. Мединський С. В. Теорія і практика професійної підготовки фахівців фізичного виховання і спорту в Сполучених Штатах Америки : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Чернівці, 2017. 559 с.

299. Мельникова В. М. Психология : учеб. / под ред. В. М. Мельникова. Москва : Физкультура и спорт, 1987. 367 с.

300. Методичні рекомендації до використання тренінг-гри «Cash-flow» та ділової гри «Меком» при викладанні дисциплін «фінансова діяльність суб’єктів підприємництва» та «економіка і фінанси підприємства»: для здобувачів вищої освіти галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» та галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» (денна форма навчання) / О. Л. Шелест, В. А. Дубровіна. ХТЕІ.

301. Методичні рекомендації до використання тренінг-гри «Cash-flow» та ділової гри «Меком» при викладанні дисциплін «фінансова діяльність суб’єктів підприємництва» та «економіка і фінанси підприємства»: Для здобувачів вищої освіти галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки

6.030508 «Фінанси і кредит» та галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» (денна форма навчання) / О. Л. Шелест, В. А. Дубровіна. ХТЕІ.

302. Методичні рекомендації щодо розроблення стандартів вищої освіти: Затверджено Наказом Міністерства освіти і науки України від 01 червня 2017 № 600. 32 с. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/ vishcha-osvita/proekty%20standartiv%20vishcha%20osvita/1648.pdf (дата звернення: 07.04.2020).

303. Методология Адизеса. URL: https://adizes.ru/adizes-methodology/ (дата звернення: 07.04.2020).

304. Методы исследования экономических процессов : монография / под. ред. Ф. В. Зиновьева. Саки : ЧП «Предприятие Феникс», 2010. 288 с.

305. Михнева С. Г., Малышева Е. В. Экономическая природа и сущность предпринимательской культуры. *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. Управление в экономике*. 2013. № 1. С. 50–54.

306. Мичуда Ю. Социально-экономические аспекты зимних Олимпийских игр. *Наука в олимпийском спорте*. 1998. № 2. С. 25–32.

307. Мичуда Ю. Экономический компонент системы современного олимпийского образования: структура и содержание. *Наука в олимпийском спорте*. 2007. № 2. С. 53–59.

308. Мичуда Ю. П. Лицензирование как важный компонент маркетинга футбольного клуба. *Организация учебно-тренировочного процесса спортсменов высокой квалификации*. Киев, 1996. С. 10–12.

309. Мичуда Ю. П. Маркетинг в системе спортивного менеджмента. *Спортивный менеджмент: вопросы теории и практики*. Киев : Старт, 1996. С. 72–75.

310. Мичуда Ю. П. Предпринимательская деятельность в сфере физической культуры и спорта. *Спортивный менеджмент: вопросы теории и практики.* Киев : Старт, 1996. С. 54–56.

311. Мичуда Ю. П. Проблемы формирования рыночных отношений в

сфере физической культуры и спорта. *Философские, экономические, правовые аспекты человека в сфере физической культуры и спорта*. Омск, 1991. С. 23–24.

312. Мичуда Ю. П. Современный спортивный маркетинг: предпосылки становления и перспективы развития. *Актуальные проблемы физической культуры*. Ростов-на-Дону, 1995. Т. 1. С. 64–69.

313. Мичуда Ю. П. Экономические проблемы становления и развития клубной системы в Украине. *Фізичне виховання студентів творчих фахів*. Харків, 1997. № 6. С. 14–16.

314. Мичуда Ю., Гуськов С. Олимпийский маркетинг: вчера, сегодня, завтра. *Наука в олимпийском спорте*. 1997. № 11. С. 41–46.

315. Мічуда А. В., Мічуда Ю. П. Особенности конкуренции в сфере бизнес-фитнесса. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту.* Харків, 2002. № 25. С. 56–75.

316. Мічуда Ю. Проблеми розвитку підприємництва у сфері спорту для всіх. *Теорія і методика фізичного виховання і спорту*. 2007. № 1. С. 82–86.

317. Мічуда Ю. Професійний спорт як різновид підприємницької діяльності. *Теорія і методика фізичного виховання і спорту*. 2005. № 1. С. 30–35.

318. Мічуда Ю. Тенденції у розвитку олімпійського маркетингу кінця XX – початку XXI століття. *Теорія і методика фізичного виховання і спорту*. 2003. № 1. С. 121–125.

319. Мічуда Ю. Фізкультура і спорт: де шукати вихід? *Скарб. Український діловий часопис*. 1994. № 3. С. 44–50.

320. Мічуда Ю. П. Застосування маркетингових технологій у сфері фізичної культури і спорту України. *Концепція розвитку фізичного виховання і спорту в Україні*. Рівне, 2001. С. 63–66.

321. Мічуда Ю. П. Концептуальні проблеми гуманізації навчально-виховного процесу в університеті фізичного виховання і спорту. *Концепція підготовки спеціалістів фізичної культури в Україні*. Луцьк : Надстир’я, 1994. С. 123–124.

322. Мічуда Ю. П. Підприємництво в сфері фізичної культури і спорту : навч.-метод. рекомендації [для студентів з спеціалізації «Менеджмент фізичного виховання і спорту»]. Київ : УДУФВС, 1993. 29 с.

323. Мічуда Ю. П. Про досвід підготовки фахівців у галузі спортивного менеджменту вищими навчальними закладами західноєвропейських країн. *Освіта в галузі фізичної культури: стан, проблеми, перспективи*. Львів, 1996. Ч. 1. С. 61–63.

324. Мічуда Ю. П. Проблеми вдосконалення механізму державного управління сферою фізичної культури і спорту в Україні. *Збірник наукових праць Волинського державного університету*. Луцьк, 2002. Т. 1. С. 26–28.

325. Мічуда Ю. П. Професійний спорт як різновид підприємницької діяльності. *Теорія і методика фізичного виховання і спорту*. 2005. № 1. С. 30–35.

326. Мічуда Ю. П. Ринкові відносини та підприємництво у сфері фізичної культури і спорту. Київ : Олімпійська література, 1995. 152 с.

327. Мічуда Ю. П. Соціальний захист працівників фізичного виховання і спорту в умовах ринку. *Концепція підготовки спеціалістів фізичної культури в Україні.* Київ ; Луцьк, 1996. С. 152–155.

328. Мічуда Ю. П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: закономірності функціонування та розвитку. Київ : Олімпійська л-ра, 2007. 215 с.

329. Мічуда Ю. П. Функціонування та розвиток сфери фізичної ку-льтури і спорту в умовах ринку : автореф. дис. … д-ра наук з фіз. вих і спорту. Київ, 2008. 37 с.

330. Мічуда Ю. П., Приймак М. М. Проблеми впровадження методів маркетингу у діяльність вищих закладів освіти галузі фізичного виховання і спорту. *Економічна підготовка фахівців у непрофільних вищих навчальних закладах.* Львів : ЛДІФКС, 2000. С. 8–13.

331. Мнацаканян М. О. Место протестантской этики в концепции капитализма М. Вебера. *Социологические исследования*. 1998. № 7. С. 33–43.

332. Моисеева А. А. Условия и последствия диджитализации

современного общества: социально-экономический анализ. *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология*. № 39. 2017. С. 216–226.

333. Мойсеюк Н. Є. Педагогіка : навч. посіб. 5-те вид., доп. і перероб. Київ, 2007. 655 с.

334. Молдован А. Актуалітети розвитку підприємницької компетентності майбутніх фахівців у галузі фізичної культури і спорту. *Теоретико-методологічні основи розвитку професійної освіти і навчання*. 2019. № 18. С. 16–23.

335. Молдован А. До питання про підготовку майбутніх фахівців з фізичного виховання і спорту до підприємницької діяльності в реаліях постіндустріального суспільства. *Вісник Прикарпатського національного університету імені В. Стефаника*. *Серія: Фізична культура.* 2019. Вип. 33. С. 56–62.

336. Молдован А. Педагогічні умови підготовки майбутніх магістрів з фізичної культури і спорту до підприємницької діяльності. *Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання* : матеріали XIII Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 18–28 березня 2019 року. Київ, 2019. С. 28–29.

337. Молдован А. Умови формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців сфери фізичної культури і спорту. *Оздоровчо-рекреаційна рухова активність у сучасному суспільстві* : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Чернівці, 10.11.2020 року) / за ред. Я. Б. Зорія. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2020. С. 260–261.

338. Молдован А. Д. Інтеграція фізкультурно-оздоровчого, фізкультурно-спортивного і підприємницького видів діяльності. *Спортивна наука та здоров'я людини :* наукове електронне періодичне видання. 2020. № (4). С. 102–104.

339. Молдован А. Д. Особливості і проблеми підприємницької діяльності у сфері фізичної культури і спорту. *Молодий вчений*. 2018. № 3(55). С. 67–70.

340. Молдован А. Д. Педагогічна технологія поетапного розвитку підприємницької компетентності майбутніх магістрів фізичної культури і

спорту. *Теоретичні питання культури, освіти та виховання* : зб. наук. пр. КНЛУ. 2019. № 2 (60). С. 56–60.

341. Молдован А. Д. Підприємницька компетентність у галузі фізичної культури і спорту: зміст та сутнісні характеристики. *ScienceRise: Pedagogical Education.* 2020. № 1 (34). С. 26–40. DOI: 10.15587/2519-4984.2020.191046.

342. Молдован А. Д. Проблеми підготовки майбутніх фахівців фізичної культури та спорту до професійної діяльності у вищих навчальних закладах. *Молодий вчений*. 2017. № 3.1. (43.1). С. 213–217.

343. Молдован А. Д., Горюк П. І., Кошура А. В. Компетентнісний підхід як основа професійної підготовки тренера. *Інноваційна педагогіка*. 2020. Вип. 22. Т. 4. С. 43–46.

344. Моляко В. О. Творчий потенціал людини як психологічна проблема. *Психологічна газета*. 2005. № 6. С.4–5.

345. Муха Р. А. Бізнес-культура, сутність та основні характеристики. *Ефективна економіка*. 2018. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6485 (дата звернення: 07.04.2020).

346. Мэй Р. Искусство психологического консультирования. Москва : Независимая фирма «Класс», 1994. 144 с.

347. Навчальний план підготовки бакалавра. Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Київ : Національний педагогічний університет ім. М. П. Драгоманова, 2019. URL: https://ffvs.npu.edu.ua/images/M_images/0navc_plan_2019/Bak_sport_2019_den-конвертирован.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

348. Навчальний план підготовки здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Фітнес та рекреація». Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Київ : Київський університет ім. Б. Грінченка, 2018. URL: http://fzfvs.kubg.edu.ua/images/stories/Departaments/ilid/kfvps/program/fir_bar.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

349. Навчальний план підготовки здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Фізичне виховання». Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Київ : Київський університет ім. Б. Грінченка, 2019. URL:

http://fzfvs.kubg.edu.ua/images/stories/Departaments/ilid/kfvps/program/fv_19_plan.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

350. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. Москва : Дело, 2003. 360 с.

351. Наставний І. Правовий статус спортсмена-професіонала як основного учасника професійних спортивних відносин. *Цивільне право і процес*. 2018. № 9. С. 24–28.

352. Наумова Е. Социология «Градов» Л. Болтански и Л. Тевено и «Режимы вовлеченности» в капитализм. *Социологическое обозрение*. 2014. Т. 13. № 3. С. 246–251. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsiologiya-gradov-l-boltanski-i-l-teveno-i-rezhimy-vovlechennosti-v-kapitalizm (дата обращения: 07.04.2020).

353. Національне агентство з питань якості освіти. URL: https://naqa.gov.ua/ (дата звернення: 18.02.2020).

354. Небрат В. В. Підприємництво і держава: ретроспектива інституційної взаємодії. *Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу* : матеріали круглого столу (Київ, 1 грудня 2016 р.). Київ : НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2016. С. 6–9. URL: http://ief.org.ua/docs/scc/1.pdf (дата звернення: 02.02.2020).

355. Негреева В. В. Интрапренерство как расширенная форма управления предпринимательскими структурами. *Экономика и экологический менеджмент*. 2013. № 3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/intraprenerstvo-kak-rasshirennaya-formaupravleniya-predprinimatelskimi-strukturami (дата обращения: 22.02.2020).

356. Нестеренко О. А. Навчання іноземних мов з використанням мобільних пристроїв. URL: http://ubgd.lviv.ua/konferenc/kon_ikt/Section6/Nesterenko.pdf (дата звернення: 07.04.2020).

357. Никандров В. В. Наблюдение и эксперимент в психологии. Санкт-Петербург : Речь, 2002. 103 с.

358. Новейший словарь иностранных слов и выражений / отв. ред. В. В. Адамчик. Минск : Современный литератор, 2007. 453 с.

359. Новоселова Ю. А., Мартынова А. Ю. Методы обучения в ВУЗЕ.

Молодежь и наука. 2016. № 5. С. 42–47.

360. Носко М. О. Теоретичні та методичні основи формування рухової функції у молоді під час занять фізичною культурою та спортом : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.09. Київ, 2003. 450 с.

361. Нурманбетова Д. Н., Нефедова Л. В. Методические рекомендации по разработке силлабусов. Астана : ЕНУ имени Л.Н. Гумилева, 2011. 40 с.

362. Образование: сокрытое сокровище. Доклад международной комиссии по образованию, представленный ЮНЕСКО. Москва : ЮНЕСКО, 1997. 31 с.

363. Общие проблемы философии науки : словарь для аспирантов и соискателей / сост. и общ. ред. Н. В. Бряник. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2007. 318 с.

364. Овчарук О. В. Компетентнісний підхід в освіті: Загальноєвропейські підходи. *Інформаційні технології і засоби навчання*. 2009. № 5 (13). URL: http://www.ime.edu-ua.net/em.html (дата звернення: 07.04.2020).

365. Озолин Н. Г. Настольная книга тренера: наука побеждать. Москва : Астрель: АСТ, 2004. 863 с.

366. Олексенко Р. І., Молодиченко В. В. Концептуальні пріоритети формування сучасної людини економічної. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2017. Вип. 70. С. 164–175.

367. Орел В. В. Педагогічні умови соціалізації майбутніх економістів і менеджерів у фаховій підготовці : дис. ... канд. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2011. 197 с.

368. Орлов А. Б. Психология личности и сущности человека: парадигмы, проекции, практики : учебн. пособ. Москва : Академия, 2002. 272 с.

369. Орлов В. Б., Мизерова О. Г., Орлова Е. В. Предпринимательская культура: сущность и содержание понятия. *Вестник Югорского государственного университета.* 2009. Вып. 4 (13). С. 13–25.

370. Орлов Ю. М. Восхождение к индивидуальности. Москва : Просвещение, 1991. 287 с.

371. Осадча К. П. Теоретико-методологічні засади професійної підготовки

майбутніх учителів до тьюторської діяльності : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2020. 532 с.

372. Осадча К. П., Осадчий В. В. Технології дистанційного навчання. Робота з Moodl 2.4 : навч. посіб. Мелітополь : МДПУ ім. Б. Хмельницького, 2014. 396 с.

373. Освітньо-професійна програма «Олімпійський та професійний спорт» підготовки здобувачів другого рівня вищої освіти. Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Миколаїв : Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, 2018. 27 с. URL: http://www.nuos.edu.ua/upload/iblock/ba1/ОПП%20017%20Фізична%20культура%20і%20спорт%20(магістр).pdf (дата звернення: 14.02.2020).

374. Освітньо-професійна програма «Тренерська діяльність в обраному виді спорту». Першого рівня вищої освіти за спеціальністю 017 Фізична культура і спорт. Харків : Харківська державна академія фізичної культури, 2017. 12 с. URL: https://khdafk.kh.ua/wp-content/uploads/2019/04/017-Фізична-культура-і-спорт-1.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

375. Освітньо-професійна програма «Фізична культура і спорт» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Київ : Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», 2019. 21 с.

376. Освітньо-професійна програма «Фізична культура і спорт» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Херсон : Херсонський державний університет, 2019. 22 с.

377. Освітньо-професійна програма «Фізична культура і спорт» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Дніпро : Придніпровська державна академія фізичної культури і спорту, 2018. 27 с.

378. Освітньо-професійна програма «Фізична культура і спорт» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Тернопіль : Тернопільський

національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка, 2017. 19 с.

379. Освітньо-професійна програма «Фізична культура і спорт». Другий (магістерський) рівень. Кропивницький : Центральноукраїнський державний педагогічний університет ім. В. Винниченка, 2017. 18 с. URL: https://www.cuspu.edu.ua/images/physical/pdf/ОПП_2017.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

380. Освітньо-професійна програма «Фізична культура і спорт». Другий (магістерський) рівень. Бердянськ : ДВНЗ Бердянський державний педагогічний університет, 2018. 10 с. URL: http://bdpu.org/wp-content/uploads/2018/07/017-Фізична-культура-і-спорт_сайт.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

381. Освітньо-професійна програма «Фізична культура і спорт». Другий (магістерський) рівень. Дніпро : Придніпровська державна академія фізичної культури і спорту, 2017. 24 с. URL: http://infiz.dp.ua/misc-documents/op2-FS/opp2-017fs.pdf (дата звернення :14.02.2020).

382. Освітньо-професійна програма «Фізична культура і спорт». Тернопіль: Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка, 2017. 19 с. URL: http://tnpu.edu.ua/about/public_inform/akredytatsiia%20ta%20litsenzuvannia/017_fizychna_kultura_i_sport_bakalavr.pdf (дата звернення : 14.02.2020).

383. Освітньо-професійна програма «Фізична культура» здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 014.11 Середня освіта (Фізична культура), спеціалізація – організація спортиво-масової роботи. Бердянськ : ДВНЗ Бердянський державний педагогічний університет, 2018. 11 с.

384. Освітньо-професійна програма «Фізичне виховання» здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Запоріжжя : НУ«Запорізька політехніка», 2019. 11 с.

385. Освітньо-професійна програма підготовки бакалаврів у галузі знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальності 017 Фізична культура і спорт затверджена

вченою радою КПУ, протокол 25 квітня 2018 року, протокол № 8. URL: http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default/files/017_2018_ 001бак.pdf (дата звернення : 20.05.2020).

386. Освітньо-професійна програма підготовки здобувачів вищої освіти на першому (бакалаврському) рівні. Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Рівне : РДГУ, 2016. 12 с. URL: http://www.rshu.edu.ua/images/osvitni_programi/osv_prog_bak_017_fiz_kult_i_sport_2016.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

387. Освітньо-професійна програма підготовки здобувачів вищої освіти на другому (магістерському) рівні. Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Запоріжжя : ЗНТУ, 2016. 32 с. URL: http://www.zntu.edu.ua/sites/default/files/konf/opp_fks.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

388. Освітня програма «Фізичне виховання» спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (освітній ступінь «бакалавр»). URL: https://zp.edu.ua/kafedra-upravlinnya-fizichnoyu-kulturoyu-ta-sportom (дата звернення: 20.05.2020).

389. Освітня програма 017.00.03 «Фітнес та рекреація» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Київ : Київський університет ім. Б. Грінченка, 2018. 13 с. URL: http://kubg.edu.ua/images/stories/Departaments/vstupnikam/fzfvs/osv_pr_fitn.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

390. Основы психологии спорта и физической культуры : учеб. изд. Киев : Олимпийская литература, 1998. 335 с. Уэйнберг Р.С., Гоулд Д.

391. Охременко О. Р. Психологічні закономірності адаптації особистості до особливих умов діяльності : дис. … д-ра психол. наук : 19.00.09. Київ, 2005. 563 с.

392. Павелків Р. В. Вікова психологія : підручник. 2-е вид., стереот. Київ : Кондор, 2015. 469 с.

393. Павленко А. Ф. та ін. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія / за заг. ред. А. Ф. Павленка, Л. Л. Антонюк. Київ : КНЕУ, 2014. 349 с.

394. Павлюк Є. О. Професійне становлення майбутніх тренерів-

викладачів у процесі фахової підготовки : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2016. 403 с.

395. Павлюк Є. О., Чопик Т. В. Аналіз професійної підготовки майбутніх фахівців з олімпійського та професійного спорту у вищих навчальних закладах. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. Харків, 2012. № 2. С. 92–95.

396. Панченко В. О. Життєстійкість як фактор професійної адаптації менеджерів комерційних організацій : дис. … канд. психол. наук : 19.00.05. Чернігів, 2016. 237 с.

397. Папуча В. М. Формування педагогічної майстерності майбутнього вчителя фізичного виховання в процесі фахової підготовки : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2010. 273 с.

398. Паршак О. І. Психологічні особливості ставлення до грошей персоналу комерційних організацій : дис. … канд. психол. наук : 19.00.10. Київ, 2021. 300 с.

399. Пачковський Ю. Ф. Методика «Тест на загальні здібності до підприємництва». *Психологія підприємництва* : навч. посіб. Львів, 2001. С. 41–47.

400. Пачковський Ю. Ф. Підприємництво як предмет соціопсихологічного дослідження (діяльнісно-поведінковий аспект) : дис. ... д-ра соціол. наук : 22.00.04. Львів, 2003. 427 с.

401. Пачковський Ю. Ф. Психологія підприємництва: навч. посіб. 3-є вид. Київ : Каравела, 2007. 416 с.

402. Перепльотчиков Д. О. Методика діагностики рівня професійної готовності майбутніх фахівців фізичного виховання і спорту до організації діяльності груп. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2010. № 3. С. 63–66.

403. Перепльотчиков Д. О. Підготовка майбутніх фахівців фізичного виховання і спорту до організації діяльності ДЮСШ: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Запоріжжя, 2011. 222 с.

404. Перспективні концепти оновлення професійної підготовки фахівців з

фізичного виховання та спорту / А. В. Сущенко, А. В. Сватьєв, В. М. Папуча, В. М. Мазін / під заг. ред. А. В. Сущенка. Запоріжжя : ЗНУ, 2014. 333 с.

405. Пінчук В. Спорт і бізнес. Яка вигода від співпраці? URL: https://ubr.ua/business-practice/innovation-in-business/sport--bznes-iaka-vigoda-vd-spvprac-12469 (дата звернення: 23.04.2019).

406. Платонов В. Н. Система подготовки спортсменов в олимпийском спорте: общая теория и ее практические приложения. Москва Советский спорт, 2005. 820 с.

407. Погодина А. В. Культурологический подход в социальнопсихологических исследованиях образовательных учреждений. *Психологическая наука и образование*. 2010. № 1. С. 41–47.

408. Погоріла С. Г. Професійно-педагогічна підготовка магістрів з економіки і підприємництва у вищому навчальному закладі : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Київ, 2014. 254 с.

409. Положення про організацію контролю та оцінювання якості навчання студентів Черкаського державного технологічного університету. Черкаси : ЧДТУ, 2012. URL: https://chdtu.edu.ua/normative/regulations/item/420-polozhennya-pro-organizatsiyu-kontrolyu-ta-otsinyuvannya-yakosti-navchannya-studentiv.

410. Положення про організацію освітнього процесу у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2018. 124 с.

411. Пономарьов В. О. Формування професійно-педагогічної компетентності майбутнього тренера з атлетичної гімнастики у процесі фахової підготовки: дис. … канд. пед. наук: 13.00.04. Запоріжжя, 2010. 20 с.

412. Попичєв М. І.; Шаповалова О. А., Маслов В. М. Проблемні питання правового регулювання професійного спорту. URL: https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Maslov2015060527.pdf (дата звернення: 11.04.2020).

413. Попова Г. В., Артюхіна М. В. Наукові підходи як методологічне підґрунтя формування культури управління персоналом майбутніх менеджерів.

ScienceRise: Pedagogical Education. 2017. № 8 (16). С. 30–33.

414. Порадник щодо заповнення відомостей самооцінювання освітньої програми (для закладів вищої освіти). URL: https://naqa.gov.ua/wp-content/uploads/2019/09/Порадник-для-ЗВО-ост.pdf.

415. Портал для майбутніх підприємців в галузі фізичної культури та спорту http://fks.chnu.edu.ua/?page_id=2599 (дата звернення: 07.04.2020).

416. Порхун Е. Ю. Возможность применения моделей «спин-офф» и «спин-аут» при организации инновационных компаний. *Креативная экономика*. 2011. Т. 5. № 5. С. 103–108. URL: https://creativeconomy.ru/lib/4422 (дата обращения: 24.02.2020).

417. Пошелюзный С. Спортивный контракт: правовой взгляд. URL: http://legalsport.com.ua/statty/sportivnyi-kontrakt-pravovoj-vzglyad/ (дата обращения: 11.04.2020).

418. Поясок Т. Б. Система застосування інформаційних технологій у професійній підготовці майбутніх економістів : монографія / за заг. ред. С. О. Сисоєвої. Кременчук : ПП Щербатих О. В., 2009. 348 с.

419. Пригожий М., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. М., 1986. , с. 100.

420. Пригожин И. Природа, наука и новая реальность. *Философия и жизнь.* 1991. № 7. С. 33–37.

421. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / пер. с англ.; общ. ред. В. И. Аршинова, Ю. Л. Клемантовича и Ю. В. Сачкова. Москва : Прогресс, 1986. 234 с.

422. Прима А. В. Формування готовності майбутніх фітнес-тренерів до професійної діяльності фітнес-індустрії : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Київ, 2019. 22 с.

423. Приступа Є. Н. Народна фізична культура українців. Львів : УСА, 1995. 254 с.

424. Притула О. І. Порадник для тренера. Запоріжжя : КПУ, 2016. 41 с.

425. Притула О. Л. Підготовка майбутніх фахівців фізичної культури і спорту до використання національних засобів фізичного виховання у

професійній діяльності : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2015. 350 с.

426. Приходько А. Н. Менеджмент: деловые игры, кейсы и практические задания : учеб. пособ. Санкт-Петербург : СПбГАСУ, 2014. 155 с.

427. Приходько В. В. Стратегія реформи національної вищої школи : монографія. Дніпро : Журфонд, 2014. 460 с.

428. Прищепа С. М. Сутність та зміст поняття «підприємницька компетентність». *Молодий вчений.* 2016. № 5 (32). С. 367–370.

429. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text (дата звернення: 07.04.2020).

430. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1187 : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 травня 2018 р. № 347. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347-2018-п#Text (дата звернення: 07.04.2020).

431. Про затвердження Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників. Вип. 85 «Спортивна діяльність» : наказ Міністерства молоді та спорту України від 28.10.16 р. № 4080. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v4080728-16#Text.

432. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року» : Постанова КМУ України від 3.03.2021. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#Text (дата звернення: 23.01.2021).

433. Про культуру : Закон України від 14 груд. 2010 р. № 2778.URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17#Text (дата звернення: 13.05.2020).

434. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19#Text (дата звернення: 24.02.2020).

435. Про освіту : Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text.

436. Про фізичну культуру і спорт : Закон України від 24.12.1993 № 3808-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12#Text (дата

звернення: 11.04.2020).

437. Психология : учеб. / под ред. В. М. Мельникова. Москва : Физкультура и спорт, 1987. 367 с.

438. Психологія фізичного виховання та спорту : навч.-метод. посіб. / Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича; уклад. Наконечний І. Ю. Чернівці : Рута, 2015. 91 с.

439. Пуліна А. А. Система організаційно-методичного забезпечення педагогічного проектування в загальноосвітніх навчальних закладах : автореф. дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Ялта, 2011. 20 с.

440. Пушкар Т. Моделювання як теоретичний метод розробки педагогічної технології підготовки вчителів філологічного профілю. Підходи А. С. Макаренка до використання педагогічного моделювання. *Витоки педагогічної майстерності.* 2013. Вип. 11. С. 273–278.

441. Радамовська І. В. Особливості формування бізнес-культури будівельних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2015. Вип. 4. С. 125–128.

442. Радкевич В. О. Професійна компетентність – складова професійної культури. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/32308792.pdf (дата звернення: 25.03.2020).

443. Рекомендації до структури та змісту робочої програми навчальної дисципліни. Додаток 2 до Листа Міністерства освіти і науки України від 09.07.2018 № 1/9-434. URL: https://mon.gov.ua/ua/npa/list-mon-19-434-vid-09072018-roku-shodo-rekomendacij-z-navchalno-metodichnogo-zabezpechennya (дата звернення: 07.04.2020).

444. Рекомендації з навчально-методичного забезпечення навчальних дисциплін у закладах вищої освіти. Додаток 1 до Листа Міністерства освіти і науки України від 09.07.2018 № 1/9-434. URL: https://mon.gov.ua/ua/npa/list-mon-19-434-vid-09072018-roku-shodo-rekomendacij-z-navchalno-metodichnogo-zabezpechennya (дата звернення: 07.04.2020).

445. Рєутова В. В. Розвиток інформаційної культури вчителів основ

економіки в системі післядипломної освіти : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя : КПУ, 2013. 200 с.

446. Рибалко П. Ф. Теорія і практика професійної підготовки майбутніх учителів фізичної культури до організації фізкультурно-оздоровчого середовища закладу загальної середньої освіти : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Суми, 2020. 580 с.

447. Робоча програма навчальної дисципліни «Основи економічної теорії, економіка спорту». Галузь знань 01 Освіта/педагогіка. Спеціальність 017 Фізична культура і спорт. Спеціалізація Тренерсько-викладацька діяльність. Ступінь вищої освіти бакалавр. Розробник: Самошкіна М. Г. Придніпровська державна академія фізичної культури і спорту. 2018/2019 навчальний рік. URL: http://infiz.dp.ua/misc-documents/op1-TV/op1-017tv-rp2018-34.pdf (дата звернення: 15.02.2020).

448. Роджерс К. Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека. Москва : Прогресс, 1994. 356 с.

449. Романовський О. Г., Михайличенко В. І. Філософія досягнення успіху. Харків : НТУ «ХПІ», 2003. 696 с.

450. Романовський О. О. Базові поняття та визначення підприємницького ВНЗ. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1628 (дата звернення: 23.02.2020).

451. Романовський О. О. Теорія і практика підприємницької освіти в розвинутих зарубіжних країнах : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.01. Київ, 2003. 465 с.

452. Романчук О. В. Теоретико-методологічні основи підготовки фахівців фізичного виховання і спорту до педагогічної діяльності з дітьми і молоддю в Австрії (XX – поч. XXI ст.) : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.01. Дрогобич, 2020. 527 с.

453. Руденко В. М., Руденко Н. М. Математичні методи в психології : підручник. Київ : Академвидав, 2009. 384 с.

454. РюттингерР. Культура предпринимательства / пер. с нем. Москва: Эком, 1992. 240 с.

455. Савченко В. Г., Долбишева Н. Г., Табінська С. О. Професійна та науково-дослідна діяльність магістра фізичної культури і спорту : навч. посіб. [для здобувачів ступеня вищої освіти магістр спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» у галузі знань 01 «Освіта/Педагогіка»]. 2-е вид., доповн. та перероб. Дніпро, 2018. 225с.

456. Садовский В. Н. Основания общей теории систем. Логико-методологический анализ. Москва : Наука, 1974. 280 с.

457. Сайт Startup.ua. URL: https://startup.ua (дата обращения: 07.04.2020).

458. Саух П. Ю. Експлікативні зміни сучасної освіти в контексті трансформацій науки постіндустріального суспільства. *Вісник Житомирського державного університету ім. І. Франка*. 2005. № 20. С. 3–8.

459. Саух П. Ю. Сучасна освіта: портрет без прикрас. Львів : Світ, 2006. 152 с.

460. Сватьєв А. В. Теоретичні і методичні засади підготовки майбутнього тренера-викладача до професійної діяльності : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2013. 459 с.

461. Сериков В. В. Образование и личность: теория и практика проектирования образовательных систем. Москва : Логос, 1999. 272 с.

462. Серман Т. Використання національної культури в спортивно-мистецьких святах за участю учнівської молоді в умовах аквацентру. *Науковий часопис «Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова». Серія 15 : Науково-педагогічні проблеми фізичної культури (фізична культура і спорт).* 2015. Вип. 3(2). С. 301–304.

463. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии. Санкт-Петербург : Речь, 2000. 350 с.

464. Сидорук А. В. Підготовка майбутніх учителів фізичної культури до анімаційної діяльності в загальноосвітній школі : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2016. 223 с.

465. Синявський В. В. Професіограми і психограми професій педагогічного спрямування : метод. посібник. Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2014. 84 с.

466. Сікора Я. Теоретичні і практичні аспекти професійної підготовки тренерів праці до підтримуваної зайнятості (на матеріалах Республіки Польща) : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2020. 491 с.

467. Сластенин В. А., Исаев И. Ф. и др. Педагогика : учеб. пособ. Москва : Школа-Пресс, 2000. 512 с.

468. Слободянюк О. М. Формування професійно-етичної компетентності майбутніх менеджерів економічного профілю у процесі вивчення суспільно-гуманітарних дисциплін : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Київ, 2017. 277 с.

469. Собко С. Г. Формування особистісної активності майбутніх учителів фізичного виховання у поза аудиторній діяльності : дис. … канд. пед. наук : 13.00.07. Кіровоград, 2006. 210 с.

470. Солтик О. О.Теоретичні і методичні засади формування професійної надійності майбутніх учителів фізичної культури : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.04. Хмельниц. нац. ун-т. Хмельницький, 2019. 43 с.

471. Сорокотягин И. Н., Сорокотягина Д. А. Юридическая психология : учеб. [для академ. бакалавриата]. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2015. 461 с.

472. Сперанский В. И. Социальная ответственность бизнеса: сущность и особенности проявления. *Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ.* 2009. № 44. С. 235–248. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnuvs_2009_44_37 (дата звернення: 17.05.2020).

473. Стандарт вищої освіти України перший (бакалаврський) рівень, галузь знань 01 «Освіта/Педагогіка», спеціальність 017 «Фізична культура і спорт»: Затверджено і введено в дію наказом МОН України № 567 від 24.04.2019 р. 12 с. URL: https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/2019/04/25/017-fizichna-kultura-i-sport-bakalavr.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

474. Старокожко О. М. , Крижко В. В., Жигірь В. І. Трансверсальний характер поліпарадигмального освітнього простору. *Науковий вісник Національного гірничого університету*. 2020. № 3. С. 191–197.

475. Статус фізичної особи – підприємця: проблеми застосування

законодавства : роз'яснення Міністерства юстиції України від 14.01.2011 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0012323-11 (дата звернення: 14.12.2019).

476. Степанченко Н. І. Система професійної підготовки майбутніх учителів фізичного виховання у вищих навчальних закладах : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Вінниця, 2017. 629 с.

477. Столяренко А. М., Амаглобели Н. Д. Психология менеджмента : учеб. пособ. [для студ. вуз]. 2-е изд., испр. и доп. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 455 с.

478. Столяров Д. Ю., Кортунов В. В. Культурология : учеб. пособ. [для студентов заочного обучения всех спеціальностей]. Москва : ГАУ им. С.Орджоникидзе, 1998. 102 с.

479. Сторінка стартапу «Єдиний фітнес абонімент». *Startup.ua*. URL: https://startup.ua/startups/410696.html (дата звернення: 07.04.2020).

480. Сторінка стартапу «Интеллектуальная спортивная платформа». *Startup.ua*. URL: https://startup.ua/startups/355380.html (дата звернення: 07.04.2020).

481. Сторінка стартапу «Мобильное приложение для спорта». *Startup.ua*. URL: https://startup.ua/startups/403514.html (дата звернення: 07.04.2020).

482. Стрельніков М. В. Розвиток підприємницької компетентності магістрантів з управління та адміністрування : автореф. дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Полтава : Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка, 2017. 23 с.

483. Суха Ю. С. Цивільно-правові договори у сфері професійного спорту : автореф. дис. … канд. юрид. наук : 12.00.03. Одеса, 2014. 46 с.

484. Сущенко А. В. Перспективи спортивно-фізкультурної підготовки як інструменту самоосвіти фахівців гіподинамічних професій. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* / редкол.: Т. І. Сущенко (голов. пед.) та ін. Запоріжжя. 2016. Вип. 51 (104). С. 281–286.

485. Сущенко А. В. Теоретико-методичні основи гуманізації педагогічної діяльності вчителя в основній школі : дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.04. Харків,

2004. 422 с.

486. Сущенко А., Сватьєв А., Верітов О. Інноваційні акценти фахової освіти українських професіоналів в сфері спортивної педагогіки. *Фізична культура, педагогіка, здоров'я та фізична терапія* : монографія / О. Заболотна, Д. Скальські, І. Григус, Б. Кіндзер, А. Сущенко. Поморський університет у Старогарді Гданському, Старогард Гданьскі, 2020. Розділ 7. С. 102–119.

487. Сущенко Л. П. Теоретико-методологічні засади професійної підготовки майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту у вищих навчальних закладах : автореф. дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04 / Інститут педагогіки і психології професійної освіти АПН України. Київ, 2003. 45 с.

488. Табінська С. О. Модернізація професійно-педагогічної підготовки майбутніх бакалаврів з фізичного виховання : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2016. 287 с.

489. Теребова С. В., Плешаков П. С. Предпринимательские способности населения: понятие и измерение. *Russian Journal of Education and Psychology*. 2012. № 9. P. 15.

490. Тесленков О. Ю. Педагогічні умови формування професійної самоорганізації майбутніх учителів фізичного виховання : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Одеса, 2017. 237 с.

491. Тест «Предприниматель». URL: http://cyclowiki.org/wiki/Тест_%22Предприниматель%22 (дата обращения: 07.04.2020).

492. Тест Предпринимательские способности. URL: http://azps.ru/tests/stest/predprinim.html (дата обращения: 07.04.2020).

493. Тимошенко О. В. Теоретико-методичні засади оптимізації професійної підготовки вчителів фізичної культури у вищих навчальних закладах : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Київ, 2009. 600 с.

494. Тищенко Т. Б. Формування готовності майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту до маркетингової діяльності : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Київ, 2012. 260 с.

495. Тіхонова М. А. Цивільно-правові договори у сфері професійного спорту. *Право і Безпека*. 2008. Вип. 7. № 1. С. 89–94.

496. Ткалич М. О. Правова природа та особливості укладання контракту про спортивну діяльність. *Актуальні проблеми держави і права*. 2009. Вип. 51. С. 326–333.

497. Ткаченко М. В. Формування підприємницької компетентності майбутніх фахівців ресторанного господарства у професійно-технічних навчальних закладах : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Київ, 2018. 347 с. URL: https://ivet.edu.ua/images/spets-rada/diss/dis_Tkachenko.pdf (дата звернення: 20.03.2020).

498. Тлумачний словник української мови / уклад.: Т. В. Ковальова, Л. П. Коврига. Харків : Синтекс, 2005. 672 с.

499. Токов Р. Х. Диагностика психологической готовности студента ВУЗа к предпринимательской деятельности : дисс. … канд. психол. наук : 19.00.07. Пятигорск, 2005. URL: http://childpsy.ru/dissertations/id/19837.php (дата звернення: 07.04.2020).

500. Томенко О. А. Неспеціальна фізкультурна освіта учнівської молоді: теорія і методологія : монографія. Суми : МакДен, 2012. 276 с.

501. Топчій О. В. Науково-методичне забезпечення освітнього процесу у вищому юридичному навчальному закладі. *Військова освіта*. 2017. № 1. С. 173–182.

502. Тульчинский Г. Л. Культура как ресурс и барьер инновационного развития. *Инновации*. 2012. №5 (163). С. 76.

503. Туркот Т. І. Педагогіка вищої школи: навч. посіб. Київ : Кондор, 2011. 628 с.

504. Узнадзе Д. Н. Психология установки. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 416 с.

505. Уэйнберг Р. С., Гоулд Д. Основы психологии спорта и физической культуры : учеб. изд. Киев : Олимпийская литература. 1998. 335 с.

506. Фединець Н. І., Миронов Ю. Б., Гонська М. Р. Соціологія ринку : навч. посіб. Львів : Видавництво ЛКА, 2011. 226 с.

507. Федорець А. В. Психологічні чинники самоставлення особистості спортсмена : дис. … канд. психол. наук : 19.00.01. Київ, 2013. 218 с.

508. Федоров О. В. Формування підприємницької культури дизайнера в умовах приватного вищого навчального закладу : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Черкаси, 2011. 287 с.

509. Філософський словник / за ред. В. І. Шинкарука. Київ : Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1986. 768 с.

510. Фінагіна О. В. Культура підприємництва і розвиток ринкових відносин в Україні. *Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности* / редкол. И. П. Булев (отв. ред.) и др. Донецк : НАН Украины. Институт экономики промышленности, 2004. С. 175–181.

511. Фоменко К. І. Опитувальник мотиваційних орієнтацій підприємницької діяльності. *Вісник Харківського нац. пед. ун-ту ім. Г. С. Сковороди. Психологія.* 2020. Вип. 62. С. 276–292.

512. Франклин Б. Моя автобиография. Совет молодому торговцу. Москва : АСТ, 2015. 92 с.

513. Фрейджер Р., Фейдимен Д. Личность. Теории, эксперименты, упражнения. 5-е меджунар. изд. Москва : ОЛМА-ПРЕСС, 2001. 864 с.

514. Хакен Герман. Синергетика (Synergetics). Москва : Мир, 1980. 405 с.

515. Харламов И. Ф. Педагогика. Москва : Педагогика, 1990. 268 с.

516. Харченко К. В. Мягкое управление в современном обществе: тактика или стратегия? *Технологии мягкого управления в социальных системах*. Белгород : Константа, 2007. С. 21–24. URL: http://leveltar.narod.ru/a/soft.pdf (дата обращения: 07.04.2020).

517. Хоменко П. В. Теоретичні і методичні основи природничонаукової підготовки майбутніх фахівців фізичної культури у вищому педагогічному навчальному закладі : дис. … д-ра пед. наук : 13.00.04. Полтава, 2014. 588 с.

518. Хубаев Г. Н., Патрушина С. М., Савельева Н. Г., Веретенникова Е. Г. Информатика : учеб. пособ. Ростов-на-Дону : Издательский центр «МарТ», 2010. 288 с.

519. Худякова Н. Ю. Психологічні особливості мотивації підприємницької діяльності : автореф. дис. … канд. психол. наук : 19.00.10.

Київ, 2008. 20 с.

520. Хуторской А. В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования. *Народное образование*. 2003. № 2. С. 48–51.

521. Хуторской А. В. Современная дидактика : учеб. для вузов. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 544 с.

522. Хюбнер С., Новікова І. Е., Харіна О. О. Розвиток підприємницького клімату в дослідницьких університетах. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 314–320. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/51.pdf (дата звернення: 23.02.2020).

523. Царенко К. В. Розвиток професійно-педагогічної компетентності тренерів-викладачів ДЮСШ у процесі підвищення кваліфікації : дис. … канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2017. 284 с.

524. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (дата звернення: 06.04.2020).

525. Чалдини Р. Психология влияния. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 288 с.

526. Челышев М. Ю. О концепции правового регулирования отношений с участием спортсменов. *О гражданско-правовых отношениях между спортсменом и физкультурно-спортивной организацией. Пути развития :* материалы конференции и круглого стола «Обсуждение проекта Федерального закона «О спортивной подготовке» (г. Москва, 2009 г) / сост. Сараев В. В., Шаповалов А. В. Москва : Человек, 2010. С. 39.

527. Чепуренко Я. О. Навчально-методичний комплекс як вид навчального видання. *Актуальні проблеми теорії соціальних комунікацій* : матеріали науково-звітної конференції викладачів кафедри журналістики Інституту української філології та літературної творчості ім. А. Малишка, НПУ ім. М. П. Драгоманова / Інститут української філології НПУ ім. М. П. Драгоманова. Київ : Ореол-сервіс, 2013. Вип. III. С. 7–14.

528. Черненко Н. М. Теоретичні і методичні засади підготовки майбутніх

менеджерів освіти до управління ризиками у навчальних закладах : дис. д-ра пед. наук : 13.00.04. Одеса, 2016. 511 с.

529. Чеснова Е. Л. Предпринимательство в сфере физической культуры и спорта : учеб. пособ. URL: https://uchebnik-online.net/book/444-predprinimatelstvo-v-sfere-fizicheskoj-kultury-i-sporta-uchebnoe-posobie-chesnova-el/11-23-fizicheskaya-kultura-i-sport-v-strukture-sovremennogo-rynka.html (дата звернення: 16.11.2020).

530. Чорна Л. Г. Психологія забезпечення розвитку творчих здібностей учнів. *Психологічна газета.* 2001. № 2. С. 42–46.

531. Шайнер Г. І. Розвиток комерційної освіти на західноукраїнських землях (друга половина XIX – перша третина XX століття) : дис. … канд. пед. наук : 13.00.01. Тернопіль, 2012. 200 с.

532. Шапошник Д. О. Ресурси теорії самоефективності особистості у сучасній психології. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Психологія*. 2011. № 937. Вип. 45. С. 302–305.

533. Шевченко С. В. Підготовка бакалаврів спеціальності «Облік і аудит» до авторматизації бухгалтерського обліку малих підприємств : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Запоріжжя, 2016. 231 с.

534. Шиянов Е. И., Котова И. Б. Развитие личности в обучении : учеб. пособ. [для студ. пед. вузов]. Москва : Академия, 1999. 288 с.

535. Шкільов О. В., Балан О. Д., Ткачук В. А., Ланченко Є. О., Гаврилюк І. П., Ярославський В. А., Барабан С. С. Економіка праці і соціально-трудові відносини : підручник / за ред. О. В. Шкільова. Київ : ЦП «Компринт», 2015. 750 с.

536. Шляхетко В. В. Підприємницька культура в системі факторів підвищення конкурентоспроможності поліграфічних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Львів, 2004. 259 с.

537. Шматко Н. А. На пути к практической теории практики: «Послесловие» к книге П. Бурдьё. *Практический смысл*. Санкт-Петербург : Алетейя, 2001. С. 548–562.

538. Шубін О. О., Гладкий М. О. Організаційна культура як соціально-

економічний феномен у контексті сучасної парадигми управління. *Проблеми економіки. Економічна теорія*. 2013. № 3. С. 239–246.

539. Шугальский С. С. Социальные практики: интерпретация понятия. *Знание. Понимание. Умение*. 2012. № 2. С. 276–280.

540. Шумпетер Й. Теория экономического развития / пер. с нем. В. С. Автономова. Москва : Прогресс, 1982. 401 с.

541. Щедровицкий П. Г. Культура предпринимательской деятельности : лекции. Мытищи : Дорваль, 1991. 206 с.

542. Щербаков Е. П. Экспресс-опрос как оперативный метод контроля знаний занимающихся. *Психопедагогика в правоохранительных органах*. 1996. № 2 (4). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ekspress-opros-kak-operativnyy-metod-kontrolya-znaniy-zanimayuschihsya (дата обращения: 07.04.2020).

543. Щербина Р. Г., Ковальов В. О. Розвиток підприємництва у сфері спорту для всіх. URL: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/6083/1/%20ilovepdf_com-182-184.pdf (дата звернення: 21.10.2020).

544. Щубелка Н. В. Культурологічний вимір освіти як соціального інституту. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2735/1/Культурологічний%20вимір%20освіти%20як%20соціального%20інституту.pdf (дата звернення: 25.03.2020).

545. Экономическая культура населения Украины / под ред. В. М .Вороны, Е. И. Суименко. Киев : Институт социологии НАН Украины, 2008. 316 с.

546. Электронный учебник по статистике. Москва : StatSoft Inc., 2012. URL: http://www.statsoft.ru/home/textbook/default.htm (дата обращения: 07.04.2020).

547. Bandura A. Social foundations of thought and action: a social cognitive theory. Englewood Cliffs. New York : Prentice-Hall., 1986.

548. Bettelheim B. Individual and Mass Behavior in Extreme Situations. *Abnorm. Psychol. Albany*. 1943. 432 p.

549. Byrka M. F., Sushchenko A. V., Svatiev A. V., Mazin V. M., Veritov O. I. A New Dimension of Learning in Higher Education: *Algorithmic Thinking.*

Propósitos y Representaciones, 9(SPE2), e990. Doi: http://dx.doi.org/10.20511/pyr2021.v9nSPE2.990.

550. Clark B. R. Creating Entrepreneurial Universities. Organizational Pathways of Transformation. Iau press. *Issues in higher education*. Oxford : Pergamon&Elsevier Science, 1998. 180 p.

551. Deakins D., Freel M. Entrepreneurial learning and the growth process in SMEs.*The Learning Organization*. 1998-08. T. 5. P. 144–155. doi:10.1108/09696479810223428.

552. Fitswarm. Офіційний сайт. URL: https://www.fitswarm.com/ (дата звернення: 07.04.2020).

553. Haidar J. I. Impact of Business Regulatory Reforms on Economic Growth. *Journal of the Japanese and International Economies, Elsevier*. 2012. Vol. 26 (3). P. 285–307.

554. Hayek F. A., Cantillon R., Higgs H. Essai Sur la Nature du Commerce en General. *The Economic Journal*. 1932-03. Vol. 42. P. 6. doi:10.2307/2223737.

555. HeartIn. Офіційний сайт. URL: https://heartin.net/ (дата звернення: 07.04.2020).

556. Jean-Baptiste Say. A Treatise on Political Economy. doi:10.4324/9781351315685.

557. Jennifer R. Culley. A Glossary of Political Economy Terms. *Reference Reviews*. Vol. 27. № 5. P. 22–23. URL: https://doi.org/10.1108/RR-02-2013-0039 (дата звернення: 07.04.2020).

558. Knight F. H. Risk, uncertainty and profit. New York : Cosimo Classics, 2005. XIV. 381 p.

559. Laureiro-Martínez D., Canessa N., Brusoni S., Zollo M., Hare T. Frontopolar cortex and decision-making efficiency: comparing brain activity of experts with different professional background during an exploration-exploitation task. *Frontiers in Human Neuroscience*. 2014. Vol. 7. doi:10.3389/fnhum.2013.00927.

560. Likert R., Roslow S., Murphy G. A Simple and reliable method of scoring the Thurstone attitude scales. *The Journal of Social Psychology*. 1934. Vol. 5.

P. 228–238. doi:10.1080/00224545.1934.9919450.

561. Mahlaela Kedibone I. Teacher assessment for teacher professional development. Thesis (MEd) Stellenbosch University, 2012. Vol. 99. URL: http://scholar.sun.ac.za/handle/10019.1/71703 (дата звернення: 07.04.2020).

562. Malmberg J. Tracing the process of self-regulated learning – students' strategic activity in g/n Study learning environment. University of Oulu Graduate School; University of Oulu, Faculty of Education Acta Univ, 2014. P. 142. URL: http://jultika.oulu.fi/Record/isbn978-952-62-0470-3 (дата звернення: 07.04.2020).

563. MindMeister. Офіційний сайт. URL: https://www.mindmeister.com (дата звернення: 07.04.2020).

564. Mindomo. Офіційний сайт. URL: https://www.mindomo.com/ru/ (дата звернення: 07.04.2020).

565. Neil M. W. An operational and systems approach to research tegy in educational technology. *Aspects of educational technology*. 1970. Vol. 111.

566. Ovao. Офіційний сайт. URL: http://www.ovao.com/ (дата звернення: 07.04.2020).

567. Solesvik M., Westhead P. Fostering of Entrepreneurship Competencies and Entrepreneurial Intentions in a Weak Ecosystem. *Foresight and STI Governance*. 2019. Vol. 13. № 4. P. 60–68. URL: https://foresight-journal.hse.ru/data/2019/12/06/1520944350/5-Солесвик-60-68.pdf (дата звернення: 20.02.2020).

568. The Goals of the GUESSS Project. URL: http://www.guesssurvey.org/goals/ (дата звернення 19.02.2020).

569. Thomas K. W., Kilmann R. H. Thomas-Kilmann conflict mode instrument. Tuxedo, New York : XICOM, 1974. 16 p.

ДОДАТКИ

Додаток А. Опитувальник з оцінювання рівня підприємницької культури

*Інструкція: з*апропонований Вам тест-опитувальник містить 35 запитань. До кожного із запитань подано варіанти відповідей. Уважно прочитайте кожне запитання і обведіть літеру з вибраною Вами відповіддю. У тесті немає «правильних» і «неправильних» відповідей. Намагайтеся почуватися вільно і відповідати щиро. Перевагу надавайте тій відповіді, яка більшою мірою відповідає Вашим переконанням.

Тест

1. На Вашу думку найбільш вагомими мотивами для започаткування власної справи є:

a) бажання реалізувати свої можливості

b) бажання мати свободу у вирішенні життєвих питань

c) бажання створювати щось нове

d) бажання отримати визнання в суспільстві

e) бажання бути фінансово незалежною людиною

2. Найбільш притаманною ознакою Вашої особистості є:

a) якщо Ви беретеся за щось, то завжди доводите це до кінця

b) для Вас в будь-якій справі важливіше не виконання, а кінцевий результат

c) Ваша думка про самого себе може не раз змінитися під впливом нових обставин

d) Ви сумніваєтеся в своїх силах, здібностях

e) якщо у Вас щось не виходить, то нерідко виникає бажання покинути цю справу

3. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим переконанням:

a) тільки по-справжньому сміливі дії дають змогу людині стати популярною і здобути визнання

b) тільки несподівані обставини і деяке почуття небезпеки дають мені стимул мобілізуватися

c) у творчій справі основне – зухвалий задум, нехай навіть наприкінці нас чекає невдача

d) по-справжньому розумна людина уникає поспішних рішень – вона вміє дочекатися таких моментів, коли діяти можна напевно

e) я не отримую задоволення від відчуття ризику

4. Найбільш притаманною ознакою Вашої особистості є:

a) обов’язкове повернення до розпочатої справи, навіть якщо Вас ніхто не контролює

b) зіткнувшись з невдачею, Ви не впадає у відчай, а змушує невдачу

працювати на себе

c) ряд Ваших ідей сприймаються оточуючими лише після багаторазового їх висунення

d) у своїх планах Ви найчастіше сподіваєтесь на удачу, ніж на себе

e) обставини сильніші за Вас, навіть якщо Ви дуже бажаєте щось змінити

5. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим думкам і діям:

a) Ви не лише добре уявляєте: де, скільки і чому було марно витрачено часу, а й відшукуєте способи скорочення втрат у таких ситуаціях

b) Ви завжди складаєте план роботи та справ на день, тиждень, місяць

c) Ви періодично впорядковуєте свої речі, предмети, потім складаєте їх де завгодно, а через деякий час знову наводите лад

d) Ви дотримуєтеся такого принципу: що вдалося зробити сьогодні – добре, а що не вдалося – виконаю, можливо, наступного разу

e) Ви переконані, що своєчасно виконане завдання – прямий шанс отримати нове, тому поспішати не слід

6. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим переконанням:

a) ніякі особисті або професійні інтереси не можуть бути вище поваги та довіри до своїх клієнтів і колег

b) люди повинні діяти по ситуації, вони можуть чинити так, як їм зручніше і комфортніше, щоб не йти на конфлікти з тими, хто їх оточує

c) дотримання власних принципів створює потрібний імідж

d) при зміні зовнішніх обставин можна різко і не обдумуючи змінити своє рішення

e) принципи заважають успішному бізнесу

7. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим думкам і діям:

a) беручи на себе будь-яке зобов’язання, Ви робите все можливе для забезпечення його найкращого виконання

b) у відносинах з клієнтами та колегами не існує дрібниць. Виконання будь-якого, навіть найменшого зобов’язання створює довіру

c) виконання зобов’язань повинно здійснюватись відповідно укладеним певним чином документам

d) порушення обіцянок не є критичним чинником при наданні послуг

e) гніт зобов’язань скорочує свободу та креативність

8. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим переконанням:

a) дотримання прав людини під час здійснення підприємницької діяльності є умовою її успішності

b) найвища продуктивність і найбільший прибуток не повинні досягатися за рахунок завдавання шкоди довкіллю

c) затримка заробітної плати є нормальною ситуацією з огляду на масштаби кризових явищ

d) у роботі іноді треба керуватися принципом: «Мета виправдовує засоби»

e) треба робити справу, а не замислюватися над тим, як це відіб'ється на людях

9. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим думкам і діям:

a) здійснення морального самоконтролю, формулювання власних моральних зобов'язань і вимог щодо їх виконання є обов'язковою умовою ведення бізнесу

b) якщо мені довелося обдурити когось, я відчуваю докори сумління

c) постійний аналіз своєї поведінки і вчинків річ потрібна, але не необхідна

d) думаю, не слід засуджувати людину, яка обдурює того, хто дозволяє себе обдурити

e) якщо постійно прислухатися до голосу своєї совісті, можна залишитися «без хліба насущного»

10. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим переконанням:

a) поширення недостовірної інформації про підприємство та продукцію, яку воно виробляє, є неприпустимим ні за яких обставин

b) поширення достовірної інформації про стан справ на підприємстві є запорукою формування позитивної репутації та отримання конкурентних переваг

c) з метою привертання уваги споживачів реклама може містити деяку недостовірну інформацію

d) ігнорування багатьох важливих або неприємних деталей – прийнятна ціна заради реалізації прибуткового бізнес-рішення

e) хто дотримується правдивості у веденні бізнесу, той приречений на жебрацький рівень життя

11. Оберіть одне твердження, яке найбільшою мірою відповідає сутності поняття «закони ринку»:

a) закони ринку регулюють обмін товарів, попит і пропозицію, конкурентну боротьбу, грошовий обіг

b) закони ринку є рушійною силою розвитку продуктивних сил, основою диференціації товаровиробників, регулятором товарного виробництва

c) закони ринку об'єднують суб'єктів економічної системи в єдине ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки

d) закони ринку регламентують відносини між виробником і споживачем

e) закони ринку «очищують» суспільне виробництво від економічно слабких та нежиттєздатних господарських одиниць

12. Оберіть одне твердження, яке характеризує оптимальну систему оподаткування для фізичної особи-підприємства, що надає послуги у галузі фізичної культури і спорту:

a) єдиний податок для підприємств 2 групи
b) єдиний податок для підприємств 3 групи
c) загальна система оподаткування
d) єдиний податок для підприємств 4 групи
e) ухилення від сплати податків

13. Оберіть одне твердження, яке обґрунтовує необхідність визначення рентабельності процесів надання послуг (виконання робіт, виробництва і реалізації продукції):

a) оцінка стану використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів
b) контроль взаємозв'язку між ціною, кількістю наданих послуг, витратами та доходом
c) необхідність визначення запасу фінансової стійкості бізнесу
d) потреба у залученні додаткового обсягу ресурсів усіх видів
e) посилення рівня конкуренції

14. Оберіть одне твердження, яке обґрунтовує необхідність застосування маркетингових технологій у галузі надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) формування оптимального асортименту і ціни послуги
b) обрання доцільних методів просування послуг на ринок
c) отримання конкурентних переваг на ринку
d) необхідність підвищення ефективності підприємницької діяльності
e) необхідність підвищення ефективності управління фінансами

15. Оберіть одне твердження, яке найбільшою мірою відповідає високому рівню професійної підготовки фахівця в галузі надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) здатність нести відповідальність за життя та здоров'я людини, розраховувати фізичне навантаження і пропагувати зоровий спосіб життя
b) здатність використовувати спортивні споруди, спеціальне обладнання та інвентар
c) здатність використовувати базові знання з теорії і методики фізичного виховання та спортивної підготовки
d) використовувати та пропагувати різні види та форми рухової активності для ведення здорового способу життя
e) здатність оперувати професійною термінологією, використовувати комунікативні засоби рідної та іноземної мов

16. Яка організаційно-правова форма підприємства, на Ваш погляд, є найбільш зручною при започаткуванні власної справи в галузі надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) фізична особа-підприємець
b) приватне підприємство (юридична особа)
c) товариство з обмеженою відповідальністю
d) повне товариство
e) акціонерне товариство

17. Оберіть одне твердження, яке найбільш точно розкриває сутність

процесів організаційного проєктування:

a) визначення складу й структури трудового колективу, розроблення правил і графіку роботи працівників

b) з'ясування сутності та змісту кожної роботи в організації

c) розробка посадових інструкцій та кваліфікаційних характеристик

d) орієнтація діяльності підприємства на досягнення конкурентоспроможності

e) проведення необхідних науково-дослідних робіт

18. Оберіть одне твердження, яке найбільш точно розкриває мету застосування технологій стратегічного планування в галузі надання фізкультурно-оздоровчих послуг є:

a) визначення можливості настання кризової ситуації, розроблення заходів з управління ризиками та створення умов для подальшого виживання й розвитку підприємства

b) ефективний розподіл ресурсів, адаптація до зовнішнього середовища, координація внутрішніх організаційних чинників

c) визначення заходів конкурентної боротьби

d) застосування стратегічного планування є необов'язковим

e) застосування стратегічного планування є зайвим

19. Найбільш обґрунтованими є управлінські рішення, що приймаються на основі:

a) математичного розрахунку аналітичних показників

b) наявного досвіду, майстерності, знань та вмінь

c) внутрішнього відчуття (інтуїтивного), що рішення є правильним

d) думок колективу фахівців

e) узгодження з виконавцями

20. Застосування прийомів управління власним часом (тайм-менеджмент) дозволяє:

a) скоротити витрати часу на виконання завдань, стреси та кількість помилок

b) підвищити якість організації праці, мотивацію та рівень кваліфікації

c) забезпечити кар'єрне зростання, самовизначення та саморозвиток

d) підвищити рівень ділової культури

e) бути успішною і самодостатньою людиною

21. Оберіть найбільш вагому ознаку, за якою можна зробити висновок про достовірність повідомлень у ЗМІ:

a) представлення різних точок зору на проблему, що висвітлюється

b) джерело або автор повідомлення

c) особа власника телеканалу, сайту, газети

d) термін роботи засобу масової комунікації на інформаційному ринку

e) власне інтуїтивне відчуття правдивості інформації

22. Оберіть одне твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим навичкам застосування інформаційних технологій:

a) я можу створювати складний цифровий контент у різних форматах

(текст, таблиці, зображення, аудіофайли), використовувати інструменти для створення вебсторінок або блогів

b) я можу створювати простий електронний контент (текст, таблиці, зображення, аудіофайли) принаймні в одному форматі, використовуючи цифрові інструменти

c) я можу використовувати додаткові функції засобів комунікації: відеоконференції, обмін даними, спільний доступ

d) я передаю інформацію іншим користувачам в Інтернеті за допомогою інструментів соціальних мереж або в онлайн-спільнотах

e) мені відомі сайти соціальних мереж та інструменти онлайн-співпраці

23. Яка інформація, на Вашу думку, найбільшою мірою слугує створенню позитивного особистого бренду фахівця з надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) про чисельність та досягнення клієнтів

b) про спрямованість тренувальних занять

c) про власні спортивні досягнення

d) про власні уподобання й цінності

e) про цінову політику, знижки та стимулюючі заходи

24. Найбільш ефективними засобами маркетингових комунікацій спортивно-оздоровчої організації є:

a) соціальні мережі та власний веб-сайт

b) телевізійна та радіо реклама

c) особистий продаж

d) стимулювання збуту (знижки, акції, подарунки, програми лояльності тощо)

e) дизайн спортивних приміщень

25. Захист якої інформації фахівцю з надання фізкультурно-оздоровчих послуг необхідно забезпечувати в першу чергу:

a) персональну інформацію клієнтів

b) власні методичні розробки та винаходи

c) контрактну інформацію

d) дані про ресурсне забезпечення бізнесу

e) особисту інформацію

26. Оберіть одне твердження, яке більшою мірою, на Ваш погляд, розкриває сутність соціальної відповідальності малого бізнесу:

a) забезпечення виробництва якісних товарів і послуг

b) створення робочих місць, забезпечення гідних умов праці та її оплати

c) продукування новітніх технологій

d) участь у відкритій та вільній конкуренції

e) використання наявних ресурсів для отримання прибутку

27. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашій поведінці при вирішенні конфліктних ситуацій:

a) я намагаюся вирішити конфлікт з урахуванням і власних інтересів, і інтересів іншого

b) я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого

c) іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини

d) я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції

e) зазвичай я уникаю ситуацій, що можуть викликати суперечки

28. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашій поведінці під час спілкування з людьми:

a) я завжди вислуховую співрозмовника, підтримую розмову, знаходжу точки дотику, розвиваючи спільні інтереси

b) я завжди помічаю, що співрозмовник не хоче продовжувати розмову, а також, що пора міняти тему

c) мені не вистачає витримки вислуховувати співрозмовника, якщо з перших слів зрозуміло, про що йде мова

d) мене дратує надмірна балакучість і порожні розмови «ні про що», а ще екстравагантні витівки задля привернення уваги

e) кожна розмова з ким-небудь дається мені з величезними зусиллями. До того ж, потім я прокручую в голові всі невдалі моменти, що викликає зростання напруги та небажання повторювати невдалий досвід

29. Оберіть одне твердження, яке найбільш повно розкриває соціальну роль підприємства:

a) талановита людина, що висуває нові ідеї і вирішує складні економічні проблеми з користю для себе і для суспільства

b) власник, що прагне за допомогою своєї паці і здібностей використовувати свою власність для отримання прибутку

c) організатор і керівник, здатний керувати людьми і досягати економічного успіху

d) людина, економічна діяльність якої пов’язана з ризиком утратити свій капітал

e) спритний спекулянт і ділок, що умінням і хитрістю привласнює результати праці інших людей

30. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашим переконанням:

a) потрібно завжди суворо дотримуватись закону, навіть за умов втрати вигідних можливостей

b) необхідно дотримуватись законів, що стосуються оподаткування та захисту прав споживачів

c) необхідно дотримуватись лише тих правових норм, порушення яких карається штрафами

d) якщо дотримання правових норм призводить до втрати прибутку, то можна ними знехтувати

e) іноді цілком припустимо нехтувати законом і робити, що хочеш

31. Оберіть твердження, що найбільшою мірою відповідає Вашому розумінню організаційних здібностей фахівця з надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) виявлення поточного стану здоров’я людей, які відвідують групові або

персональні заняття

b) підготовка обладнання та музичного супроводу, ознайомлення з метою заняття

c) вчасно розпочинати і завершувати заняття, точно розраховувати час, відведений на проведення заняття в цілому й окремих його частин

d) огляд і рекомендації щодо вибору спортивної форми і взуття, які підходять для конкретних видів групових або персональних програм

e) створення мотиваційно-навчальної атмосфери на занятті

32. Оберіть твердження, що найбільшою мірою розкриває сутність педагогічної техніки фахівця з надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) володіння методикою складання комбінацій з окремих рухових дій у підготовчій і основній частинах заняття, дотримання логічної послідовності у вивченні й виконанні вправ, послідовне навантаження різних груп м’язів

b) застосування методів формування фізичних якостей в різних частинах заняття: під час розминки, заминки, стретчингу, калістеніки (силового партерного тренування) тощо

c) здійснення підбору конкретних видів і форм організації рухової активності для різних груп населення, підбір вправ відповідно до віку та фізичної підготовленості людей

d) проведення заняття з підготовленою групою імпровізаційним способом, тобто внесення зміни у заздалегідь складений комплекс по ходу заняття

e) узгодження вправ з музикою, уміння органічно розміщувати їх у комплексі (закінчення однієї вправи має бути початком іншої)

33. Оберіть твердження, що найбільшою мірою характеризує виявлення педагогічного оптимізму фахівця з надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) спілкування й встановлення контакту з людьми, створення позитивного настрою, емоційна виразність, надихання, налаштування на заняття

b) ставлення до людей з повагою, лояльно, терпимо, без роздратування, вибудовування взаємин на гуманній, демократичній основі відповідно до принципів і правил професійної етики та етикету

c) мотивування людей до ведення здорового способу життя, збільшення рухового режиму

d) встановлення дружніх взаємовідносин між фітлайкерами, створення позитивного психологічного мікроклімату на занятті

e) анкетування, тестування, педагогічне спостереження, соціологічне опитування для заохочення людей до відвідування занять, підбору перспективних форматів тощо

34. Оберіть твердження, що найбільшою мірою характеризує наявність перцептивних здібностей фахівця з надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) визначення характеру людини, її настрою, забезпечення умов її самореалізації

b) здібність помічати позитивні моменти, хвалити групу, дякувати за працю в кінці заняття, посміхатися

c) надання методичної допомоги (консультування) перед початком і після проведення заняття, пояснення значення й доцільності вправ

d) аналіз, контроль, оцінювання й порівняння результатів тренувального процесу, з подальшим виявленням недоліків для внесення коректив

e) прояв вимогливості й підтримка необхідної дисципліни

35. Оберіть твердження, що найбільшою мірою характеризує наявність креативних здібностей у фахівця з надання фізкультурно-оздоровчих послуг:

a) креативність полягає у розробці абсолютно нових програм, продуктів, послуг, яких на ринку до цього моменту не було

b) здатність висувати нові, несподівані ідеї, що відрізняються від широко відомих, загальноприйнятих, банальних

c) здатність до продукування максимально великого числа нових ідей

d) одна й та сама програма повинна виконуватись кожного разу по новому, з огляду на індивідуальні особливості клієнтів

e) тренування не повинні бути нудними й одноманітними, необхідно виявляти фантазію і готувати кожне заняття заздалегідь

КЛЮЧ

Таблиця А.1

Бальна оцінка відповідей на питання тесту

Питання	Ваговий коефіцієнт ($К_{ваг,е}$, $К_{ваг,к}$)	Бальна оцінка варіантів відповідей ($Е_п$)
I. Психологічний компонент	0,20	
1. Потреби і мотиви	0,30	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
2. Сила волі та наполегливість	0,20	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
3. Рішучість і сміливість	0,10	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
4. Діловитість, ініціативність	0,25	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
5. Організованість	0,15	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
II. Етичний компонент	0,20	
6. Принциповість	0,10	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
7. Обов'язковість	0,30	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
8. Дотримання прав інших людей	0,25	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
9. Сумління	0,15	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
10. Правдивість	0,20	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
III. Економічний компонент	0,12	
11. Розуміння сутності законів ринку	0,10	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
12. Обізнаність щодо моделей оподаткування	0,15	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
13. Розуміння сутності ефективності підприємницької діяльності	0,25	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
14. Розуміння необхідності застосування маркетингових технологій	0,20	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
15. Розуміння критеріїв високого рівня професіоналізму	0,30	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
IV. Управлінський компонент	0,12	
16. Орієнтування у процесах започаткування бізнесу	0,15	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
17. Розуміння сутності процесів організаційного проєктування	0,25	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1

Продовження табл. А.1

Питання	Ваговий коефіцієнт ($К_{ваг,е}$, $К_{ваг,к}$)	Бальна оцінка варіантів відповідей ($Е_n$)
18. Розуміння місця і ролі стратегічного планування у підприємницькій діяльності	0,30	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
19. Розуміння умов застосування різних технологій прийняття управлінських рішень	0,20	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
20. Розуміння доцільності застосування тайм-менеджменту	0,10	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
V. Інформаційно-комунікаційний компонент	0,12	
21. Медіа та інформаційна грамотність	0,20	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
22. Володіння інформаційними технологіями	0,15	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
23. Інформаційне забезпечення брендінгу	0,30	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
24. Обізнаність щодо основних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності	0,25	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
25. Розуміння необхідності захисту інформації	0,10	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
VI. Соціальний компонент	0,12	
26. Розуміння сутності соціальної відповідальності	0,10	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
27. Поводження в конфліктних ситуаціях	0,20	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
28. Розвиток комунікативних навичок	0,15	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
29. Переконання щодо соціальної ролі підприємця	0,30	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
30. Рівень нормативної саморегуляції	0,25	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
VII. Педагогічний компонент	0,12	
31. Дидактично-організаторські здібності	0,30	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
32. Педагогічна техніка	0,25	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
33. Педагогічний оптимізм	0,20	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
34. Перцептивні здібності	0,15	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1
35. Креативність	0,10	a) 5; b) 4; c) 3; d) 2; e) 1

Розрахунок результатів.

Зважена оцінка кожного компонента (позначені у табл. Б.1 римськими цифрами) визначається як сума добутків оцінок по кожному елементу і відповідних коефіцієнтів вагомості:

$$K_n = \sum_{n=1}^{N} E_n \times K_{ваг,е} ,$$

де $К_n$ – зважена оцінка n-ого компоненту, бали; $Е_n$ – бальна оцінка n-ого елементу (питання тесту) відповідно обраній відповіді, бали; $К_{ваг,е}$ – ваговий коефіцієнт n-ого елементу (питання тесту), ч.од.

Оцінка рівня підприємницької культури може бути визначена як сума добутків зважених оцінок компонентів та їх коефіцієнтів вагомості:

$$ПК = \sum_{n=1}^{N} K_n \times K_{ваг,к} ,$$

де ПК – оцінка рівня підприємницької культури, бали; $К_n$ – зважена оцінка n-ого компоненту, бали; $К_{ваг,\ к}$ – ваговий коефіцієнт n-ого компоненту, ч.од.

Інтерпретація результатів:

Рівні підприємницької культури:

1,0 балів – незадовільний

1,1-2,0 балів – низький

2,1-3,0 балів – задовільний

3,1-4,0 балів – достатній

4,1-5,0 балів – високий

Таблиця А 2

Бланк методики експертного оцінювання підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту

Компоненти	Ваг. коеф.	Складові елементи	Ваг. коеф.	Бал 1-5
Психологічний	0,20	Потреби та мотиви	0,30	
		Сила волі та наполегливість	0,20	
		Рішучість і сміливість	0,10	
		Діловитість, ініціативність	0,25	
		Організованість	0,15	
Разом				
Етичний	0,20	Принциповість	0,10	
		Обов'язковість	0,30	
		Дотримання прав інших людей	0,25	
		Сумління	0,15	
		Правдивість	0,20	
Разом				
Економічний	0,12	Розуміння сутності законів ринку	0,10	
		Обізнаність щодо моделей оподаткування	0,15	
		Розуміння сутності ефективності підприємницької діяльності	0,25	
		Розуміння необхідності застосування маркетингових технологій	0,20	
		Розуміння критеріїв високого рівня професіоналізму	0,30	
Разом				
Управлінський	0,12	Орієнтування у процесах започаткування бізнесу	0,15	
		Розуміння сутності процесів організаційного проєктування	0,25	
		Розуміння місця і ролі стратегічного планування у підприємницькій діяльності	0,30	
		Розуміння умов застосування різних технологій прийняття управлінських рішень	0,20	
		Розуміння доцільності застосування тайм-менеджменту	0,10	

Продовження табл. А 2

Компоненти	Ваг. коеф.	Складові елементи	Ваг. коеф.	Бал 1-5
Інформаційно-комунікаційний	0,12	Медіа та інформаційна грамотність	0,20	
		Володіння інформаційними технологіями	0,15	
		Інформаційне забезпечення брендінгу	0,30	
		Обізнаність щодо основних засобів маркетингових комунікацій у спортивно-оздоровчій діяльності	0,25	
		Розуміння захисту інформації	0,10	
Соціальний	0,12	Розуміння сутності соціальної відповідальності	0,10	
		Поводження в конфліктних ситуаціях	0,20	
		Розвиток комунікативних навичок	0,15	
		Переконання щодо соціальної ролі підприємця	0,30	
		Рівень нормативної саморегуляції	0,25	
Педагогічний	0,12	Дидактично-організаторські здібності	0,30	
		Педагогічна техніка	0,25	
		Педагогічний оптимізм	0,20	
		Перцептивні здібності	0,15	
		Креативність	0,10	
Разом 31				
Разом				

Додаток Б. Бланк методики «Тест на загальні здібності на підприємництво (GET TEST)»

(Пачковський Ю. Психологія підприємництва : навчальний посібник. 3-тє вид. Київ : Каравела, 2007. С. 63–69).

Інструкція досліджуваному: «Тест містить 54 твердження. Прочитайте уважно кожне твердження. Якщо Ви погоджуєтесь з твердженням, то в бланку відповідей у клітинці обведіть «А», розміщену під порядковим номером твердження, відповідь па яке Ви даєте. Відповідно, якщо Ви не погоджуєтесь з твердженням, обведіть у цій самій клітинці літеру «В». У тексті не існує правильних чи неправильних відповідей. Свою думку висловлюйте вільно і відверто і Ви отримаєте достовірні дані про свої психологічні особливості. Краще давати ту відповідь, яка першою спадає па думку. Час, відведений па виконання тесту, – 10 хвилин. Якщо все зрозуміло, починайте давати відповіді».

Опитувальник

1. Я не проти виконувати рутинну роботу в галузі ФКіС за умови, що вона добре оплачується.

2. Коли визначаю для себе мету, я обираю переважно складні цілі.

3. Я не люблю робити щось нове та нетрадиційне.

4. Здібні люди, які не досягають успіху, зазвичай не використовують шансів, які їм надаються.

5. Я рідко мрію.

6. Зазвичай я відстоюю свою точку зору, якщо хтось зі мною не погоджується.

7. Ти або щось умієш, або не вмієш, зусилля тут не мають жодного значення.

8. Подекуди людям здається, що мої ідеї є незвичними.

9. Якщо я б хотів зіграти в азартну гру, я б зіграв у лотерею, а не в карти.

10. Мені подобаються важкі завдання, які розвивають мої здібності, а не ті, що мені легше вдаються.

11. Я падаю перевагу роботі з помірним гарантованим достатком, ніж роботі, виконання якої може принести збитки, якщо в мене щось не вийде.

12. Я люблю робити те, що мені до вподоби, не хвилюючись про тс, що подумають інші.

13. У більшості випадків, якщо людям щось не вдається, то це пов´язано з невезінням.

14. Мені подобається пізнавати щось нове, навіть якщо доведеться долати труднощі.

15. Якщо в мене виникають проблеми з виконанням завдання, я його відкладаю і переходжу до іншого.

16. Якщо я планую, завжди виконую намічений план.

17. Мені не подобаються раптові зміни в моєму житті.

18. Я би пішов на ризик, якщо шанси б на успіх були 50/50.

19. Я більше розмірковую про теперішнє і минуле, ніж про майбутнє.

20. Якщо 6 у мене виникла добра ідея, як заробити гроші, я позичив би необхідні кошти для того, щоб її втілити.

21. Працюючи у групі, я не проти того, щоб дати можливість комусь керувати процесом.

22. Загалом люди отримують тс, на що вони заслуговують.

23. Я не люблю здогадуватися.

24. Важливішим є добре виконана робота, ніж стосунки з людьми:

25. Я отримаю від життя все те, чого хочу, якщо буду виконувати накази тих людей, які мною керують.

26. Люди вважають, що я ставлю забагато питань.

27. Якщо є можливість поразки, я не ризикуватиму.

28. Мене роздратовує, коли люди запізнюються.

29. Коли я приймаю рішення, мені необхідно мати всі факти, незалежно від того, скільки часу знадобиться для цього.

30. Коли я виконую завдання, рідко звертаюсь по допомогу.

31. Неможливо досягти успіху, якщо ви не перебуваєте у відповідному місці в потрібний час.

32. Мені до вподоби виконання різноманітної праці, ніж дуже добре виконувати одну роботу.

33. Я ліпше працював би з людиною, яка мені подобається, але не дуже добре управляється зі своєю роботою, ніж з кимось, хто мені не до вподоби, хоча є гарним професіоналом.

34. Успіх – це результат важкої праці, він не обов´язково пов´язаний з везінням.

35. Я люблю працювати за звичними схемами, не випробовуючи нові методи.

36. Перш ніж прийняти важливе рішення, я дуже швидко зважую всі «за» і «проти», не зволікаючи з часом па роздуми.

37. Я краще працюватиму над роботою як член команди, ніж братиму відповідальність па себе.

38. Я краще використаю можливість, яка зможе поліпшити ситуацію, ніж робити те, що мені буде одночасно подобатися.

39. Я роблю те, чого від мене очікують, та дію відповідно до інструкцій.

40. Для мене досягнути те, що я хочу, мало пов´язане з везінням.

41. Мені подобається, коли моє життя є організованим і спланованим.

42. Коли я маю справу зі складним завданням, я більше думаю про успіх, ніж про можливу невдачу.

43. Я переконаний у тім, що все те, що відбувається у моєму житті, значною мірою визначається іншими людьми.

44. Я зможу впоратися з багатьма справами одночасно.

45. Мені важко усвідомлювати залежність від послуг, наданих іншими людьми.

46. Я рано встаю, пізно лягаю та не їм через те, щоб виконати певну роботу.

47. Те, до чого ми звикли, є набагато кращим, ніж щось невідоме.

48. Більшість людей вважає, що я впертий.

49. Невдачі людей рідко є результатом поганого планування.

50. Інколи в мене виникає стільки ідей, що я не знаю, яку з них обрати.

51. Мені легко розслабитися під час відпустки.

52. Я отримую від життя все тс, що я хочу, бо наполегливо працюю над цим.

53. Мені легше адаптуватися до змін, ніж дотримуватися рутини.

54. Мені подобається розпочинати нові проєкти, навіть якщо вони є ризикованими.

Бланк відповідей

Обробка результатів

Підсумуйте ваші бали. При цьому в кожному рядку, а їх у бланку відповідей всього дев´ять, додайте собі 1 бал за позицію «В», якщо вона припала на сіру клітинку. А також оцініть в 1 бал кожну обрану вами позицію «А», що припала на світлу клітинку.

Напишіть загальну суму балів з обраних вами «А» і «В» по кожному горизонтальному рядку і перенесіть у таблицю знизу.

Рядок 1..... Рядок 2..... Рядок 3.....

Рядок 4..... Рядок 5..... Рядок 6.....

Рядок 7..... Рядок 8..... Рядок 9.....

Тепер виконайте обрахунки з визначенням «ваги» п´яти секцій, що характеризують ту чи іншу підприємницьку рису, діагностика яких передбачена даним тестом.

Додайте:

бали рядка 1 до рядка 6 – Секція 1... бали рядка 3 визначають – Секцію 2. бали рядка 5 до рядка 8 – Секція 3... бали рядка 2 до рядка 9 –Секція 4... бали рядка 4 до рядка 7 – Секція 5...

Аналіз результатів

Кожна секція оцінює конкретну рису. Високий бал по кожній секції означає ступінь вираженості риси, яка оцінюється у цій секції.

Секція 1. Потреба в досягненнях (подальшому розвитку)

Максимальний бал – 12, середній бал – 9.

Якщо отримали велику кількість балів у цій секції, Ви наділені усіма або значною кількістю таких рис:

– завбачливість;

– самодостатність;

– оптимізм;

– енергійність;

– наполегливість та рішучість;

– зорієнтовапість на результат (завдання);

– ретельність;

– самовпевненість.

Секція 2. Потреба в незалежності/автономії

Максимальний бал – 6, середній бал – 4.

Якщо отримали велику кількість балів у цій секції, для Вас характерним є:

– робити щось нетрадиційне;

– працювати наодинці;

– робити все по-своєму;

– говорити все, що думаєте;

– не схилятися під тиском групи;

– проявляти впертість та цілеспрямованість;

– не піддаватися тиску наказів;

– вирішувати все самостійно.

Секція 3. Схильність до творчості (творчі здібності/нахили)

Максимальний бал – 12, середній – 8.

Якщо отримали високий бал, для Вас характерним є:

– виявляти схильність до нового, невідомого;

– мрійливість;

– здогадливість і розвинена інтуїція;

– очікування виклику, змагання;

– багато ідей;

– допитливість.

Секція 4. Уміння йти на розумний (зважений) ризик

Максимальний бал – 12, середній – 8.

Якщо отримали високий бал, для Вас характерним є:

– адекватна оцінка власних можливостей;

– оцінка більше вигоди, ніж можливості поразки;

– діяти в умовах неповної інформації;

– прийняття складних, але досяжних цілей;

– не зависока амбіційність.

Секція 5. Цілеспрямованість та рішучість

Максимальний бал – 12, середній – 8.

Якщо отримали високий бал у цій секції, то Ви схиляєтеся до:

– не покладання на долю, випадок;

– співставлення результатів з докладеними зусиллями;

– здатності контролювати свою долю;

– впевненості в собі та в своїх діях;

– творення власного успіху своїми руками;

– використання можливостей;

– проявів значної наполегливості при досягненні поставленої мети.

Додаток В. Освітньо-професійна програма підготовки майбутніх бакалаврів фізичної культури та спорту в експериментальному ЗВО

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

УХВАЛЕНО	**ЗАТВЕРДЖЕНО**
Вченою радою ЗНУ	Ректор
Протокол № 11	_____ М.О. Фролов
від «30» травня 2017 р.	«___»_____2017р.

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
«СПОРТ»

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ – перший (бакалаврський) рівень

СТУПІНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ – бакалавр

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ – 01 Освіта

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ – 017 Фізична культура і спорт

Запоріжжя
2017

РОЗРОБЛЕНО проєктною групою, як тимчасовий стандарт вищої освіти підготовки бакалавра за спеціальністю – 017 «Фізична культура і спорт»

Наказ ЗНУ № 550 від 26.12.2016 р.

РОЗРОБНИКИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ:

№ з/п	Прізвище, ім'я, по батькові	Науковий ступінь, вчене звання
1	Сватьєв Андрей Вячеславович	доктор педагогічних наук, професор завідувач кафедри фізичної культури і спорту
2	Караулова Світлана Іванівна	кандидат наук з фізичного виховання та спорту, доцент кафедри фізичної культури і спорту
3	Черненко Олена Євгенівна	кандидат наук з фізичного виховання та спорту, доцент кафедри фізичної культури і спорту
4	Верітов Олександр Ігорович	кандидат наук з фізичного виховання та спорту, старший викладач кафедри фізичної культури і спорту

РОЗГЛЯНУТО на вченій раді факультету фізичного виховання ЗНУ

Протокол №____від_____

Гарант освітньої програми Декан факультету
фізичного виховання
«_____» А.В. Сватьєв «_____» М.В. Маліков

Керівник навчального відділу Проректор з науково-педагогічної
та навчальної роботи
«_____» Л.О.Нестеренко «_____» О.І. Гура

ЗМІСТ

I. Преамбула…… 4
II. Загальна характеристика…… 4
III. Обсяг кредитів ЄКТС, необхідний для здобуття відповідного ступеня вищої освіти……. 5
IV. Перелік компетентностей випускника……. 5
V. Нормативний зміст підготовки здобувачів вищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання……. 6
VI. Форми атестації здобувачів вищої освіти…….. 8
VII. Вимоги до наявності системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти……. 9
VIII. Вимоги професійних стандартів…… 9
IX. Перелік нормативних документів, на яких базується стандарт вищої освіти……. 9
Матриця відповідності визначених освітньо-професійною програмою результатів навчання та компетентностей…… 11

I. Преамбула

Запорізький національний університет. Освітньо-професійна програма «Спорт».

Рівня вищої освіти – перший (бакалаврський) рівень

Ступінь бакалавр

Галузь знань – 01 Освіта

Спеціальність – 017 Фізична культура і спорт

II. Загальна характеристика

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти (шостий рівень НРК України)
Ступінь, що присуджується	Бакалавр
Галузь знань	01 Освіта
Спеціальність	017 Фізична культура і спорт
Освітня програма	Спорт
Форма навчання	Очна (денна); заочна (дистанційна)
Кваліфікація освітня, що присвоюється	Бакалавр фізичної культури і спорту
Кваліфікація професійна	Тренер-викладач з виду спорту (спортивної школи, секції)

Кваліфікація в дипломі	Бакалавр фізичної культури і спорту
Опис предметної області	**Об'єкт вивчення**: забезпечення рухової активності людей з метою їх гармонійного, передусім фізичного, розвитку та ведення здорового способу життя; уніфіковане порівняння досягнень людей у фізичній, інтелектуальній та іншій підготовленостях шляхом проведення спортивних змагань та відповідної підготовки до них. **Цілі навчання:** формування у випускників здатності розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в процесі професійної діяльності у сфері фізичної культури і спорту, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов. **Теоретичний зміст предметної області** (поняття, концепції, принципи та їх використання для пояснення фактів та прогнозування результатів): знання з соціально-гуманітарних, фундаментальних та дисциплін професійної підготовки в обсязі, необхідному для вирішення професійно-прикладних та науково-дослідницьких завдань; загальних теорій та сучасних концепцій фізичної культури і спорту; знання законодавчих актів і нормативних документів; знання комунікацій у професійній сфері, знання основ ділового спілкування, основ ділової іноземної мови, навички навчання, виховання та соціалізації особистості. **Методи, методики та технології (якими має оволодіти здобувач вищої освіти для застосовування на практиці):** залучення різних груп населення до занять фізичною культурою і спортом; спортивного та кондиційного тренування і фізкультурно-спортивної реабілітації; профілактики захворювань та травматизму, надання долікарської допомоги, ведення здорового способу життя; організації та проведення фізкультурно-оздоровчих та спортивних заходів; управління суб'єктами сфери фізичної культури і спорту. **Інструменти та обладнання** (об'єкти/предмети, пристрої та прилади, які здобувач вищої освіти вчиться застосовувати і використовувати): спортивні споруди; фізкультурно-спортивне спорядження та обладнання; наукова апаратура, технічні засоби навчання.
Академічні права випускників	Продовження навчання на другому рівні вищої освіти. Набуття освітніх і професійних кваліфікацій за іншими спеціальностями / спеціалізаціями в системі післядипломної освіти.
Працевлашту-вання випускників	Після закінчення навчання за освітніми програмами бакалавра фізичної культури і спорту випускник здатен виконувати зазначену в ДК 003:2010 професійну роботу і може займати відповідну первинну посаду: 3475 – Тренер-викладач з виду спорту (спортивної школи, секції); 3475 – Інструктор-методист спортивної школи; 3475 – Фітнес-тренер;

	3475 – Інструктор-методист з фізичної культури і спорту; 3475 – Інструктор з аеробіки; 3475 – Інструктор-методист тренажерного комплексу (залу); 3475 – Інструктор із стройової та фізичної підготовки.
Допуск до професії	наявність освітньої та професійної кваліфікації, підтвердженої документом (дипломом ЗВО) про вищу освіту.

III. Обсяг кредитів ЄКТС, необхідний для здобуття відповідного ступеня вищої освіти

Обсяг освітньо-професійної програми у ЄКТС	Обсяг освітньо-професійної програми бакалавра фізичної культури і спорту: – на базі повної загальної середньої освіти з терміном навчання 11 років становить 240 кредитів ЄКТС; – на базі повної загальної середньої освіти з терміном навчання 12 років становить 180-240 кредитів ЄКТС. Обсяг освітньої програми для здобуття ступеня бакалавра фізичної культури і спорту на основі ступеня молодшого бакалавра фізичної культури і спорту або ступеня бакалавра за іншою спеціальністю становить не менше 120 кредитів. Обсяг освітньої програми для здобуття ступеня бакалавра фізичної культури і спорту на основі ступеня молодшого бакалавра за іншою спеціальністю становить не менше 180 кредитів. Мінімум 50% обсягу освітньої програми має бути спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей за спеціальністю фізична культура і спорт, визначених цим державним стандартом вищої освіти. Мінімальний обсяг навчальних і виробничих практик – 10% від загального обсягу освітньої програми, включаючи практики за вибором студентів у разі наявності спеціалізацій.

IV. Перелік компетентностей випускника

Інтегральна компетентність	**ІК**	Бакалавр фізичної культури і спорту здатний розв’язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері фізичної культури і спорту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів відповідних наук, і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Загальні компетентності	**ЗК**	1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. 2. Здатність планувати та управляти часом. 3. Здатність спілкуватися українською мовою як усно, так і письмово. 4. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. 5. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. 6. Здатність використовувати іноземну мову у

		професійній діяльності. 7. Здатність працювати в команді. 8. Навички міжособистісної взаємодії. 9. Навики здійснення безпечної діяльності. 10. Прагнення до збереження навколишнього середовища та дотримання основних гігієнічних норм. 11. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). 12. Здатність до формування світогляду та аналізу розвитку людського буття, суспільства і природи. 13. Здатність інтерпретувати історичний розвиток українського суспільства. 14. Здатність аналізувати економічні процеси. 15. Здатність використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності	**СК (СФК, СПК)**	1. Здатність використовувати під час навчання та виконання професійних видів робіт основ медичних знань, надавати долікарську допомогу особам під час виникнення у них невідкладних станів та патологічних процесів в організмі. 2. Здатність використовувати під час навчання та виконання професійних завдань знань про будову тіла людини та механізми життєдіяльності її організму, фізіологічні та біохімічні основи адаптації до фізичних навантажень різної спрямованості. 3. Здатність використовувати під час навчання та виконання професійних завдань базові знання з теорії і методики фізичного виховання. 4. Здатність застосовувати систему знань із загальної теорії і методики спортивної підготовки. 5. Здатність до загальної орієнтації у застосуванні основних теоретичних положень та технологій оздоровчо-рекреаційної рухової активності. 6. Здатність використовувати під час навчання та виконання професійних завдань базових знань з теорії та методики фізкультурно-спортивної реабілітації осіб з інвалідністю. 7. Здатність використовувати під час навчання та виконання професійних завдань базових знань з історичних закономірностей та особливостей розвитку фізичної культури і спорту. 8. Здатність використовувати різні методи та прийоми навчання, виховання та соціалізації особистості. 9. Здатність визначати закономірності, розвиток і форми психічних проявів людини, а також формувати мотиваційно-ціннісні орієнтації особистості. 10. Здатність використовувати під час навчання та

		виконання професійних завдань базові знання із загальної теорії здоров'я та здатність до інтегрування знань про принципи, шляхи та умови ведення здорового способу життя. 11. Здатність організовувати діяльність та забезпечувати ефективне управління окремими суб'єктами сфери фізичної культури і спорту. 12. Здатність здійснювати підприємницьку діяльність у сфері фізичної культури і спорту. 13. Здатність використовувати спортивні споруди, спеціальне обладнання та інвентар. 14. Здатність здійснювати науково-дослідну діяльність у сфері фізичної культури і спорту. 15. Здатність здійснювати виміри у відповідності до метрологічних вимог, біомеханічний аналіз, синтез, моделювання фізичних вправ та керування рухами людини. 16. Здатність розв'язувати практичні проблеми за невизначених умов в окремих напрямах фізичної культури і спорту.

V. Нормативний зміст підготовки здобувачів вищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання

Знання	**РНЗн**	1. Знати підходи до забезпечення якісного виконання завдань професійної діяльності на основі інструкцій, методичних рекомендацій, встановлених норм, нормативів, технічних умов тощо; вносити рекомендації щодо введення нових чи зміни існуючих вимог до якості послуг у сфері фізичної культури і спорту. 2. Визначати основні економічні закони та категорії; знання базових методів пізнання і аналізу економічних процесів; описувати ринковий механізм та принципи його дії у сфері фізичної культури і спорту. 3. Демонструвати знання сучасної класифікації діагностичних підходів до оцінки здоров'я та використовувати сучасні методи діагностики індивідуального та громадського здоров'я. Розробляти рекомендації щодо профілактики хронічних неінфекційних захворювань, складати персональні програми оздоровлення на основі показників стану здоров'я та пропозицій ВООЗ; організовувати заходи залучення різних груп населення до здорового способу життя. 4. Демонструвати знання теоретичних засад використання рухової активності людини під час дозвілля для формування здоров'я; описувати міжнародний досвід залучення осіб до рухової

		активності; проводити оцінку рухової активності; складати план кондиційного тренування; розробляти та організовувати фізкультурно-оздоровчі заходи для різних груп населення. 5. Застосовувати базові знання з метрології та біомеханіки, виконувати необхідні виміри та розрахунки для обґрунтування засобів фізичної культури та особливостей спортивної техніки. 6. Знати основні поняття, принципи, методи та форми підприємницької діяльності в ринкових умовах господарювання у сфері фізичної культури і спорту; пояснювати показники та демонструвати результати економічної діяльності організації у сфері фізичної культури і спорту; здійснювати планування підприємницької діяльності та прогнозування розвитку суб'єктів фізичної культури і спорту. 7. Демонструвати знання наукової педагогічної термінології та уміння виявляти шляхи застосування педагогічних знань у практиці професійної діяльності; пояснювати дидактичні принципи та інтерпретувати особливості їх реалізації у навчальному процесі, володіти методами організації процесу навчання; визначати особливості формування особистості у різні вікові періоди. 8. Демонструвати знання основ психології особистості, характеристики психологічних процесів, психічних станів людини, психологічних якостей особистості, основ соціальної психології груп і колективу.
Уміння	**РНУ**	1. Демонструвати уміння планувати, чітко формулювати цілі, застосовувати різноманітні методики, технології та практики тайм-менеджменту, які сприятимуть ефективній організації часу відповідно до особистісних та професійних потреб. 2. Демонструвати знання професійного дискурсу, термінології свого фаху, джерел поповнення лексики української та іноземної мови; показувати уміння спілкуватися українською мовою у професійному середовищі, уміння дотримуватися етики ділового спілкування; складати різні види документів, у тому числі іноземною мовою; пояснювати фахівцям і нефахівцям інформацію, ідеї, проблеми, рішення у сфері фізичної культури і спорту; аналізувати іншомовні джерела інформації для отримання даних, що є необхідними для виконання професійних завдань та прийняття професійних рішень. 3. Демонструвати уміння знаходити та аналізувати інформацію з різних джерел; здійснювати комунікаційну взаємодію за допомогою соціальних

		мереж; систематизувати прийоми створення, збереження, накопичення та інтерпретації даних з використанням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій. 4. Демонструвати готовність до освоєння нового матеріалу та вміння оцінювати себе критично; демонструвати поглиблення базових знань з допомогою самоосвіти; демонструвати вміння представити і оцінити власний досвід та аналізувати й застосовувати досвід колег. 5. Демонструвати ефективну співпрацю в команді співробітників окремих суб'єктів сфери фізичної культури і спорту. 6. Оцінювати історичні процеси державно-політичного та соціально-економічного розвитку українського суспільства від найдавніших часів до сьогодення; розпізнавати сутність перетворень, що відбуваються в сучасній Україні, та визначати її місце у загальноєвропейському просторі. 7. Виконувати визначені види рухових дій для занять масовим спортом; дотримуватися рекомендацій щодо тривалості та інтенсивності оздоровчої рухової активності протягом тижня; вести здоровий спосіб життя та здавати встановлені тести і нормативи щорічного оцінювання фізичної підготовленості населення України. 8. Визначати та демонструвати на препаратах, муляжах та іншому матеріалі будову опорно-рухового апарату, серцево-судинної, нервової та інших систем організму людини; пояснювати значення основних понять та визначень, що характеризують перебіг фізіологічних процесів в організмі людини; прогнозувати зміни функціональних процесів при емоційних та фізичних навантаженнях; описувати біохімічні механізми енергетичного та пластичного забезпечення м'язового скорочення. 9. Визначати синдроми поширених захворювань людини; виділяти причини, клінічну картину та засоби профілактики перенапруження систем організму осіб, які займаються фізичною культурою і спортом; діагностувати функціональний стан організму людини; застосовувати основні принципи та засоби надання долікарської допомоги у невідкладних станах та патологічних процесах в організмі; вибирати головні підходи та засоби збереження життя, здоров'я та захисту людей в умовах загрози і виникнення небезпечних та надзвичайних ситуацій; застосовувати гігієнічні заходи у процесі занять фізичною культурою і

		спортом; інтерпретувати основні положення раціонального природокористування, зокрема у сфері фізичної культури і спорту.
Застосування знань	**РНЗЗ**	1.Володіти навичками оцінювання непередбачуваних проблем у професійній діяльності і обдуманого вибору шляхів їх вирішення, нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності; дотримуватися етичних норм ділового спілкування та поведінки. 2. Аналізувати проблеми людини і світу у світоглядному контексті та застосовувати філософські категорії та поняття. 3. Пояснювати принципи, засоби та методи фізичного виховання; інтерпретувати теорію навчання рухових дій; описувати методики розвитку рухових якостей; визначати форми організації занять у фізичному вихованні; враховувати особливості фізичного виховання дітей та молоді. 4. Інтерпретувати принципи, функції та методи управління; визначати особливості структури управляння у сфері фізичної культури і спорту; обґрунтовувати проєкти управлінських рішень для забезпечення ефективної діяльності окремих суб’єктів сфери фізичної культури і спорту; використовувати спортивні споруди, спеціальне обладнання та інвентар; проводити моніторинг змін у законодавстві, орієнтуватися у нормативних актах сфери фізичної культури і спорту.
Комунікація	**РНК**	1. Обирати засоби, методи та форми фізкультурно-спортивної реабілітації відповідно до нозологічних особливостей осіб з інвалідністю; встановлювати контакт із особами різних нозологічних груп з врахуванням етико-деонтологічних аспектів діяльності для успішного забезпечення тренувального процесу та організації змагань. 2. Пояснювати принципи, мету, завдання, засоби та методи спортивної підготовки, обговорювати особливості змагальної діяльності та організацію й проведення спортивних змагань, структуру тренувального процесу, основи відбору і орієнтації спортсменів, основи моделювання та прогнозування у підготовці спортсменів; визначати позатренувальні та позазмагальні засоби стимулювання працездатності та відновлювальних процесів. 3. Описувати особливості розвитку фізичної культури і спорту в різні історичні періоди у світі та Україні; аналізувати процес становлення та розвитку спорту, олімпійського руху та олімпійської освіти на міжнародному та національному рівнях.

Автономія і відповідальність	**РНАіВ**	1. Здійснювати пошук нової інформації, що міститься в різноманітних друкованих та електронних джерелах, користуючись відповідними пошуковими методами і системами. 2. Володіти сучасними методами наукового дослідження, які застосовуються у сфері фізичної культури і спорту, використовувати методи математичної статистики, робити висновки у відповідності до поставлених завдань. 3. Здійснювати проєктування наукової роботи; організовувати та здійснювати наукове дослідження з проблем фізичної культури і спорту.

VI. Форми атестації здобувачів вищої освіти

Форми атестації здобувачів вищої освіти	Атестація здобувачів ступеня вищої освіти бакалавр за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт» здійснюється у формі комплексного кваліфікаційного екзамену.
Вимоги до комплексного кваліфікаційного екзамену	Комплексний кваліфікаційний екзамен має на меті встановлення освітньої та професійної кваліфікації і включає завдання з теорії й методики навчання за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт». Питання комплексного кваліфікаційного екзамену відповідають змісту навчальних програм з 26-і дисциплін і мають професійне спрямування, направлене на творчу розумову діяльність студентів. Програма містить питання всього навчального матеріалу напряму підготовки «Спорт». Мета екзамену: - виявити рівень знань з теорії та методики фізичного виховання, педагогіки та історії фізичної культури; - виявити рівень знання з теорії та методики з обраного виду спорту; - з методики та планування спортивного тренування; - виявити рівень знання з теоретичних відомостей предметів медико-біологічного циклу (фізіології спорту, спортивної медицини, профілактики спортивного травматизму); - з організації змагань з обраного виду спорту та правила проведення змагань.

VII. Вимоги до наявності системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти

У ЗВО повинна функціонувати система забезпечення вищим навчальним закладом якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості), яка передбачає здійснення таких процедур і заходів:

1) визначення принципів та процедур забезпечення якості вищої освіти;

2) здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм;

3) щорічне оцінювання здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних і педагогічних працівників вищого навчального закладу та регулярне оприлюднення результатів таких оцінювань на офіційному веб-сайті вищого навчального закладу, на інформаційних стендах та в будь-який інший спосіб;

4) забезпечення підвищення кваліфікації педагогічних, наукових і науково-педагогічних працівників;

5) забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою;

6) забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом;

7) забезпечення публічності інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації;

8) забезпечення ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату у наукових працях працівників вищих навчальних закладів і здобувачів вищої освіти;

9) інших процедур і заходів.

Система забезпечення вищим навчальним закладом якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості) за поданням ЗВО оцінюється Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти або акредитованими ним незалежними установами оцінювання та забезпечення якості вищої освіти на предмет її відповідності вимогам до системи забезпечення якості вищої освіти, що затверджуються Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти, та міжнародним стандартам і рекомендаціям щодо забезпечення якості вищої освіти.

VIII. Вимоги професійних стандартів

Професійний стандарт відсутній.

IX. Перелік нормативних документів, на яких базується стандарт вищої освіти

1. Закон України «Про вищу освіту». http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.

2. Закон України «Про освіту». Проект. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57141.

3. Національна рамка кваліфікацій. Додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341.

http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-п.

4. ESG – http://ihed.org.ua/images/pdf/standards-and-guidelines_for_qa_in_the_ehea_2015.pdf.

5. ISCED (МСКО) 2011 – http://www.uis.unesco.org/education/documents/isced-2011-en.pdf.

6. ISCED-F (МСКО-Г) 2013 – http://www.uis.unesco.org/Education/Documents/isced-fields-of-education-training-2013.pdf.

7. Національний класифікатор України: «Класифікатор професій» ДК 003:2010.– К. : Видавництво «Соцінформ», 2010.

8. Перелік галузей знань і спеціальностей – http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-п.

9. Напрацювання проекту TUNING (Education) http://www.unideusto.org/tuningeu/publications/269-reference-points-for-the-design-and-delivery-of-degree-programmes-in-education.html

10. Наказ МОН України від 01.06.2016 за №600 «Про затвердження та введення в дію Методичних рекомендацій щодо розроблення стандартів вищої освіти» - http://old.mon.gov.ua/files/normative/2016-06-01/5555/nmon_600.zip

11. Наказ МОН України від 31.05.2016 за №506 Про затвердження Переліку предметних спеціалізацій спеціальності 014 «Середня освіта (за предметними спеціалізаціями)», за якими здійснюється формування і розміщення державного замовлення та поєднання спеціальностей (предметних спеціалізацій) в системі підготовки педагогічних кадрів. - http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0798-16

Порядок внесення інформації, яка повинна міститися в документах про вищу освіту державного зразка . Постанова Кабінету міністрів України від 5 травня 2016 р. № 325: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249014993

Матриця відповідності визначених освітньо-професійною програмою результатів навчання та компетентностей

Результати навчання	Компетентності																																
	Інтегральна компетентність	Загальні компетентності																Спеціальні (фахові, предметні) компетентності															
		ЗК - 1	ЗК - 2	ЗК - 3	ЗК - 4	ЗК - 5	ЗК - 6	ЗК - 7	ЗК - 8	ЗК - 9	ЗК - 10	ЗК - 11	ЗК - 12	ЗК - 13	ЗК - 14	ЗК - 15	СК - 1	СК - 2	СК - 3	СК - 4	СК - 5	СК - 6	СК - 7	СК - 8	СК - 9	СК - 10	СК - 11	СК - 12	СК - 13	СК - 14	СК - 15	СК - 16
РНЗн-1	х	Х		Х			Х														Х					Х							Х
РНЗн-2	х	Х	Х		Х				Х						Х									Х			Х	Х					Х
РНЗн-3	х			Х												Х	Х				Х				Х	Х							
РНЗн-4	х					Х						Х	Х			Х		Х		Х	Х			Х		Х							
РНЗн-5	х	Х					Х			Х								Х						Х								Х	
РНЗн-6	х	Х	Х			Х									Х									Х			Х	Х					
РНЗн-7	х	Х	Х	Х		Х				Х	Х								Х	Х				Х						Х		Х
РНЗн-8	х					Х			Х				Х							Х				Х	Х								
РНУ-1	х	Х	Х			Х	Х	Х	Х						Х									Х			Х					Х
РНУ-2	х	Х		Х		Х	Х	Х				Х												Х						Х		
РНУ-3	х				Х	Х																	Х							Х		Х
РНУ-4	х							Х			Х	Х	Х											Х						Х		
РНУ-5	х					Х		Х	Х	Х	Х	Х	Х											Х	Х							Х
РНУ-6	х					Х					Х	Х	Х	Х									Х									
РНУ-7	х	Х														Х					Х					Х						
РНУ-8	х															Х		Х													Х	
РНУ-9	х					Х				Х	Х		Х			Х	Х	Х	Х	Х	Х					Х						
РНЗЗ-1	х	Х		Х								Х																				Х
РНЗЗ-2	х	Х				Х						Х	Х												Х							
РНЗЗ-3	х												Х			Х				Х	Х		Х			Х						
РНЗЗ-4	х														Х												Х	Х	Х			
РНК-1	х															Х		Х			Х	Х										
РНК-2	х	Х																	Х	Х			Х									
РНК-3	х					Х							Х	Х									Х									
РНАіВ-1	х				Х	Х																								Х		
РНАіВ-2	х				Х																									Х		
РНАіВ-3	х				Х																									Х		

Додаток Г. Навчальний план підготовки бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт»

№ з/п	НАЗВА ДИСЦИПЛІНИ	Розподіл за семестрами			Кредити ЄКТС		Кількість годин				
							Загальний обсяг(год)	аудиторних			
		Екзамен	Заліки	Курс.пр/Курс.р.	Кількість кредитів	Всього модулів		Всього	Лекцій	Лаб.зан	Прак.зан
1. 1.ЦИКЛ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ											
1.1. Нормативні дисципліни											
1.1	Історія України	1			3	2	90	32	16		16
1.2	Іноземна мова (Іноземна мова, Іноземна мова професійно-комуникативної спрямованості)	2	1		6	4	180	90			90
1.3	Українська мова за професійним спрямуванням	1			3	2	90	32			32
Усього:					**12**	**8**	**360**	**154**	**16**	**0**	**138**
1.2. Дисципліни вільного вибору студента											
2.1	Іноземна мова професійно - комунікативної спрямованості (англійська)	7	3,4,5,6		12	11	360	130			130
2.2	Іноземна мова професійно - комунікативної спрямованості (німецька)	*7*	*3,4,5,6*		*12*	*10*	*360*	*130*			*130*
2.3	Іноземна мова професійно - комунікативної спрямованості (французька)	*7*	*3,4,5,6*		*12*	*10*	*360*	*130*			*130*
2.4	Вибіркова дисципліна, що забезпечує формування компетентності з української і зарубіжної культури		3		3	2	90	32	16		16
2.5	Історія українського та зарубіжного мистецтва		*3*		*3*	*2*	*90*	*32*	*16*		*16*
2.6	Історія української та зарубіжної культури		*3*		*3*	*2*	*90*	*32*	*16*		*16*
2.7	Культурне та релігійно-духовне розмаїття світу		*3*		*3*	*2*	*90*	*32*	*16*		*16*
2.8	Світ ідей та почуттів у історії українського мистецтва		*3*		*3*	*2*	*90*	*32*	*16*		*16*
2.9	Сучасна українська і зарубіжна культура		*3*		*3*	*2*	*90*	*32*	*16*		*16*
2.10	Україна в діалозі європейських культур		*3*		*3*	*2*	*90*	*32*	*16*		*16*
2.11	Вибіркова дисципліна, що забезпечує формування компетентності з медичної допомоги, БЖД, ЦЗ		4		3	2	90	24	12		12
2.12	Політологія	5			3	2	90	20	10		10
2.13	Соціологія	*5*			*3*	*2*	*90*	*20*	*10*		*10*
2.14	Філософія	*5*			*3*	*2*	*90*	*20*	*10*		*10*
2.15	HR-менеджмент		6		3	2	90	32	32		
2.16	Ділова та наукова комп`ютерна графіка		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.17	Мовленнєві засади нейролінгвістичного програмування		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.18	Основи здорового способу життя		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		

2.19	Основи міжнародного бізнесу		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.20	Основи психофізіології		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.21	Психологія прийняття рішень		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.22	Психологія: Psychology		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.23	Релігієзнавство		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.24	Соціальне проєктування		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.25	Тайм менеджмент – управління часом		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.26	Технології інтегрального тренінгу		*6*		*3*	*2*	*90*	*32*	*32*		
2.27	Вибіркова дисципліна №2		7		3	2	90	28	28		
2.28	Менеджмент бізнесу		8		3	2	90	22	22		
2.29	Основи критичного мислення		*8*		*3*	*2*	*90*	*22*	*22*		
2.30	Підготовка персонального тренера		*8*		*3*	*2*	*90*	*22*	*22*		
Усього:					**30**	**23**	**900**	**288**	**120**	**0**	**168**
3. 2. ЦИКЛ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ											
2.1. Нормативні дисципліни											
3.1	Анатомія людини	1			6	2	180	64	32	32	
3.2	Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента		2		4	2	120	48	16		32
3.3	Гімнастика з методиками викладання		1		4	2	120	48	16	32	
3.4	Спортивно-педагогічне вдосконалення		1		3	2	90	32		32	
3.5	Біохімія	2			5	2	150	52	26	26	
3.6	Спортивна метрологія	3			5	2	150	56	28	28	
3.7	Психолого-педагогічні основи спортивного тренування	6			3	2	90	48	16		32
3.8	Фізіологія людини	3			3	2	90	56	28	28	
3.9	Курсова робота з фізіології людини			3	1	2	30	0			
3.10	Теорія та методика фізичного виховання	4	3		9	4	270	100	50		50
3.11	Плавання з методиками викладання	4			5	2	150	44	22	22	
3.12	Легка атлетика з методиками викладання	4			5	2	150	44	22	22	
3.13	Біомеханіка	5			5	2	150	40	20	20	
3.14	Фізіологія спорту	5			5	2	150	40	20	20	
3.15	Гігієна фізичного виховання та спорту		5		4	2	120	30	10		20
3.16	Спортивна медицина	6			5	2	150	80	32	48	
3.17	Лікувальна фізична культура		7		4	2	120	42	14		28
3.18	Масаж		7		3	2	90	28		28	
3.19	Спортивні ігри з методиками викладання	8			4	2	120	44	22		22
3.20	Виробнича практика		8*		6	2	180	0			
3.21	Основи валеології	2			5	2	150	52	26		26
3.22	Футбол з методикою викладання		5		3	2	90	20		20	
3.23	Навчальна практика		3*		3	2	90	0			
Усього:					**100**	**48**	**3000**	**968**	**400**	**358**	**210**
2.2.Дисципліни вибору навчального закладу											
4.1	Олімпійський та спортивний рух	1			4	2	120	48	32		16
4.2	Масові спортивні заходи	2			5	2	150	52	26		26

4.3	Кваліфікаційний екзамен зі спеціальності				2	2	60	0			
4.4	Профілактика спортивного травматизму		2		5	2	150	52	26	26	
4.5	Баскетбол з методикою викладання		2		4	2	120	26		26	
4.6	Підприємництво у фізичній культурі і спорті	3			5	2	150	56	28		28
4.7	Волейбол з методикою викладання		3		3	2	90	28		28	
4.8	Одноборства		2		3	2	90	26		26	
4.9	Аеробіка		5		4	2	120	30	10	20	
4.10	Маркетинг в спорті	6			4	2	120	64	32		32
4.11	Атлетизм		6		4	2	120	64	32	32	
4.12	Олімпійський і професійний спорт	7			5	2	150	56	28		28
4.13	Основи реабілітації	7			4	2	120	42	14	28	
4.14	Основи оздоровчого харчування		7		4	2	120	42	14		28
4.15	Спортивні споруди		8		3	2	90	44	22		22
4.16	Виробнича практика		5*		6	2	180	0			
4.17	Навчальна практика		4*		3	2	90	0			
Усього:					**68**	**34**	**2040**	**630**	**264**	**186**	**180**
2.3.Дисципліни вільного вибору студента											
5.1	Теорія і методика масового спорту	4			4	2	120	34	12		22
5.2	Соціально-педагогічні основи діяльності тренера		4		3	2	90	34	12		22
5.3	Теорія спортивного тренування з основами методик	5			3	2	90	30	10		20
5.4	Методи оцінки та прогнозування в спорті		8		3	2	90	32	10		22
5.5	Моделювання спортивної діяльності	7			4	2	120	42	14		28
5.6	Професійна майстерність тренера	8			3	2	90	44	22		22
5.7	Організація спортивних клубів		8		4	2	120	44	22		22
5.8	Сучасні технології в спорті	8			4	2	120	44	22		22
5.9	Курсова робота з теорії спортивного тренування з основами методик			5	1	2	30	0			
5.10	Основи спортивної статистики	*4*			*4*	*2*	*120*	*34*	*12*		*22*
5.11	Організація і проведення спортивних змагань		*4*		*3*	*2*	*90*	*34*		*34*	
5.12	Теорія та методика юнацького спорту	*5*			*3*	*2*	*90*	*30*	*10*		*20*
5.13	Курсова робота з сучасних технологій в спорті			8	1	2	30	0			
5.14	Курсова робота з теорії та методики юнацького спорту		*5**		*1*	*2*	*30*	*0*			
Усього:					**30**	**20**	**900**	**304**	**124**	**0**	**180**
					240	**133**	**7200**	**2344**	**924**	**544**	**876**
		Годин на тиждень									
	Кількість	Курсових робіт			4						
		Екзаменів			29						
		Заліків			33						

Декан факультету
фізичного виховання
д-р біологічних наук, професор
_____ М. В. Маліков
"_____"_____2016 р.

Додаток Д. Робочі програми навчальних дисциплін, що забезпечують формування підприємницької культури

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ
КАФЕДРА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету
фізичного виховання
д-р біологічних наук, професор
_____М. В. Маліков
"_____"_____2016 р.

ВСТУП ДО СПЕЦІАЛЬНОСТІ ТА ІНФОРМАЦІЙНА КУЛЬТУРА СТУДЕНТА

робоча програма навчальної дисципліни
підготовки бакалаврів
спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (освітня програма «Спорт»)

Укладач: канд. наук з фіз. виховання і спорту,
ст. викладач Верітов О.І.

Обговорено та ухвалено на засіданні
кафедри фізичної культури і спорту

Протокол № 1 від «25» серпня 2016 р.

Завідувач кафедри

_____
А. В. Сватьєв

Ухвалено **науково**-методичною радою
факультету фізичного виховання

Протокол № 1 від «29» серпня 2016 р.

Голова НМР факультету

_____ В.М. Фаворитов

2016 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 01 – Освіта/Педагогіка	Нормативна
Загальна кількість годин – 120	Спеціальність: 017 – Фізична культура і спорт (освітня програма: Спорт)	Рік підготовки
		1-й
		Семестр
		2-й
		Лекції
Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання: – 3,5	Освітній ступінь: бакалавр	16 год.
		Практичні, семінарські
		32 год.
		Самостійна робота
		72 год.
		Вид контролю:
		залік

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою дисципліни є розробка і реалізація уявлення про систему вищої освіти України, розгляд особливості праці та надання характеристики фахівця фізичного виховання та спорту, вивчення основ самостійної роботи студентів, ознайомлення студентів з основними правами та обов'язками, роз'яснення про зміст та організацію професійно-педагогічної освіти у закладі вищої освіти, розкриття методики користування інформаційними ресурсами.

Основними завданнями дисципліни є ознайомлення студентів з особливостями праці фахівця з фізичного виховання та спорту, основними функціями професії, навчання технологій підготовки та оформлення результатів навчальної та наукової діяльності; навчання студентів орієнтуванню в інформаційних ресурсах, допомога у засвоєнні алгоритмів інформаційного пошуку відповідно до інформаційних потреб.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти повинні **знати:** історію створення та становлення вищої школи на Україні; особливості та вимоги праці фахівця з фізичного виховання та спорту; характеристику педагогічної професії; форми організації освітнього процесу на факультеті; структуру закладу вищої освіти.

За підсумками вивчення курсу студент повинен **вміти:** орієнтуватись у специфічних особливостях наукової діяльності; користуватись науковою літературою; проводити галузеві дослідження, грамотно писати наукові праці; складати тексти виступів, доповідей тощо, будувати алгоритм інформаційного пошуку у відповідності до інформаційних потреб; оформляти бібліографічні картки; оформляти курсові роботи, наукові статті та перелік літературних та електронно-інформаційних посилань.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні досягти таких **результатів навчання (компетентностей):**

Інтегральна компетентність: здатність розв’язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері фізичної культури і спорту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів відповідних наук, і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК4. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

СК7. Здатність використовувати під час навчання та виконання професійних завдань базових знань з історичних закономірностей та особливостей розвитку фізичної культури і спорту.

СК12. Здатність здійснювати підприємницьку діяльність у сфері фізичної культури і спорту.

СК14. Здатність здійснювати науково-дослідну діяльність у сфері фізичної культури і спорту.

Програмні результати навчання:

РНЗн7. Демонструвати знання наукової педагогічної термінології та уміння виявляти шляхи застосування педагогічних знань у практиці професійної діяльності; пояснювати дидактичні принципи та інтерпретувати особливості їх реалізації у навчальному процесі, володіти методами організації процесу навчання; визначати особливості формування особистості у різні вікові періоди.

РНУ3. Демонструвати уміння знаходити та аналізувати інформацію з різних джерел; здійснювати комунікаційну взаємодію за допомогою соціальних мереж; систематизувати прийоми створення, збереження, накопичення та інтерпретації даних з використанням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій.

РНК3. Описувати особливості розвитку фізичної культури і спорту в різні історичні періоди у світі та Україні; аналізувати процес становлення та розвитку спорту, олімпійського руху та олімпійської освіти на міжнародному та національному рівнях.

РНАіВ1. Здійснювати пошук нової інформації, що міститься в різноманітних друкованих та електронних джерелах, користуючись відповідними пошуковими методами і системами.

РНАіВ2. Володіти сучасними методами наукового дослідження, які застосовуються у сфері фізичної культури і спорту, використовувати методи математичної статистики, робити висновки у відповідності до поставлених завдань.

РНАіВ3. Здійснювати проєктування наукової роботи; організовувати та здійснювати наукове дослідження з проблем фізичної культури і спорту.

Міждисциплінарні зв'язки

Дисципліна ***«Вступ до спеціальності та інформаційна культура студента»*** пов'язана *з циклом загальних гуманітарних та соціально-економічних дисциплін (українська мова за професійним спрямуванням, іноземна мова),* які мають забезпечити випускників відповідними знаннями і сформувати вміння застосовувати їх у майбутній професійній діяльності; *циклом фундаментальних дисциплін для опанування студентами дисциплін професійно-орієнтованого циклу:* з *дисциплінами медико-біологічного блоку (анатомія людини, біомеханіка, фізіологія людини),* які повинні забезпечити природно-наукову підготовку студентів і містять знання про будову органів, тканин, систем організму, фізіологічні та біохімічні механізми їх функціонування у нормі та під час фізичних навантажень, санітарно-гігієнічні умови, необхідні для нормальної життєдіяльності, з дисциплінами спеціально-теоретичного блоку, які повинні забезпечити студентів знаннями з біомеханіки, спортивної метрології, комп'ютерної техніки, фізкультурно-спортивних споруд, олімпійського та професійного спорту, необхідними для їх подальшої тренерської та науково-дослідницької роботи, блоком спеціально-практичних дисциплін, які повинні забезпечити спеціальну педагогічну підготовку з теорії та методики викладання видів спорту, обов'язкових для програм з фізичного виховання та спорту для середніх та закладів вищої освіти. Цикл професійно-орієнтованих дисциплін має допомогти студентам визначитись з обранням майбутньої спеціальності.

3. Програма навчальної дисципліни

Розділ 1. Організаційно-методичні засади навчального процесу у вищій школі

Тема 1. Система вищої освіти в Україні

Характеристика системи вищої освіти в Україні. Види ЗВО. Форми навчання у вищій школі. Історія становлення і розвитку вищої школи. Порівняльна характеристика системи вищої освіти України з іншими країнами.

Тема 2. Організація навчального процесу у закладах вищої освіти

Спрямованість навчального процесу у закладах вищої освіти. Науково-методичне забезпечення навчального процесу. Державні стандарти вищої освіти. Види і форми організації навчальних занять у вищій школі. Форми і методи контролю.

Розділ 2. Вступ до спеціальності «Фізична культура і спорт»

Тема 3. Фізична культура як суспільне явище

Місце фізичної культури в загальній культурі людства. Основні завдання, форми і засоби фізичної культури.

Тема 4. Навчання і побут студентів закладу вищої освіти

Формування студентського контингенту. Права і обов'язки студента закладу вищої освіти. Організація виховного процесу у закладі вищої освіти. Громадські організації студентів.

Розділ 3. Методичні основи підготовки майбутніх фахівців у галузі фізичної культури і спорту

Тема 5. Професійна діяльність тренера- викладача

Особа тренера в сучасному спорті і його функціональні обов'язки. Складники професійної майстерності та структура діяльності тренера. Організація тренувального процесу. Підготовка спортсмена до змагань.

Тема 6. Галузева термінологія. Міжнародний спортивний рух

Зародження спортивної термінології. Термінологічні запозичення з іноземних мов у сфері фізичної культури та спорту. Сучасні проблеми української спортивної термінолексики. Основні термінологічні поняття галузі. З історії зародження та розвитку спорту. Міжнародні спортивні організації. Стародавні та сучасні Олімпійські Ігри. Проблеми сучасного розвитку міжнародного спорту.

Розділ 4. Цифрове забезпечення підприємництва

Тема 7. Програмні засоби управління проєктами

Сутність та історія проєктного підходу до планування бізнесу, характеристика стандартів ведення проєктів (PRINCE2, P2M, RUP та ін.). Приклади впровадження проєктного підходу у діяльність організацій. Класифікація інформаційних систем управління проєктами, основні функціональні блоки цих систем, стандартні параметри проєктів, стандартні способи представлення інформації про проєкти. Складення ментальних мап.

Тема 8. Організація бізнес спілкування у цифровому середовищі. Створення та SEO сайтів

Призначення, класифікація, особливості прикладних програмам для мобільних пристроїв, що дозволяють організовувати спілкування між людьми. Онлайн та офлайн спілкування. Характеристика найбільш розповсюджених сервісів конференц зв’язку (Zoom, Webex, Google Meet). Мережеві професійні спільноти. Особливості використання серсвісів для сумісної роботи над проєктами. Призначення та класифікація сервісів для створення сайтів. Огляд функціональних можливостей сервісів. Алгортим роботи зі створення сайту. Особливості оформлення сайтів. Оптимізація та SEO сайтів.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин			
	усього	зокрема		
		л	п	с.р
Розділ 1. Організаційно-методичні засади навчального процесу у вищій школі				
Тема 1. Система вищої освіти в Україні	15	2	4	9
Тема 2. Організація навчального процесу у закладах вищої освіти	15	2	4	9
Розділ 2. Вступ до спеціальності «Фізична культура і спорт»				
Тема 3. Фізична культура як суспільне явище	15	2	4	9
Тема 4. Навчання і побут студентів закладу вищої освіти	15	2	4	9
Розділ 3. Методичні основи підготовки майбутніх фахівців у галузі фізичної культури і спорту				
Тема 5. Професійна діяльність тренера- викладача	15	2	4	9
Тема 6. Галузева термінологія. Міжнародний спортивний рух	15	2	4	9
Розділ 4. Цифрове забезпечення підприємництва				
Тема 7. Програмні засоби управління проєктами	15	2	4	9
Тема 8. Організація бізнес спілкування у цифровому середовищі. Створення та SEO сайтів	15	2	4	9
Усього годин	120	16	32	72

5. Теми лекційних занять

Назва теми	Кільк. Годин
Тема 1. Система вищої освіти в Україні	2
Тема 2. Організація навчального процесу у закладах вищої освіти	2
Тема 3. Фізична культура як суспільне явище	2
Тема 4. Навчання і побут студентів закладу вищої освіти	2
Тема 5. Професійна діяльність тренера- викладача	2
Тема 6. Галузева термінологія. Міжнародний спортивний рух	2
Тема 7. Програмні засоби управління проєктами	2
Тема 8. Організація бізнес спілкування у цифровому середовищі. Створення та SEO сайтів	2
Разом	16

6. Теми практичних (семінарських) занять

Назва теми	Кільк. Годин
Тема 1. Система вищої освіти в Україні	4
Тема 2. Організація навчального процесу у закладах вищої освіти	4
Тема 3. Фізична культура як суспільне явище	4
Тема 4. Навчання і побут студентів закладу вищої освіти	4
Тема 5. Професійна діяльність тренера- викладача	4
Тема 6. Галузева термінологія. Міжнародний спортивний рух	4
Тема 7. Програмні засоби управління проєктами	4
Тема 8. Організація бізнес спілкування у цифровому середовищі. Створення та SEO сайтів	4
Разом	32

7. Самостійна робота

Назва теми	Кільк. Годин
Тема 1. Система вищої освіти в Україні	9
Тема 2. Організація навчального процесу у закладах вищої освіти	9
Тема 3. Фізична культура як суспільне явище	9
Тема 4. Навчання і побут студентів закладу вищої освіти	9
Тема 5. Професійна діяльність тренера- викладача	9
Тема 6. Галузева термінологія. Міжнародний спортивний рух	9
Тема 7. Програмні засоби управління проєктами	9
Тема 8. Організація бізнес спілкування у цифровому середовищі. Створення та SEO сайтів	9
Разом	72

8. Види контролю і система накопичення балів

№	Види контрольного заходу/кількість контрольних заходів / кількість балів	Кількість контрольних заходів	Кількість балів за 1 захід	Усього балів
1.	Практичне (семінарське) заняття	8	4	32
2.	Підготовка завдання самостійної творчої роботи	2	4	8
3.	Письмова контрольна робота	1	10	10
4.	Поточне тестування: самостійне проходження тесту за матеріалом у системі електронного забезпечення навчання ЗНУ	4	10	40
5.	Підсумкове тестування за матеріалом курсу	1	10	10
	Усього			100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою **ECT8**	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90-100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85-89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75-84 (добре)		
D	70-74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60-69 (достатньо)		
FX	35-59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1-34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

9. Рекомендована література

Основна:

1. Білуха М. Т. Методологія наукових досліджень: підручник. Київ: АБУ, 2002. 480 с.

2. Голуб Ю. І. Основи наукових досліджень: навчальний посібник. Запоріжжя: ЗДУ, 2001. 91 с.

3. Ковальчук В. В. Основи наукових досліджень: навч. посіб. Київ: ВД

«Професіонал», 2004. 208 с.

4. Кушнаренко Н. М. Наукова обробка документів: підручник. Київ: Вікар, 2003. 328 с

5. Пілюшенко В. Л. Наукове дослідження: організація, методологія, інформаційне забезпечення: навчальний посібник. Київ:Лібра, 2004. 344 с

6. Сидоренко В. К. Основи наукових досліджень: навчальний посібник для вузів. Київ: Лібра, 2000. 260 с.

7. Філіпенко А. С. Основи наукових досліджень: конспект лекцій. Київ Вікар, 2004. 208 с.

8. Цехмістрова Г. С. Основи наукових досліджень: навч. посіб. для студ. вузів. Київ: Слово, 2003. 240 с.

9. Шейко В. М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: підруч. для студ. вузів. Київ: Знання, 2004. 307 с.

10. Грищенко У.М. Основи наукових досліджень: навчальний посібник. Київ: Слово, 2001. 250 с.

11. Мацегора І. Л. Основи наукових досліджень та інформаційна культура студентів: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Запоріжжя: ЗНУ, 2010. 200 с.

12. Культин Н. Б. Инструменты управления проектами: ProjectExpert і Microsoft Project. СПб.: БХВ-Петербург, 2009. 160 с.

13. Куперштейн В. Microsoft Project 2013 в управлении проектами. Спб.: BHV-СПб, 2014. 432 с.

14. Вертайм К., Фенвик Я. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий. М.: Издательство Альпина Паблишер, Юрайт, 2010. 384 с.

Додаткова

1. Ведь В.В. Основи наукової організації праці студентів академії. Ужгород: Українська книга, 2001. 240 с.

2. Британ В. Організація вузівської науки. Київ: Слово, 1992. 200 с.

3. Вадзюк О. Б. Організаційні засади українознавчих досліджень у Науковому товаристві ім. Шевченка. *Наука та наукознавство.* 2003. № 2. С. 108-114.

4. Вачевський М. Основи наукової інформації. Дрогобич: Либідь, 1995. 240 с.

5. Головко І. Мовленнєвий аспект викладання курсу «Основи наукових досліджень» у вищих навчальних закладах та школах нового типу. *Рідна школа.* 2003. № 5. С. 27-29.

6. Документація, звіти у сфері науки і техніки. Структура і правила оформлення. Київ: Вища школа, 1995. 58 с.

7. Лудченко А. А. Основи наукових досліджень: навчальний посібник. Київ: Наукова думка, 2000. 328 с.

8. Лук'янець В. С. Сучасний науковий дискурс: Оновлення методологічної культури. Київ: Слово, 2000. 158 с.

9. Осінчук В. Г. Визначення основних спортивних термінів фізичної культури і спорту: навч. посіб. К.иїв: ЛДУ, 1995. 200 с

10. Романчиков В. І. Основи наукових досліджень. Київ: Слово, 1997. 450 с.

11. Спіцин Є. С. Методика організації науково-дослідної роботи студентів у вищому закладі освіти. Київ: Вікар, 2003. 248 с.

12. Шандра В. Про ази культури наукового дослідження. *Наукові праці історичного факультету ЗДУ.* Запоріжжя, 2000. вип. XI. С. 54-61.

13. Євсєєв Д. А. Особливості навчання управляючих проектами навичок роботи у середовищі Primavera // ВісникПМСофт. Журнал із управління проектами для професіоналів. 2005. № 1. С. 34–37.

Інформаційні ресурси

1. Лудченко А. А., Лудченко Я. А., Примак Т. А. Основи научных исследований: учеб. пособие. Киев: Знание, 2001. 113 с. URL: http://www.npu.edu.ua/le-book/book/djvu/.

2. Арнольд И. В. Основи научных исследований в лингвистике: учеб. пособие. Москва: Высш. шк., 1991. 140 с. URL: http://ephil-herzen.com/wp-content/uploads/2008/10/arnold01.pdf.

3. Кириленко А. В. Основы информационной культури. Библиография. вып. 1: учеб. пособие. Санкт-Петербург.: СПбГУ ИТМО. 2008. 156 с. URL: http://www.mediagram.ru/netcat.files/.

4. Цехмістрова Г. С. Основи наукових досліджень: навчальний посібник. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2003. 240 с. URL: http://www.info-library.com.ua/books-book-96.html.

5. Пістунов І. М. Основи наукових досліджень: курс лекцій. URL: http:// library.donntu.efu.ua/bibl_fah/osnnaukdosldnepr.pdf.

6. Білоус В. С. Основи інформаційної культури майбутнього вчителя. URL: http://library.vspu.edu.ua/.

7. Миронова В. В. Інформаційна культура як основа загальної культури людини. URL: http://mdgu-kid.at.ua/publ/infotmaciina_kultura_iak_osnova_zagalnoii_kulturi_liudini.

8. Варвиш О.С. Проблеми становлення та перспективи розвитку інтернет-маркетингу в українській економіці. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_5/235.pdf.

9. Комплексна оптимізація сайта. URL:http://bankstatey.com/index.php?newsid=2206.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ
КАФЕДРА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету
фізичного виховання
д-р біологічних наук, професор
_____М. В. Маліков
"_____"_____2016 р.

ПІДПРИЄМНИЦТВО У ФІЗИЧНІЙ КУЛЬТУРІ І СПОРТІ

робоча програма навчальної дисципліни
підготовки бакалаврів
спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (освітня програма «Спорт»)

Укладач: канд. наук з фіз. виховання і спорту,
ст. викладач Верітов О.І.

Обговорено та ухвалено на засіданні
кафедри фізичної культури і спорту

Протокол № 1 від «25» серпня 2016 р.

Завідувач кафедри

А. В. Сватьєв

Ухвалено **науково**-методичною радою
факультету фізичного виховання

Протокол № 1 від «29» серпня 2016 р.

Голова НМР факультету

В.М. Фаворитов

2016 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 5	Галузь знань 01 – Освіта/Педагогіка	Вибіркова
Загальна кількість годин – 150	Спеціальність: 017 – Фізична культура і спорт (освітня програма: Спорт)	Рік підготовки
		2-й
		Семестр
		3-й
		Лекції
Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання: – 3,5	Освітній ступінь: бакалавр	28 год.
		Практичні, семінарські
		28 год.
		Самостійна робота
		94 год.
		Вид контролю:
		іспит

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування й розвиток підприємницького мислення і підприємницької культури студентів, що ґрунтуються на знаннях правових, організаційних та морально-психологічних засад започаткування і ведення власної справи у галузі надання фізкультурно-спортивних послуг.

Завдання навчальної дисципліни:

− надати студентам теоретичні знання про сутність і види підприємницької діяльності у галузі фізичної культури і спорту;

− ознайомити студентів з правовими і організаційними аспектами започаткування власної справи;

− охарактеризувати наукові уявлення про сутність і особливості підприємницького мислення;

− розкрити сутність підприємницького ризику, сформувати навички щодо оцінювання і мінімізації ризиків;

− сформувати навички вирішення різноманітних комбінаторних завдань в умовах ринкової невизначеності;

− сформувати навички самоаналізу підприємницького мислення з використанням спеціальних діагностичних методик;

− сформувати системне уявлення студентів про підприємницький стиль життя, підприємницьке самовизначення, культуру інновацій;

− розкрити сутність підприємницької відповідальності, ввічливості, чесності, норми поведінки, моральних дилем та механізмів морального вибору.

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати:

− сутність підприємництва як соціальної практики;

− характеристики етапів історичного розвитку підприємництва у галузі фізичної культури і спорту;

− термінологічний апарат предметної області «Підприємництво»;

− характеристики підприємництва як діяльності, що спрямована на отримання прибутку при досягненні згоди між соціальними суб’єктами;

− види та форми підприємницької діяльності у галузі фізичної культури і спорту;

− тенденції та напрями розвитку підприємництва у галузі;

− положення Господарського кодексу України, які регулюють здійснення підприємницької діяльності;

− суб'єктів підприємництва;

− особливості трудових відносин у підприємницькій діяльності;

− сутність організаційної, творчої і ресурсної функцій підприємництва;

− джерела фінансування підприємницьких програм;

− особливості ліцензування та патентування діяльності у галузі фізичної культури та спорту;

− технології захисту інтелектуальних прав підприємців;

− сутність підприємницького мислення;

− сутність та умови виникнення підприємницького ризику;

− системи організації мислення;

− сутність дивергентного мислення, дизайн-мислення (Г. Саймон), алгоритм ТРИЗ (Г. Альтшулер), латеральне мислення (Е. Боно), шість капелюхів мислення Е. Боно;

− сутність та структурні елементи підприємницької культури;

− основи соціальних вчинків;

− сутність підприємницького стилю життя, підприємницького самовизначення;

− сутність культури інновацій;

− сутність підприємницької діяльності як подолання суперечностей між особистим (конкретного підприємця), опозиційним (іншого підприємця) і соціальним (суспільства, народу, країни) буттям;

− сутність моральних дилем та механізм морального вибору;

− сутність відповідальності, ввічливості, чесності підприємця;

− норми поведінки у підприємницькій діяльності.

Після вивчення дисципліни студенти повинні вміти:

– вільно оперувати термінами та поняттями кусу;

– оцінювати рівень підприємницького ризику

– застосовувати спеціальні діагностичні методики для самоаналізу підприємницького мислення.

Відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 01 Освіта/Педагогіка за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт» вивчення дисципліни «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» сприяє формуванню компетентностей та програмних результатів навчання:

Інтегральна компетентність:

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері фізичної культури і спорту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів наук з фізичного виховання і спорту, та характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК4. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК11. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

ЗК14. Здатність аналізувати економічні процеси.

Спеціальні (фахові) компетенції:

СК11. Здатність організовувати діяльність та забезпечувати ефективне управління окремими суб'єктами сфери фізичної культури і спорту.

СК12. Здатність здійснювати підприємницьку діяльність у сфері фізичної культури і спорту.

СК16. Здатність розв'язувати практичні проблеми за невизначених умов в окремих напрямах фізичної культури і спорту.

Програмні результати навчання:

РН3н 2. Визначати основні економічні закони та категорії; знання базових методів пізнання і аналізу економічних процесів; описувати ринковий механізм та принципи його дії у сфері фізичної культури і спорту.

РН3н6. Знати основні поняття, принципи, методи та форми підприємницької діяльності в ринкових умовах господарювання у сфері фізичної культури і спорту; пояснювати показники та демонструвати результати економічної діяльності організації у сфері фізичної культури і спорту; здійснювати планування підприємницької діяльності та прогнозування розвитку суб'єктів фізичної культури і спорту.

РН3З1.Володіти навичками оцінювання непередбачуваних проблем у професійній діяльності і обдуманого вибору шляхів їх вирішення, нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності; дотримуватися етичних норм ділового спілкування та поведінки.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Сутність підприємницької діяльності

Тема 1. Сутність підприємницької діяльності

Підприємництво як соціальна практика. Істричний нарис розвитку підприємництва у галузі фізичної культури і спорту. Термінологічне підгрунтя предметної області «Підприємництво». Мета підприємницької діяльності. Підприємництво як діяльність, спрямована на отримання прибутки при досягненні згоди між соціальними суб'єктами.

Тема 2. Особливості підприємництва у галузі фізичної культури і спорту

Види та форми підприємницької діяльності у галузі фізичної культури і спорта. Тенденції розвитку підприємництва у галузі. Напрямки підприємницької діяльності у галузі: фізкультурно-оздоровчі програми; алгоритми й платформи для самоорганізації спортсменів-любителів; пристрої, що фіксують показники діяльності різних систем організму спортсменів; високотехнологічні матеріали для спортивного одягу та інвентарю; алгоритми і засоби аналізу масивів даних про тренувальні показники і виступи спортсменів; додатки для мобільних пристроїв, що поєднують контент, необхідний сучасному фанату.

Змістовий модуль 2. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

Тема 3. Правові засади підприємництва

Господарський кодекс України як регулятор підприємницької діяльності. Суб'єкти підприємництва. Особливості трудових відносин у підприємницькій діяльності. Ліцензування та патентування діяльності в галузі фізичної культури та спорту.

Тема 4. Організація підприємницької діяльності

Джерела фінансування підприємницьких програм. Ліцензування фізкультурно-спортивного бізнесу. Захист прав підприємців. Методи оцінювання підприємницьких ризиків. Алгоритми визначення стратегії розвитку іноваційного бізнесу у галузі фізичної культури і спорту. Організаціна (організація виробництва, збут, маркетинг, реклама), творча (новаторство, генерація й використання ініціативи, вміння ризикувати) і ресурсна (мобілізація капіталу, трудових, матеріальних і інформаційних ресурсів) функції підприємництва.

Змістовий модуль 3. Інноваційна підприємницька діяльність

Тема 5. Сутність інноваційної діяльності

Уточнення поняття інновації в аспекті фізичної культури і спорту. Загальна інформація про інноваційну діяльність. Завдання інноваційної діяльності. Організаційні

форми інноваційної діяльності. Стратегія інноваційної діяльності. Особливості управління інноваціями. Створення інноваційної компанії. Масштабування операційної діяльності інноваційної компанії. Цикл існування інноваційної компанії.

Тема 6. Приклади інноваційного підходу до роботи у галузі фізичної культури і спорту

Аналіз інноваційних ідей, способів реалізації, історії розвитку декількох стартапів галузі «Фізична культура і спорт». Зокрема моделі управлінської діяльності стартапів: Fitswarm, Racefilly, Strava, Ovao, HeartIn.

Змістовий модуль 4. Підприємницьке мислення

Тема 7. Наукові уявлення про сутність і особливостей підприємницького мислення

Мислення як психологічний феномен. Визначення підприємницького мислення. Погляди Ф. Найта на сутність і особливості підприємницького мислення. Підприєницький ризик. Типи підприємницьких ризиків. Способи оцінювання підприємницького мислення.

Тема 8. Технології розвитку та оцінювання підприємницького мислення

Системи організації мислення. Дивергентне мислення. Дизайн-мислення (Г. Саймон). Алгоритм ТРИЗ (Г. Альтшулер). Латеральне мислення (Е. Боно). Шість капелюхів мислення Е. Боно.

Змістовий модуль 5. Основи підприємницької культури

Тема 9. Сутність та прояви підприємницької культури

Підприємницька культура. Особистість підприємця. Установки підприємця як основа соціальних вчинків. Підприємницька освіта як процес набуття та вдосконалення компетентностей. Підприємницький стиль життя. Підприємницьке самовизначення. Культура інновацій.

Тема 10. Підприємницька етика

Підприємницька діяльність як дії з подолання суперечностей між особистим (конкретного підприємця), опозиційним (іншого підприємця) і соціальним (суспільства, народу, країни) буттям. Моральні ділеми. Механізм морального вибору. Сутність відповідальності, ввічливості, чесності підприємця. Норми поведінки у підприємницькій діяльності.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин			
	усього	зокрема		
		л	п	с.р
Змістовий модуль 1. Сутність підприємницької діяльності				
Тема 1. Сутність підприємницької діяльності	15	2	2	11
Тема 2. Особливості підприємництва у галузі фізичної культури і спорту	15	2	2	11
Змістовий модуль 2. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності				
Тема 3. Правові засади підприємництва	15	2	2	11
Тема 4. Організація підприємницької діяльності	15	4	4	7
Змістовий модуль 3. Інноваційна підприємницька діяльність				
Тема 5. Сутність інноваційної діяльності	15	4	4	7
Тема 6. Приклади інноваційного підходу до роботи у галузі фізичної культури і спорту	15	2	2	11
Змістовий модуль 4. Підприємницьке мислення				
Тема 7. Наукові уявлення щодо сутності і особливостей підприємницького мислення	15	2	2	11

Тема 8. Технології розвитку та оцінювання підприємницького мислення	15	2	2	11
Змістовий модуль 5. Основи підприємницької культури				
Тема 9. Сутність та прояви підприємницької культури	15	4	4	7
Тема 10. Підприємницька етика	15	4	4	7
Усього годин	150	28	28	94

10. **Теми лекційних занять**

Назва теми	Кільк. Годин
Тема 1. Сутність підприємницької діяльності	2
Тема 2. Особливості підприємництва у галузі фізичної культури і спорту	2
Тема 3. Правові засади підприємництва	2
Тема 4. Організація підприємницької діяльності	4
Тема 5. Сутність інноваційної діяльності	4
Тема 6. Приклади інноваційного підходу до роботи у галузі фізичної культури і спорту	2
Тема 7. Наукові уявлення щодо сутності і особливостей підприємницького мислення	2
Тема 8. Технології розвитку та оцінювання підприємницького мислення	2
Тема 9. Сутність та прояви підприємницької культури	4
Тема 10. Підприємницька етика	4
Разом	28

10. **Теми практичних (семінарських) занять**

Назва теми	Кільк. Годин
Тема 1. Сутність підприємницької діяльності	2
Тема 2. Особливості підприємництва у галузі фізичної культури і спорту	2
Тема 3. Правові засади підприємництва	2
Тема 4. Організація підприємницької діяльності	4
Тема 5. Сутність інноваційної діяльності	4
Тема 6. Приклади інноваційного підходу до роботи у галузі фізичної культури і спорту	2
Тема 7. Наукові уявлення щодо сутності і особливостей підприємницького мислення	2
Тема 8. Технології розвитку та оцінювання підприємницького мислення	2
Тема 9. Сутність та прояви підприємницької культури	4
Тема 10. Підприємницька етика	4
Разом	28

10. **Самостійна робота**

Назва теми	Завдання для самостійної роботи	Кільк. Годин
Тема 1. Сутність підприємницької діяльності	Підготовка до семінарського заняття тез з основними думками авторів опрацьованих літературних джерел	11
Тема 2. Особливості підприємництва у галузі фізичної культури і спорту	Підготовка алгоритму підприємницької діяльності у галузі фізичної культури і спорту у графічній формі	11
Тема 3. Правові засади підприємництва	Складання каталогу документів з регламентування підприємницької діяльності. Групова робота	11

Тема 4. Організація підприємницької діяльності	Підготовка до он-лайн семінару: ZOOM семінар зі стейкхолдерами	7
Тема 5. Сутність інноваційної діяльності		7
Тема 6. Приклади інноваційного підходу до роботи у галузі фізичної культури і спорту		11
Тема 7. Наукові уявлення щодо сутності і особливостей підприємницького мислення	Підготовка до он-лайн семінару: ZOOM семінар зі стейкхолдерами. Виконання індивідуального завдання	11
Тема 8. Технології розвитку та оцінювання підприємницького мислення	Самоаналіз власного підприємницького мислення за обраними методиками	11
Тема 9. Сутність та прояви підприємницької культури	Підготовка есе, у якому описані прояви підприємницької культури	7
Тема 10. Підприємницька етика	Підготовка есе, у якому описані прояви моральних дилем, що виникають у підприємницькій діяльності	7
	Разом	94

8. Види контролю і система накопичення балів

Система накопичення балів

№	Види контрольного заходу/кількість контрольних заходів / кількість балів	Кількість контрольних заходів	Кількість балів за 1 захід	Усього балів
1	Практичне (семінарське) заняття	8	4	32
1.	Підготовка завдання самостійної творчої роботи (есе)	2	4	8
2.	Обговорення самостійного творчого завдання на семінарському занятті	5	4	20
3.	Контрольне тестування: самостійне проходження тесту за матеріалом у системі електронного забезпечення навчання ЗНУ	2	10	20
4.	Підсумковий контроль-іспит:			
	Індивідуальне практичне завдання	1	10	10
	Контрольне тестування за матеріалом курсу в письмовому вигляді	1	10	10
	Усього			100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою **ECT8**	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90-100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85-89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75-84 (добре)		
D	70-74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60-69 (достатньо)		
FX	35-59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1-34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

9. Рекомендована література

Закони:

1. Конституція України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/254к/ 96-вр.
2. Господарський Кодекс України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/436- 15.
3. Закон України «Про акціонерні товариства». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text
4. Закон України «Про господарські товариства». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text
5. Закон України «Про кооперацію». URL: https://kodeksy.com.ua/pro_kooperatsiyu.htm
6. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19.
7. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/4618-17.
8. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19.
9. Податковий Кодекс України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws /main/2755- 17.
10. Цивільний Кодекс України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/ 435-15.

Основна:

1. Апопій В. В.,.Середа С. А, Шутовська Н. О. Основи підприємництва: навчальний посібник. Киїі: Новий світ-2000, 2019. 324 с.
2. Бажал Ю. М. та ін. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема: навч. посіб. для ВНЗ / За ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. М. Бажала. Київ: Пульсари, 2015. 278 с.
3. Біляк Т. О., Бірюченко С. Ю., Бужимська К. О. та ін. Основи підприємництва: підручник / Під заг. ред. Н. В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 493 с.
4. Доброва Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с.
5. Колот А. М., Швиданенко Г. О., Петюх В. М. та ін. Створення власного бізнесу: практикум / За заг. ред. А. М. Колота, Г. О. Швиданенко. Київ: КНЕУ, 2016. 328 с.
6. Кулішов В. В. Економічний довідник підприємця: навчальний посібник. 2-е видання. Львів: Магнолія-2006, 2019. 162 с.
7. Мельников А. Основи організації бізнесу: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. 200 с.
8. Педько А. Основи підприємництва і бізнес культури: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 168 с.

Додаткова:

1. Брэнсон Ричард Бизнес в стиле Virgin. Чему вас не научат в бизнесшколе. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 320 с.
2. Король С. Я. Соціальна відповідальність бізнесу: теорія та методологія обліку: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 416 с.
3. Лалу Ф. Компанії майбутнього. Пер. з англ. Р. Ключка. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2017. 544 с.
4. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Львів: Видавництво ЛКА, 2016. 484 с.
5. Райз Е. Стартап без помилок. Пер. з англ. О. Яцини. Харків: Віват, 2016. 368 с.
6. Чан Кім В., Моборн Рене Стратегія Блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Харків: Клуб семейного досуга, 2018. 384 с.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ
КАФЕДРА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету фізичного виховання
д-р фіз. наук, професор
_____ М.В. Маліков
«_____» _____ 2018 р.

МАРКЕТИНГ У СПОРТІ

робоча програма навчальної дисципліни
підготовки бакалаврів
спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (освітня програма «Спорт»)

Укладач: канд. наук з фіз. виховання і спорту,
ст. викладач Верітов О.І.

Обговорено та ухвалено на засіданні
кафедри фізичної культури і спорту

Протокол № 1 від «27» серпня 2018 р.

Завідувач кафедри

А. В. Сватьєв

Ухвалено науково-методичною радою
факультету фізичного виховання

Протокол № 1 від «30» серпня 2018 р.

Голова НМР факультету

В.М. Фаворитов

2018 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 01 – Освіта/Педагогіка	Вибіркова
Загальна кількість годин – 120	Спеціальність: 017 – Фізична культура і спорт (освітня програма: Спорт)	Рік підготовки
		3-й
		Семестр
		6-й
		Лекції
Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання: – 4,0	Освітній ступінь: бакалавр	32 год.
		Практичні, семінарські
		32 год.
		Самостійна робота
		56 год.
		Вид контролю:
		іспит

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування у майбутніх фахівців базові знання щодо загальних положень маркетингового забезпечення роботи спортивних організацій та установ.

Основними **завданнями** дисципліни є:

– ознайомити студента з основними поняттями з галузі маркетингу спорту, фізкультурно-оздоровчих послуг, рекламної та спонсорської діяльності;

– навчити студента самостійно визначати форми та засоби маркетингової стратегії та тактики спортивної організації, методи її побудови;

– основ формування цінової і комунікаційної політики спортивної організації.

Згідно з вимогами освітньої освітньо-професійної програми студенти повинні досягти таких *результатів навчання*:

– розуміння сутності комплексу маркетингу (4Р);

– розуміння сутності та володіння навичками клієнтоорієнтованого підходу до створення бізнесу Customer Development;

– володіння навичками проведення маркетингового дослідження;

– володіння навичками розрахунку ціни на основі витрат, на основі орієнтації на споживачів і конкурентів;

– розуміння сутності і володіння навичками щодо розроблення і просування бренду спортивної організації;

– розуміння сутності маркетингових комунікаційних технологій;

– володіння навичками складання рекламного звернення (оголошення);

– володіння навичками проведення SWOT-аналізу;

– розуміння сутності та володіння навичками обрання маркетингових стратегій.

Інтегральна компетентність: здатність розв’язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері фізичної культури і спорту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів відповідних наук, і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК4. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК14. Здатність аналізувати економічні процеси.

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

СК11. Здатність організовувати діяльність та забезпечувати ефективне управління окремими суб'єктами сфери фізичної культури і спорту.

СК12. Здатність здійснювати підприємницьку діяльність у сфері фізичної культури і спорту.

Програмні результати навчання:

РН3н2. Визначати основні економічні закони та категорії; знання базових методів пізнання і аналізу економічних процесів; описувати ринковий механізм та принципи його дії у сфері фізичної культури і спорту.

РНУ3. Демонструвати уміння знаходити та аналізувати інформацію з різних джерел; здійснювати комунікаційну взаємодію за допомогою соціальних мереж; систематизувати прийоми створення, збереження, накопичення та інтерпретації даних з використанням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій.

РН3З1.Володіти навичками оцінювання непередбачуваних проблем у професійній діяльності і обдуманого вибору шляхів їх вирішення, нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності; дотримуватися етичних норм ділового спілкування та поведінки.

Міждисциплінарні зв'язки.

Важливим завданням вищих навчальних закладів фізкультурного напрямку є підготовка майбутніх фахівців фізичного виховання і спорту до управлінської діяльності у галузі спорту. В процесі викладання навчальної дисципліни «Маркетинг у спорті» майбутні фахівці отримають необхідні знання про структуру та форми сучасних систем спортивного маркетингу, у яких умовах вони здійснюватимуть свою професійну діяльність.

Курс «Маркетинг у спорті» є самостійною дисципліною і має безпосередній зв'язок з такими навчальними дисциплінами, як: «Підприємництво у фізичній культурі і спорті», «Психологія прийняття рішень», «HR-менеджмент», «Організація та проведення спортивних змагань», «Організація спортивних клубів» «Менеджмент бізнесу».

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Загальні положення та особливості маркетингу фізичної культури і спорту

Тема 1. Загальна характеристика маркетингу фізичної культури і спорту

Історія виникнення маркетингу. Визначення маркетингу оздоровчих послуг. Функції маркетингу реабілітаційних послуг. Цілі маркетингу спортивно-оздоровчих послуг. Основні категорії маркетингу спортивно-оздоровчих послуг. Ієрархія потреб за А. Маслоу. Комплекс маркетингу в сфері фізкультурно-оздоровчих послуг (4Р). Особливості реалізації комплексу маркетингу в сфері фізкультурно-оздоровчих послуг.

Тема 2. Методологія Customer development як основа сучасного бізнесу

Встановлення і задоволення потреб і інтересів споживачів як мета підприємницької діяльності; сутність клієнтоорієнтованого підходу до створення бізнесу Customer development; алгоритм Customer development.

Змістовий модуль 2. Підготовка послуг галузі фізичної культури і спорту до виходу на ринок

Тема 3. Маркетингові дослідження

Визначення маркетингового дослідження. Основні принципи маркетингового дослідження. Види маректингового дослідження. Етапи маркетингового дослідження. Цілі маркетингового дослідження. Програма маркетингового дослідження.

Тема 4. Ціноутворення у галузі фізичної культури і спорту

Цілі цінової політики організації. Методи ціноутворення: метод розрахунку ціни на основі витрат; метод розрахунку ціни на основі орієнтації на споживачів; метод розрахунку ціни на основі конкуренції. Процес встановлення ціни на послгугу. Знижки й

націнки. Відповідність ціни і якості послуг. Особливості ціноутворення ринку спортивно-оздоровчих послуг.

Змістовий модуль 3. Просування послуг галузі фізичної культури і спорту на ринку

Тема 5. Образ і товарні константи послуг галузі фізичної культури і спорту

Знакові системи, як інструмент формування образів. Фірмовий образ і стиль. Товарний знак. Торговельна марка. Фірмові константи. Бренд і брендінг.

Тема 6. Основи PRO-MIX. Реклама та PR

Складові Pro-mix. Реклама: поняття реклами, плюси й мінуси реклами, критерії класифікації реклами, характеристика реклами по способах поширення, планування рекламної компанії. PR: визначення пропаганди, основні напрямки пропаганди, засоби й прийоми пропаганди, основні риси PR, подібність і різниця PR і реклами. Пабліситі, як одні з коштів PR.

Змістовий модуль 4. Перспективне маркетингове планування

Тема 7. SWOT-аналіз

Сутність SWOT-аналізу. Методика проведення SWOT-аналізу. Особливості SWOT-аналізу у галузі фізичної культури і спорту.

Тема 8. Маркетингові стратегії

Місія організації. Маркетингові стратегії: стратегія зростання, стратегія стабілізації, стратегія виживання (конгломератної та горизонтальної диверсифікованості). Типологія маркетингових стратегій Дж. П. Грайма: «віолент», «експлерент», «коммутант», «патієнт». Приклади успішного маркетингового планування у галузі. Маркетинг-план.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	сем	інд. зан.	с.р
Структурний модуль 1						
Змістовий модуль 1. Загальні положення та особливості маркетингу фізичної культури і спорту						
Тема 1. Загальна характеристика маркетингу фізичної культури і спорту	15	4	4			7
Тема 2. Методологія Customer Development як основа сучасного бізнесу	15	4	2	2		7
Разом за змістовим модулем 1	30	8	6	2		14
Змістовий модуль 2. Підготовка послуг галузі фізичної культури і спорту до виходу на ринок						
Тема 3. Маркетингові дослідження	16	4	4			7
Тема 4. Ціноутворення у галузі фізичної культури і спорту	14	4	4			7
Разом за змістовим модулем 2	30	8	8			14
Структурний модуль 2						
Змістовий модуль 3. Просування послуг галузі фізичної культури і спорту на ринку						
Тема 5. Образ і товарні константи послуг галузі фізичної культури і спорту	15	4	2	2		7
Тема 6. Основи PRO-MIX. Реклама та PR	15	4	4			7
Разом за змістовим модулем 3	30	8	6	2		14
Змістовий модуль 4. Перспективне маркетингове планування						
Тема 7. SWOT аналіз	15	4	2			7
Тема 8. Маркетингові стратегії	15	4	2	2	2	7
Разом за змістовим модулем 4	30	8	4	2	2	14
Разом	120	32	24	6	2	56

5. Теми лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кільк. годин
1.	Тема 1. Загальна характеристика маркетингу фізичної культури і спорту	4
2.	Тема 2. Методологія Customer Development як основа сучасного бізнесу	4
3.	Тема 3. Маркетингові дослідження	4
4.	Тема 4. Ціноутворення у галузі фізичної культури і спорту	4
5.	Тема 5. Образ і товарні константи послуг галузі фізичної культури і спорту	4
6.	Тема 6. Основи PRO-MIX. Реклама та PR	4
7.	Тема 7. SWOT аналіз	4
8.	Тема 8. Маркетингові стратегії	4
Усього		32

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кільк. годин
1.	Тема 1. Загальна характеристика маркетингу фізичної культури і спорту	4
2.	Тема 2. Методологія Customer Development як основа сучасного бізнесу	4
3.	Тема 3. Маркетингові дослідження	4
4.	Тема 4. Ціноутворення у галузі фізичної культури і спорту	4
5.	Тема 5. Образ і товарні константи послуг галузі фізичної культури і спорту	4
6.	Тема 6. Основи PRO-MIX. Реклама та PR	4
7.	Тема 7. SWOT аналіз	4
8.	Тема 8. Маркетингові стратегії	4
Усього		32

7. Самостійна робота

Тема	Зміст самостійної роботи	Результат	Контрольні заходи	Год. на викон.
1. Загальна характеристика маркетингу фізичної культури і спорту	Розроблення та обґрунтування власного визначення маркетингу фізкультурно-спортивної галузі	Власне визначення маркетингу з невеликим (до 1 стор. А4 обґрунтуванням)	Презентація визначення, через модуль «Завдання» Moodle	7
2. Методологія Customer development як основа сучасного бізнесу	Робота з сайтом Steve Blank's Website. URL: https://steveblank.com	Ессе з викладенням думок щодо ідей	Презентація ессе через модуль «Завдання» Moodle	7
3. Маркетингові дослідження	1. Створення інструменту маркетингового дослідження (анкети) для використання серед здобувачів освіти 2. Проведення анкетування серед студентів групи 3. Оброблення результатів дослідження	Звіт про проведене дослідження	Презентація звіту через модуль «Завдання» Moodle	7

4. Ціноутворення у галузі фізичної культури і спорту	1. Виконання навчального завдання з розрахунку ціни на фізкультурно-спортивну послугу	Прайс-лист фізкультурно-спортивної послуги	Презентація звіту через модуль «Завдання» Moodle	7
5. Образ і товарні константи послуг галузі фізичної культури і спорту	Розроблення фірмового стилю фізкультурно-спортивної організації або продукту	Фірмовий стиль фізкультурно-спортивної організації або продукту у вигляді ескізу або презентації з коротким текстовим описом ідеї	Презентація фірмового стилю через модуль «Завдання» Moodle	7
6. Основи PRO-MIX. Реклама та PR	Розроблення рекламних звернень у відповідності до BCG matrix	Чотири рекламних звернення, створених для довільно обраного продукту галузі	Оцінювання рекламних звернень через модуль «Завдання» Moodle	7
SWOT аналіз	Провдення SWOT аналізу для уявленого стартапу	Матриця SWOT аналізу	Оцінювання матриці SWOT аналізу через модуль «Завдання» Moodle	7
Маркетингові стратегії	Розроблення плану маркетингу власного стартапу	План маркетингу власного стартапу	Оцінювання плану маркетингу стартапу через модуль «Завдання» Moodle	7
Разом				56

8. Види контролю і система накопичення балів

Розподіл балів, які отримують студенти

№	Види контрольного заходу/кількість контрольних заходів / кількість балів	Кількість контрольних заходів	Кількість балів за 1 захід	Усього балів
1	Практичне (семінарське) заняття	10	4	40
5.	Підготовка завдання самостійної творчої роботи (есе)	1	4	4
6.	Обговорення самостійного творчого завдання на семінарському занятті	4	4	16
7.	Контрольне тестування: самостійне проходження тесту за матеріалом у системі електронного забезпечення навчання ЗНУ	2	10	20

8.	Підсумковий	Індивідуальне практичне завдання	1	10	10
		Контрольне тестування за матеріалом курсу в письмовому вигляді	1	10	10
		Усього			100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою **ECT8**	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90-100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85-89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75-84 (добре)		
D	70-74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60-69 (достатньо)		
FX	35-59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1-34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

9. Рекомендована література

Основна

1. Галкин В. В. Экономика спорта и спортивный бизнес. М.: КноРус, 2006. 162 с.
2. Вакалов Л. Г., Гетман Е. П. Маркетинг в физической культуре и спорте: учебное пособие для ин-тов физ. Культуры. Краснодар: КубГАФК, 2003. 325 с.
3. Гуськов С. И. Менеджмент и маркетинг физкультурно-оздоровительных услуг в зарубежных странах. М.: ВНИИФК, 2005. 248 с.
4. Потапова Л. В., Воронкова Т. В. Маркетинг у спорті вищих досягнень: курс лекцій для студентів факультету фізичного виховання. Запоріжжя: ЗНУ, 2010. 120 с.
5. Степанова О. Н. Маркетинг в сфере физической культуры и спорта: монография. М.: Советский спорт, 2003. 256 с.
6. Томич М. Маркетинг в спорте. Рынок и спортивные продукты. Москва: МАФСИ, 2002. 254 с.
7. Артышевский В. Н. Маркетинг физкультурно-спортивных услуг и товаров. Киев: НВП «Эпифис», 2003. 80 с.
8. Мічуда Ю. П. Ринкові відносини та підприємництво у сфері фізичної культури та спорту: навч. посібник. К.: Олімпійська література, 2005. 152 с.
9. Гуськов С.И. Спортивный маркетинг. М.: Олимпийская литература, 2005. 296 с.

Додаткова:

1. Гуськов С. И., Платонов В. Н., Линец М. М., Юшко Б. Н. Профессиональный спорт. М.: Олимпийская литература, 2000. 392с.
2. Гуськов С.И. Спонсор и спорт. М.: МЦНТИ, 2005. 160 с.
3. Кеворков В. В. Практический маркетинг. М.: «РИП-холдинг», 2002. 146 с.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ
КАФЕДРА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету
фізичного виховання
д. біол.н., професор М.В. Маліков
_____
«_31_» _____08_____ 20_19

МЕНЕДЖМЕНТ БІЗНЕСУ

робоча програма навчальної дисципліни
підготовки бакалаврів
спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (освітня програма «Спорт»)

Укладач: к. н. з фіз. культури і спорту, ст. викладач Верітов О.І.

Обговорено та ухвалено на засіданні кафедри фізичної культури і спорту

Протокол № 1 від «27» серпня 2019 р.

Завідувач кафедри

_____ А. В. Сватьєв

Ухвалено **науково**-методичною радою факультету фізичного виховання

Протокол № 1 від «29» серпня 2019 р.

Голова НМР факультету

_____ В.М. Фаворитов

2019 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 01 – Освіта/Педагогіка	Вибіркова
Загальна кількість годин – 90	Спеціальність: 017 – Фізична культура і спорт (освітня програма: Спорт)	Рік підготовки
		4-й
		Семестр
		8-й
		Лекції
Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання: – 1,5	Освітній ступінь: бакалавр	14 год.
		Практичні, семінарські
		10 год.
		Самостійна робота
		68 год.
		Вид контролю:
		залік

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Менеджмент бізнесу» є формування у майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту сучасного управлінського мислення та системи спеціалізованих знань у галузі менеджменту, розуміння концептуальних основ системного управління фізкультурно-спортивними підприємництвом, набуття умінь прийняття адекватних управлінських рішень.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Менеджмент бізнесу» є теоретична та практична підготовка студентів з питань:

– визначення сутності, принципів, мети і функцій менеджменту у галузі фізичної культури і спорту;

– організаційно-функціональних основ управління фізкультурно-спортивним підприємництвом;

– здійснення управлінського циклу менеджерами спортивних організацій;

– організації управлінської діяльності менеджерів різних рівнів;

– застосування сучасних методів і прийомів прийняття управлінських рішень;

– визначення сучасні тенденції менеджменту у галузі фізичної культури і спорту.

Згідно з вимогами освітньої програми студенти повинні досягти таких результатів навчання (компетентностей) щодо вмінь:

РНУ1. Демонструвати уміння планувати, чітко формулювати цілі, застосовувати різноманітні методики, технології та практики тайм-менеджменту, які сприятимуть ефективній організації часу відповідно до особистісних та професійних потреб.

РНУ3. Демонструвати уміння знаходити та аналізувати інформацію з різних джерел; здійснювати комунікаційну взаємодію за допомогою соціальних мереж; систематизувати прийоми створення, збереження, накопичення та інтерпретації даних з використанням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій.

РНУ5. Демонструвати ефективну співпрацю в команді співробітників окремих суб’єктів сфери фізичної культури і спорту.

РНЗЗ1.Володіти навичками оцінювання непередбачуваних проблем у професійній діяльності і обдуманого вибору шляхів їх вирішення, нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності; дотримуватися етичних норм ділового спілкування та поведінки.

РНЗЗ4. Інтерпретувати принципи, функції та методи управління; визначати

особливості структури управляння у сфері фізичної культури і спорту; обґрунтовувати проєкти управлінських рішень для забезпечення ефективної діяльності окремих суб'єктів сфери фізичної культури і спорту; використовувати спортивні споруди, спеціальне обладнання та інвентар; проводити моніторинг змін у законодавстві, орієнтуватися у нормативних актах сфери фізичної культури і спорту.

Міждисциплінарні зв'язки.

Вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент бізнесу» базується на теоретичних положеннях класиків економіки, менеджменту, маркетингу, соціології, психології, соціальної психології та педагогіки. Основою вивчення є теоретичні положення щодо заснування бізнесу, управління персоналом, організаціями, налагодження та координації їх роботи в сучасних умовах ринку, розробки механізмів їх розвитку.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Загальні положення менеджменту фізичної культури і спорту

Тема 1. Сутність, принципи, мета і функції менеджменту у галузі

Сутність менеджменту (менеджмент як функція суспільного розділу та кооперації труда). Визначення менеджменту. Основні поняття і терміни. Мета і функції менеджменту. Огляд класичних джерел з менеджменту. Особливості менеджменту галузі фізичної культури і спорту. Поняття і класифікація методів управління у менеджменті фізичної культури і спорту.

Тема 2. Організаційно-функціональні основи управління фізкультурно-спортивним підприємництвом

Організація, її елементи і функції. Типологія фізкультурно-спортивних організацій. Визначення і різновиди організаційної структури. Розподіл обов'язків. Делегування повноважень. Ієрархічна і мережева структура управління. Характеристика лінійної організаційної структури управління. Характеристика функціональної організаційної структури управління. Характеристика лінійно-функціональної організаційної структури управління. Дивізіональна організаційна структура управління. Матрична організаційна структура управління. Форми влади. Лідерство. Стилі керівництва та їх характеристика.

Змістовий модуль 2. Управлінський цикл та технологія прийняття рішень

Тема 3. Управлінський цикл

Поняття управлінського циклу. Функції менеджменту. Постановка мети. Планування. Організація. Корегування. Контроль. Варіанти управлінського циклу. Особливості управлінського циклу у галузі фізичної культури і спорту. Типові помилки професійної діяльності менеджера, заходи щодо їх запобігання.

Тема 4. Технологія прийняття рішень

Поняття і види управлінських рішень у фізичній культурі і спорті. Типова структура управлінського рішення та вимоги до нього. Технологія вироблення управлінського рішення у фізичній культурі і спорті. Схема розробки та реалізації управлінських рішень. Методи підготовки та обґрунтування рішень.

Змістовий модуль 3. Сучасні тенденції менеджменту у галузі

Тема 5. Традиційна та постмодерністська моделі менеджменту: порівняльний аналіз

Особливості людських ресурсів. Поняття і класифікація методів управління. Методи управління у традиційному менеджменті (економічні: диференціювання заробітної плати, нормативно-економічний, прямого цільового фінансування; організаційно-адміністративні: регламентованого впливу, дисциплінарного виливу; соціально-психологічні методи: привчання, переконання, схвалення, заохочення, засудження, покарання). Методи управління у менеджменті постмодерну (модель Two Pizza).

Тема 6. Менеджмент фізичної культури і спорту в епоху диджиталізації

Сутність диджиталізації. Аспекти диджиталізації. Тенденції трансформації управлінської діяльності, пов'язані із диджиталізацією. Тенденції розвитку цифрових технологій управління людськими ресурсами, комунікаційних технологій, технологій обробки та узагальнення інформації.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин			
	усього	зокрема		
		л	п	с.р
Змістовий модуль 1. Загальні положення менеджменту фізичної культури і спорту				
Тема 1. Сутність, принципи, мета і функції менеджменту у галузі	15	2	-	13
Тема 2. Організаційно-функціональні основи управління фізкультурно-спортивним підприємництвом	15	2	2	11
Разом за змістовим модулем 1	30	4	2	24
Змістовий модуль 2. Управлінський цикл та технологія прийняття рішень				
Тема 3. Управлінський цикл	15	2	2	11
Тема 4. Технологія прийняття рішень	15	2	2	11
Разом за змістовим модулем 2	30	4	4	22
Змістовий модуль 3. Сучасні тенденції менеджменту у галузі				
Тема 5. Традиційна та постмодерністська моделі менеджменту: порівняльний аналіз	15	2	2	11
Тема 6. Менеджмент фізичної культури і спорту в епоху диджиталізації	15	2	2	11
Разом за змістовим модулем 3	30	4	4	22
Усього годин	90	12	10	68

5. Теми лекційних занять

Назва теми	Кільк. годин
Тема 1. Сутність, принципи, мета і функції менеджменту у галузі	2
Тема 2. Організаційно-функціональні основи управління фізкультурно-спортивним підприємництвом	2
Тема 3. Управлінський цикл	2
Тема 4. Технологія прийняття рішень	2
Тема 5. Традиційна та постмодерністська моделі менеджменту: порівняльний аналіз	2
Тема 6. Менеджмент фізичної культури і спорту в епоху диджиталізації	2
Разом	12

6. Теми практичних (семінарських) занять

Назва теми	Кільк. годин
Тема 1. Сутність, принципи, мета і функції менеджменту у галузі	-
Тема 2. Організаційно-функціональні основи управління фізкультурно-спортивним підприємництвом	2
Тема 3. Управлінський цикл	2
Тема 4. Технологія прийняття рішень	2
Тема 5. Традиційна та постмодерністська моделі менеджменту: порівняльний аналіз	2
Тема 6. Менеджмент фізичної культури і спорту в епоху диджиталізації	2
Разом	10

7. Самостійна робота

Назва теми	Кільк. годин
Тема 1. Сутність, принципи, мета і функції менеджменту у галузі	13
Тема 2. Організаційно-функціональні основи управління фізкультурно-спортивним підприємництвом	11
Тема 3. Управлінський цикл	11
Тема 4. Технологія прийняття рішень	11
Тема 5. Традиційна та постмодерністська моделі менеджменту: порівняльний аналіз	11
Тема 6. Менеджмент фізичної культури і спорту в епоху диджиталізації	11
Разом	68

8. Види контролю і система накопичення балів

Система накопичення балів

№ з/п	Вид контрольного заходу	Кількість балів
1	Підготовка есе для участі в круглому столі за темою Сутність, принципи, мета і функції менеджменту у галузі	13
2	Створення моделі організаційної структури у програмі Mindomo	15
3	Підготовка розгорнутої характеристики побудови власного бізнесу через описання окремих функцій менеджменту: визначення мети, планування, організації, корегування та контролю	14
4	Виконання кейс-завдань	15
5	Участь у діловій грі	15
6	Побудова діаграми Ганта для виконання управлінського проєкту	15
7	Підсумкове тестування з дисципліни	13
	Усього	100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою **ECT8**	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90-100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85-89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75-84 (добре)		
D	70-74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60-69 (достатньо)		
FX	35-59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1-34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

9. Рекомендована література

Основна

1. Бутко М. П. Теорія прийняття рішень: підруч. Київ: Центр навчальної і практичної літератури, 2018. 360 с.

2. Веснин В. Р. Основы менеджмента: учеб. Москва: Проспект, 2013. 320 с.

3. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: учеб. 5-е изд. стереотип. Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014. 576 с.

4. Кравченко В. О. Менеджмент: навч. посіб. Одеса: Атлант, 2013. 165 с.

5. Кузнецова Т. О. та ін. Менеджмент: теорія та практика: навч. посіб. Львів: Магнолія 2006, 2013. 293 с.

6. Михайлов С. І. Менеджмент: навч. посіб. 2-ге видання. Київ: Центр навчальної і практичної літератури, 2017. 536 с.

7. Мостенська Т. Л. та ін. Менеджмент: підруч. 2-ге вид. Київ: Кондор, 2013. 758 с.

8. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій: навч. посіб. Київ: Центр навчальної і практичної літератури, 2018. 568 с.

9. Негрей М. В., Тужик К. Л. Теорія прийняття рішень: навч. посіб. Київ: Центр навчальної і практичної літератури, 2018. 272 с.

10. Петруня Ю. Є.Прийняття управлінських рішень: навч. посіб Київ: Центр навчальної і практичної літератури, 2017. 216 с.

Додаткова

11. Блэйк Р. Р., Мутон Д. С. Научные методы управления. Пер. с англ. И. Ющенко. Киев: Вышейшая школа, 2013. 274 с.

12. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. 3-е изд. Москва; Санкт-Петербург; Киев: Вильямс, 2007. 672 с.

13. Чернышёва Л. И. Управление персоналом: учеб. пособ. Киев: Центр учебной и практической литературы, 2018. 166 с.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ
КАФЕДРА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету
фізичного виховання
д. біол.н., професор М.В. Маліков
_____
«_31_» _08_ 20_19_

ПРОФЕСІЙНА МАЙСТЕРНІСТЬ ТРЕНЕРА

Робоча програма навчальної дисципліни
підготовки бакалаврів
спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» (освітня програма «Спорт»)

Укладач: к. н. з фіз. культури і спорту, ст. викладач Верітов О.І.

Обговорено та ухвалено на засіданні кафедри фізичної культури і спорту

Протокол № 1 від «27» серпня 2019 р.

Завідувач кафедри

А. В. Сватьєв

Ухвалено науково-методичною радою факультету фізичного виховання

Протокол № 1 від «29» серпня 2019 р.

Голова НМР факультету

В.М. Фаворитов

2019 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 01 – Освіта/Педагогіка	Вибіркова
Загальна кількість годин – 90	Спеціальність: 017 – Фізична культура і спорт (освітня програма: Спорт)	Рік підготовки
		4-й
		Семестр
		8-й
		Лекції
Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання: – 2,75	Освітній ступінь: бакалавр	22 год.
		Практичні, семінарські
		22 год.
		Самостійна робота
		48 год.
		Вид контролю:
		іспит

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Як навчальна дисципліна «Професійна майстерність тренера» є одним із основних предметів підготовки майбутніх фахівців з фізичного виховання і спорту.

Становлення рівня професійної майстерності майбутніх фахівців фізичного виховання і спорту залежить від того, наскільки своєчасно і вірно будуть закладені його основи в процесі навчання.

Мета курсу – розкрити основні напрями професійної майстерності майбутніх фахівців фізичного виховання і спорту та шляхи її формування, навчитися оцінювати професійну майстерність та ознайомитися з кращим досвідом провідних тренерів регіону.

Одне з головних завдань курсу «Професійна майстерність тренера» спрямовано на поглиблене вивчення і засвоєння основ професійної майстерності майбутнього фахівця фізичного виховання і спорту. Вивчення дисципліни сприяє розширенню світогляду фахівців, підвищує їх теоретичний рівень, формує практичні навички управління навчально-тренувальним процесом, стимулює самопізнання. Вивчення дисципліни сприятиме формуванню у майбутнього тренера з виду спорту його професійного кредо, вміння бачити мету, визначати завдання і правильно обирати засоби, методи і форми для їх успішної реалізації. Також завданнями курсу є: сприяння розвитку у студентів творчого педагогічного мислення, вміння знаходити нові шляхи та форми роботи у сфері спортивного тренування, а також удосконалення їх рухових вмінь та навичок.

Згідно з вимогами освітньої програми студенти повинні досягти таких результатів навчання (компетентностей):

Інтегральна компетентність:

Здатність до розв’язання складних спеціалізованих завдань та практичних проблем у сфері фізичної культури і спорту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів відповідних наук, і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК3. Здатність спілкуватися українською мовою як усно, так і письмово.

ЗК4. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій

ЗК8. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК9. Навики здійснення безпечної діяльності.

ЗК10. Прагнення до збереження навколишнього середовища та дотримання основних гігієнічних норм.

ЗК15. Здатність використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

Спеціальні компетентності:

СК4. Здатність застосовувати систему знань із загальної теорії і методики спортивної підготовки.

СК16. Здатність розв’язувати практичні проблеми за невизначених умов в окремих напрямах фізичної культури і спорту.

Програмні результати навчання:

РНЗн4. Демонструвати знання теоретичних засад використання рухової активності людини під час дозвілля для формування здоров’я; описувати міжнародний досвід залучення осіб до рухової активності; проводити оцінку рухової активності; складати план кондиційного тренування; розробляти та організовувати фізкультурно-оздоровчі заходи для різних груп населення.

РНЗн7. Демонструвати знання наукової педагогічної термінології та уміння виявляти шляхи застосування педагогічних знань у практиці професійної діяльності; пояснювати дидактичні принципи та інтерпретувати особливості їх реалізації у навчальному процесі, володіти методами організації процесу навчання; визначати особливості формування особистості у різні вікові періоди.

РНЗн8. Демонструвати знання основ психології особистості, характеристики психологічних процесів, психічних станів людини, психологічних якостей особистості, основ соціальної психології груп і колективу.

РНУ3. Демонструвати уміння знаходити та аналізувати інформацію з різних джерел; здійснювати комунікаційну взаємодію за допомогою соціальних мереж; систематизувати прийоми створення, збереження, накопичення та інтерпретації даних з використанням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій.

РНУ4. Демонструвати готовність до освоєння нового матеріалу та вміння оцінювати себе критично; демонструвати поглиблення базових знань з допомогою самоосвіти; демонструвати вміння представити і оцінити власний досвід та аналізувати й застосовувати досвід колег.

РНЗЗ1.Володіти навичками оцінювання непередбачуваних проблем у професійній діяльності і обдуманого вибору шляхів їх вирішення, нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності; дотримуватися етичних норм ділового спілкування та поведінки.

РНЗЗ2. Аналізувати проблеми людини і світу у світоглядному контексті та застосовувати філософські категорії та поняття.

РНЗЗ3. Пояснювати принципи, засоби та методи фізичного виховання; інтерпретувати теорію навчання рухових дій; описувати методики розвитку рухових якостей; визначати форми організації занять у фізичному вихованні; враховувати особливості фізичного виховання дітей та молоді.

РНК2. Пояснювати принципи, мету, завдання, засоби та методи спортивної підготовки, обговорювати особливості змагальної діяльності та організацію й проведення спортивних змагань, структуру тренувального процесу, основи відбору і орієнтації спортсменів, основи моделювання та прогнозування у підготовці спортсменів; визначати позатренувальні та позазмагальні засоби стимулювання працездатності та відновлювальних процесів.

РНАіВ1. Здійснювати пошук нової інформації, що міститься в різноманітних друкованих та електронних джерелах, користуючись відповідними пошуковими методами і системами.

Міждисциплінарні зв'язки.

Дисципліна «Професійна майстерність тренера» має тісний зв'язок з дисциплінами підготовки фахівців фізичного виховання та спорту такими, як: «Теорія та методика

спортивного тренування» – дає уявлення про структуру проведення майбутніми тренерами занять навчально-тренувального процесу у ДЮСШ, спортивних секціях, клубах; «Анатомія людини та морфологія» – дає уявлення про внутрішню структуру людини, її м'язовий апарат, що є необхідною умовою при складанні комплексів та спеціально-підготовчих вправ; «Фізіологія спорту» – дає уявлення про те, як організм комплексом функціональних змін реагує на фізичні навантаження різного обсягу та інтенсивності, про фізіологічні та морфологічні особливості спортсменів – все це є необхідною умовою оптимальної побудови навчально-тренувального процесу, досягнення спортсменами високих спортивних результатів без збитку для здоров'я; «Педагогіка та психологія» – дають уявлення про основні принципи виховання та навчання молоді, морально-вольових якостей спортсменів, особливості розвитку психічних та фізичних якостей спортсменів різних вікових груп; «Підприємництво у фізичній культурі і спорті» – забезпечує розуміння сутності та принципів заснування власного бізнесу; «Маркетинг в спорті» – створює методичне підґрунтя проведення дослідження ринку при розробленні власного сатрапу.

3. Програма навчальної дисципліни

Розділ 1. Сутність та умови формування майстерності тренера

Тема 1. Місце і роль тренера в спортивній підготовці. Сутність професійної діяльності тренера.

Визначення основних рис характеру, притаманних кращим представникам професій, творча система «тренер – учень», вимоги до професійної підготовленості тренера, теоретична підготовка тренера. Педагогічна система «тренер – дитячий спортивний колектив», «тренер – група фітнесу», «тренер – група оздоровчої фізкультури для літніх людей». Суспільна значущість професії тренера, його функції. Тренер – спортивний педагог і наставник. Реалізація принципів свідомості і активності. Рольові позиції, функції, особисті якості тренера. Мета професійно-тренерської діяльність. Загальна культура сучасного тренера. Визначення та види педагогічних здібностей, їх формування і компенсація. Мотиви і складові творчості тренера. Поняття «професійне спілкування», його особливості, функції, види. Рольові позиції тренера (тренер-теоретик і практик; тренер-психолог; тренер-організатор). Залежність ефекту впливу від авторитету.

Тема 2. Оцінка якості професійної діяльності тренера.

Критерії оцінки якості професійної діяльності тренера. Критерії визначення результатів спортивної роботи з людьми різних вікових категорій. Компоненти, які обумовлюють ефективність діяльності тренера, поняття про рівні діяльності спортсменів і тренера. Методика вивчення та оцінка рівнів організації праці тренера. Модель фахівця, професіограма, кваліфікаційна характеристика, секрети майстерності.

Розділ 2. Роль тренера в навчально-тренувальному та виховному процесі спортсменів

Тема 3. Структура навчально-тренувального процесу та основні компоненти характеру навчання.

Поділ тренування на цикли (мікроцикли, мезоцикли, макроцикли). Спортивне тренування як багаторічний процес. Вікові кордони етапів підготовки в процесі багаторічного тренування. Причини виникнення перешкод, труднощі в вирішенні педагогічних завдань і способи їх подолання.

Тема 4. Управління вихованням юного спортсмена.

Сутність виховного процесу, особливості виховання юних спортсменів, ступені процесу виховання, комплексний підхід до проблем виховання. Навчально-пізнавальна

діяльність, ціннісно-орієнтаційна діяльність, культурно-мистецька діяльність. Вплив на виховання всебічно розвинутої особливості, мотиви самовиховання підлітків, завдання самовиховання юних спортсменів.

Розділ 3. Стартапи у галузі фізичної культури і спорту

Тема 5. Сутність стартапу

Визначення стартапу. Стартап з точки зору С. Бланка. Історія розвитку феномену стартапів. Огляд актуальних бізнес ідей у галузі фізичної культури і спорту. Інтернет платформи для презентації стартапів. Соціально-екомноічні функції стартапів.

Тема 6. Розроблення власного стартапу

Технології та методика розроблення сатрапу. Основні структурні елементи бізнес-плану стартапу: обґрунтування ідеї стартапу на основі аналізу попиту у галузі спортивно-оздоровчих послуг; аналіз ринкових умов та розроблення стратегії реалізації сатрапу; маркетингова програма реалізації старапу.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви тематичних розділів і тем	Кількість годин			
	Денна форма			
	Усього	зокрема		
		лекції	практ.	сам. роб.
Розділ 1. Сутність та умови формування майстерності тренера				
Тема 1. Місце та роль тренера в спортивній підготовці. Сутність професійної діяльності тренера	15	2	2	11
Тема 2. Оцінка якості професійної діяльності тренера	15	4	4	7
Розділ 2. Роль тренера в навчально-тренувальному та виховному процесі спортсменів				
Тема 3. Структура навчально-тренувального процесу та основні компоненти характеру навчання	15	4	4	7
Тема 4. Управління вихованням юного спортсмена	15	4	4	7
Розділ 3. Стартапи у галузі фізичної культури і спорту				
Тема 5. Сутність стартапу	15	4	4	7
Тема 6. Розроблення власного стартапу	15	4	4	7
Усього годин	90	22	22	46

5. Теми лекційних занять

Назва теми	Кільк. годин
Тема 1. Місце та роль тренера в спортивній підготовці. Сутність професійної діяльності тренера	2
Тема 2. Оцінка якості професійної діяльності тренера	4
Тема 3. Структура навчально-тренувального процесу та основні компоненти характеру навчання	4
Тема 4. Управління вихованням юного спортсмена	4
Тема 5. Сутність стартапу	4
Тема 6. Розроблення власного стартапу	4
Разом	22

5. Теми практичних (семінарських) занять

Назва теми	Кільк. годин
Тема 1. Місце та роль тренера в спортивній підготовці. Сутність професійної діяльності тренера	2
Тема 2. Оцінка якості професійної діяльності тренера	4
Тема 3. Структура навчально-тренувального процесу та основні компоненти характеру навчання	4
Тема 4. Управління вихованням юного спортсмена	4
Тема 5. Сутність стартапу	4
Тема 6. Розроблення власного стартапу	4
Разом	22

7. Самостійна робота

Назва теми	Кільк. годин
Тема 1. Місце та роль тренера в спортивній підготовці. Сутність професійної діяльності тренера	11
Тема 2. Оцінка якості професійної діяльності тренера	7
Тема 3. Структура навчально-тренувального процесу та основні компоненти характеру навчання	7
Тема 4. Управління вихованням юного спортсмена	7
Тема 5. Сутність стартапу	7
Тема 6. Розроблення власного стартапу	7
Разом	46

8. Види контролю і система накопичення балів

Система накопичення балів

№ з/п	Вид контрольного заходу	Кількість заходів	Кількість балів за 1 захід	Кількість балів
1.	Виконання практичних завдань	6	4	24
2.	Поточний тестовий контроль у системі «MOODLE»	6	4	24
3.	Виконання завдань самостійної роботи	6	4	24
4.	Творче завдання	1	8	8
5.	Підсумковий контроль (екзамен)	1	20	20

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою **ECT8**	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90-100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85-89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75-84 (добре)		
D	70-74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60-69 (достатньо)		
FX	35-59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1-34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

9. Рекомендована література

Основна

1. Озолин Н.Г. Настольная книга тренера: Наука побеждать / Н.Г. Озолин. - М.: ООО «Издательство Астрель»: ООО «Издательство АСТ», 2003. - 863 с.

2. Деркач А.А., Исаев А.А. Педагогическое мастерство тренера. М.: Физкультура и спорт, 1991. 375 с.

3. Вайцеховский С.М. Книга тренера. М.: «Физкультура и спорт», 1981. 312 с.

4. Филин В.П., Фомин Н.А. Основи юношеского спорта. М.: Физкультура и спорт, 1990. 225 с.

5. Холодов Ж. К., Кузнецов В.С. Теория и методика физического воспитания и спорта: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательский центр «Академия», 2002. 480 с.

6. Сокирко О.С., Клопов Р.В. Теорія спортивного тренування: навч. посіб. для студ.в фак-ту фіз. сих. освіт.-кв. рівня «бакалавр». Запоріжжя: ЗНУ, 2014. 113 с.

7. Круцевич Т.Ю. Методи дослідження індивідуального здоров'я дітей та підлітків у процесі фізичного виховання: навч. посібник. К.: Олімпійська література, 1999. 232 с.

8. Программированное обучение и технические средства в спортивной тренировке / Под ред. Н.А. Нельга. Мн.: Полімя, 1989. 148 с.

9. Носко Н.А. Педагогические основи обучения молодежи и взрослых движениям со сложной биомеханической структурой. К.: Науковий світ, 2000. 336 с.

10. Ильин Е.П. Психология спорта. СПб.: Питер, 2009. 352 с.

11. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. Пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. 2-е изд. Москва: Альпина Паблишер, 2014. 614 с.

12. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka_startup-proektiv_Konsp.lekts.pdf/.

Додаткова

1. Педагогічна майстерність / за ред. І.А. Зазюна. К., 2008. С. 5-20.

2. Вечер Л.С. Поведение руководителя: практ. пособ. Минск: Новое знание, 2000. 208 с.

3. Ильин Е. Л. Психология физического воспитания: учебник для институтов и факультетов физической культури. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: Изд-во РГПУ им А.И. Герцена, 2000. 486 с.

4. Моделирование педагогических ситуаций / Под ред. Ю.Н. Кулюткина, Г.С. Сухобской. М., 1981. С. 8-9, 13-14, 18-20.

5. Словник термінології з педагогічної майстерності. Полтава, 1995. 64 с.

6. Тер-Ованесян А. А., Тер-Ованесян И. А. Педагогика спорта. К.: Здоров'я, 1986. 208 с.

7. Харре Д. Учение о тренировке: Пер. с англ. М.: Физкультура и спорт, 1971. 328 с.

8. Цзен М.В., Пахомов Ю.В. Психотехнические игры в спорте. М.: Физкультура и спорт, 1985. 160 с.

9. Фомин Н.А., Филин В.П. Возрастные основи физического воспитания. М.: Физкультура и спорт, 1972. 176 с.

Додаток Е. Методичні рекомендації до написання курсової роботи та програма виробничої тренерської практики

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ
КАФЕДРА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету
фізичного виховання
д. біол.н., професор М.В. Маліков
_____
«_31_» _08_ 20_19_

МЕТОДИЧНІ РЕОМЕНДАЦІЇ
ДО ВИКОНАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ
З СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СПОРТІ

ступінь вищої освіти: бакалавр галузь знань: 01 Освіта / Педагогіка
спеціальність: 017 Фізична культура і спорт
освітня програма: Спорт
професійна кваліфікація: Тренер-викладач з виду спорту (спортивної школи, секції)

Запоріжжя
2019 р.

РОЗРОБЛЕНО кафедрою Фізичної культури і спорту

РОЗРОБНИК: к. н. з фіз. культури і спорту, ст. викладач Верітов О.І.

ОБГОВОРЕНО ТА РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАТВЕРДЖЕННЯ
кафедрою Фізичної культури і спорту
Протокол № 1 від «27» серпня 2019 р.

Завідувач кафедри _____ А. В. Сватьєв

Схвалено **науково**-методичною радою факультету фізичного виховання
протокол № 1 від «29» серпня 2019 р.

Голова НМР факультету _____ В.М. Фаворитов

1. МЕТА І ЗАВДАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Метою курсової роботи є: розроблення власного стартапу у галузі фізичної культури та спорту; вироблення у студентів навичок самостійної роботи з науковими джерелами; набуття компетенції щодо визначення й аналізу наукової та практичної проблематики започаткування власного бізнесу; узагальнення опрацьованого матеріалу, обґрунтовування своїх гіпотез та висновків.

Завданням курсової роботи є реалізація теоретичних знань та практичних навичок у процесі виконанні прикладного завдання.

Під час виконання курсової роботи студент має отримати знання щодо:

– розуміння сутності та особливостей ринку інноваційної продукції, його інституціональних складових;

– технології пошуку інформації для проведення аналізу ринку;

– здійснення маркетингового ситуаційного аналізу ринку;

– визначення основних груп ринкових чинників, що формують можливості та загрози для реалізації стартапу;

– послідовності дій з комерціалізації бізнес-ідеї;

– пошуку потенційно можливих джерел фінансування стартапу, визначення їх сильних і слабких сторін;

– визначення складових та розроблення алгоритму ринкової стратегії стартапу.

Під час виконання курсової роботи студент має отримати уміння:

– з використання ринково-орієнтованого підходу до вирішення науково-дослідних завдань;

– з аналізу ринкового середовища для стартапу та визначення чинників впливу;

– з розроблення заходів щодо комерціалізації бізнес-ідеї;

– з формування маркетингової стратегії реалізації стартапу;

– з проведення порівняльного аналізу переваг та недоліків стартап-проєктів.

Курсова робота повинна бути комплексною, тобто ґрунтуватися на матеріалі дисциплін: «Маркетинг в спорті», «Менеджмент бізнесу», «Підприємництво у фізичній культурі і спорті».

Текст курсової роботи має містити теоретичне обґрунтування ідеї започаткування нового бізнесу, докладне та зрозуміле професійній спільності описання цієї ідеї, а також бізнес-план з її реалізації з визначенням необхідних матеріальних і людських ресурсів. У якості орієнтиру студентам пропонується враховувати алгоритм Customer Development.

Тема курсової роботи обирається студентом самостійно та узгоджується із викладачем-керівником. Вибір теми визначається досвідом здобувача освіти та його інтересами.

2. ПОРЯДОК ВИКОНАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Організаційно процес підготовки курсового дослідження складається з таких етапів:

– підготовчого, що полягає у виборі студентом теми, складанні плану графіку виконання курсової роботи, ознайомленні зі станом дослідження проблеми, проведенні необхідних досліджень;

– основного, який передбачає написання тексту курсової роботи. Робота повинна бути повністю виконана за 7 днів до її захисту;

– завершального, який передбачає підготовку студента до захисту курсової роботи, отримання відгуку керівника, комп’ютерну перевірку тексту роботи на плагіат, захист курсової роботи.

Етапи розроблення стартап-проєкту

1. Маркетинговий аналіз стартап-проєкту, зокрема:

– складання опису ідеї проєкту та визначення загальних напрямів надання потенційної спортивно-оздоровчої послуги, а також її відмінності від пропозицій конкурентів;

– аналіз ринкових можливостей щодо реалізації проєкту;

– розроблення на базі проведеного аналізу ринку стратегії реалізації бізнес-ідеї.

2. Організація стартап-проєкту, що передбачає:

– складання календарного плана-графіка реалізації стартап-проєкту;

– розрахунок потреби в основних засобах (спортивному обладнанні);

– визначення орієнтовного обсягу надання спортивно-оздоровчих послуг та обґрунтування потреби у матеріальних і людських ресурсах;

– розрахунок початкових витрат на запуск проєкту та планових загальногосподарських витрат, необхідних для його реалізації.

3. Фінансово-економічний аналіз та оцінка ризиків проєкту повинні передбачати:

– визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів;

– розрахунок основних фінансово-економічних показників проєкту (обсяг надання послуг, собівартість виробництва, ціна реалізації, податкове навантаження та чистий прибуток) та визначення показників інвестиційної привабливості проєкту (запас фінансової міцності, рентабельність продажів та інвестицій, період окупності проєкту);

– визначення основних ризиків реалізації проєкту та шляхів їх мінімізації.

4. Заходи з комерціалізації проєкту, зокрема:

– складання бізнес-плану проєкту – стислої характеристики бізнес-ідеї для інвесторів;

– планування й розроблення бюджету рекламних заходів.

3. ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Курсова робота повинна містити:

– титульний аркуш;

– зміст;

– вступ;

– основну частину (розділи, підрозділи);

– висновки;

– список використаних джерел;

– додатки (за потребою).

Вступ курсової роботи повинен містити наступні пункти (в тексті виділяються напівжирним текстом): актуальність теми; мета і завдання дослідження; об’єкт і предмет дослідження; методи дослідження; практичне значення наукової роботи; структура роботи.

Актуальність теми – обов’язкова вимога до наукової роботи, зазначається декількома абзацами, де чітко й аргументовано обґрунтовуються чинники, що визначають актуальність і доцільність вивчення обраного наукового напряму, сутність проблеми або наукового завдання.

Виходячи з актуальності, ступеня дослідження проблеми, наявності джерельної бази, необхідно чітко сформулювати задум (мету). Мета формулюється зазвичай одним реченням, а реалізується через вирішення дослідницьких завдань. Завдання роботи – це ті кроки, які необхідно зробити для досягнення мети дослідження. Найчастіше завдання роботи перегукуються зі структурними одиницями основної частини роботи, тобто з назвами розділів чи підрозділів, у яких і розкриваються ці завдання. Як правило, кожне із них розпочинається словами: розглянути; визначити; обґрунтувати; висвітлити; опрацювати; проаналізувати; вивчити; систематизувати; узагальнити; з’ясувати тощо.

Об’єкт дослідження – це процеси або явища, обрані дослідником для безпосереднього вивчення. Предмет дослідження – це теоретичне відтворення об’єктивної дійсності, тих суттєвих зв’язків і відношень, які містяться в межах об’єкта і які підлягають безпосередньому вивченню. Об’єкт і предмет дослідження як категорії наукового процесу співвідносяться між собою як загальне і часткове. У якості об’єкту необхідно виділити ту його частину, на яку спрямована основна увага дослідника (предмет дослідження). Саме предмет дослідження визначає тему (назву на титульній сторінці) наукової роботи.

Методологічна основа дослідження включає в себе методичні підходи, принципи, методи. У абзаці необхідно подати перелік використаних у дослідженні методів і коротко та змістовно вказати, яку роль вони відіграли в досягненні поставленої мети.

Практичне значення одержаних результатів повинно містити відомості про практичне застосування або потенційні напрями використання результатів дослідження.

У абзаці «Структура роботи» необхідно зазначити основні структурні одиниці (вступ, кількість розділів та підрозділів, висновки), обсяг основного тексту роботи (без літератури і додатків), кількість найменувань літературних джерел, повний обсяг роботи, кількість рисунків і таблиць.

Основна частина курсової роботи повинна містити три розділи: 1) обґрунтування ідеї стартапу на основі аналізу попиту у галузі спортивно-оздоровчих послуг; 2) аналіз ринкових умов та розроблення стратегії реалізації сатрапу; 3) маркетингова програма реалізації старапу.

У межах розділу «Обґрунтування ідеї стартапу на основі аналізу попиту у галузі спортивно-оздоровчих послуг» слід здійснити:

1. Валідацію бізнес-ідеї у процесі спілкування з потенційними клієнтам на основі концепції «Lean Startup» (з англ. – ощадливий стартап), сформульованої Е. Рисом. З цією метою необхідно:

– розкласти наявну бізнес-ідею на конкретні гіпотези, що підлягатимуть перевірці;

– розробити на основі гіпотез до 10 питань потенційним клієнтам (анкета-опитувальник). Питання мають бути такими, щоб відповіді на них повністю розкрили ставлення клієнта до продуктів і дали розуміння, чи існує проблема, яку вирішує бізнес-ідея;

– залучити до опитування потенційних клієнтів (300 осіб і більше) за допомогою соціальних мереж; Facebook, Instagram, Quora, Reddit;

– розробити на підставі результатів опитувань мінімально життєздатний продукт (Minimum viable product, MVP) – пілотну версію майбутнього бізнесу, продукт з невеликим набором обмежених функцій, яких достатньо для перевірки гіпотез. MVP використовують, аби зібрати максимальну кількість конструктивних відгуків про продукт, з найменшими витратами.

Результати аналізу доцільно оформити у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика потенційних клієнтів стартап - проєкту

№ з/п	Потреба, що формує ринок	Цільова аудиторія (цільові сегменти ринку)	Відмінності у поведінці різних потенційних цільових груп клієнтів	Вимоги споживачів до послуг
	Базова потреба, яку задовольняє послуга	Потенційні цільові групи клієнтів, що зацікавлені у задоволені означеної потреби	Чинники, що впливають на поведінку клієнтів (стандарти, ціни, вік, мода тощо)	– до послуг; – до надавачів послуг

2. Подати опис бізнес-ідеї, опис і аналіз технології надання послуг, аналіз конкуренції в галузі та SWOT-аналіз нового бізнесу. Інформацію підрозділів доцільно узагальнювати в таблицях 2-4.

Таблиця 2

Опис ідеї стартапу

Зміст ідеї	Напрями застосування	Вигоди для споживачів
	1.	
	2.	
	…	

Таблиця 3

Аналіз потенційних переваг бізнес-ідеї

Характеристики бізнес-ідеї	Характеристики пропозицій конкурентів			Порівняння характеристик власної бізнес-ідеї з характеристиками послуг конкурентів		
	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3	Слабка	Нейтральна	Сильна

Таблиця 4

Аналіз технології надання послуги

Можливі технології надання послуг	Наявність технологій (існуючи чи інноваційні)	Доступність технологій автору проєкту
1.		
2.		
….		
Обрана технологія надання спортивно-оздоровчих послуг:		

У межах другого розділу «Аналіз ринкових умов та розроблення стратегії реалізації сатрапу» необхідно здійснити аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища стартапу, проаналізувати конкурентну ситуацію на ринку, визначити сильні і слабкі сторони проєкту та зовнішні загрози і можливості, на основі чого обрати оптимальну ринкову поведінку та розробити стратегію реалізації проєкту.

Узагальнити результати зазначених досліджень доцільно у табл. 5-15.

Таблиця 5

Аналіз ринкового середовища: чинники загроз (у порядку зменшення значущості)

№ з/п	Чинник	Зміст загрози	Можлива реакція на загрозу

Таблиця 6

Аналіз ринкового середовища: чинники можливостей (у порядку зменшення значущості)

№ з/п	Чинник	Зміст можливості	Можлива реакція на можливість

Таблиця 7

Аналіз стану галузі за моделлю п'яти сил М. Портера

Складові аналізу	Прямі конкуренти (перелік)	Потенційні конкуренти (бар'єри входження до ринку)	Постачальники (чинники впливу постачальників)	Клієнти (чинники впливу клієнтів)	Послуги - замінники (загрози з боку замінників)

Висновки	Інтенсивність конкурентної боротьби з боку прямих конкурентів	Можливість входу до ринку потенційних конкурентів	Умови роботи, які диктують постачальники	Умови роботи, які диктують споживачі	Обмеження для роботи через послуги-замінники

За результатами аналізу робиться висновок щодо принципової можливості роботи на ринку з огляду на конкурентну ситуацію. Також робиться висновок щодо характеристик (сильних сторін), які повинен мати проєкт, щоб бути конкурентоспроможним на ринку (табл. 8).

Таблиця 8

Обґрунтування чинників конкурентоспроможності бізнес-ідеї

№ з/п	Чинник конкурентоспроможності	Обґрунтування (умови, що роблять чинник значущим для порівняння конкурентних проєктів

За визначеними чинниками конкурентоспроможності (табл. 8) проводиться аналіз сильних та слабких сторін стартап-проєкту (табл. 9).

Таблиця 9

Аналіз сильних та слабких сторін назва проєкту

№ з/п	Чинник конкурентоспроможності	Бали 1 - 20	Рейтинг товарів - конкурентів у порівнянні з… (назва стартапу)						
			–3	–2	–1	0	+1	+2	+3
1									
2									
3									
…									

Заключним етапом ринкового аналізу можливостей впровадження стартапу є проведення SWOT-аналізу (табл. 10) на основі виділених ринкових загроз та можливостей (табл. 5, 6), сильних і слабких сторін (табл. 8). Перелік ринкових загроз та ринкових можливостей складається на основі аналізу чинників загроз та можливостей маркетингового середовища.

Таблиця 10

SWOT - аналіз стартап - проєкту

Сильні сторони: …..	Слабкі сторони: ……
Можливості: ……	Загрози: …….

Результати SWOT-аналізу є підґрунтям для розроблення альтернатив ринкової поведінки (системи заходів) для виведення стартап-проєкту на ринок та орієнтовний оптимальний час його реалізації з огляду на проєкти потенційних конкурентів, інформація про які наведена у табл. 7.

Розроблені альтернативи аналізують з огляду на терміни і можливість отримання ресурсів (табл. 11). Альтернатива з найменшими термінами реалізації та найбільш доступними джерелами отриманням ресурсів є найкращою.

Перший крок розроблення ринкової стратегії повинен передбачати опис цільових груп потенційних споживачів (табл. 12).

Таблиця 11

Альтернативи ринкового впровадження стартап - проєкту

№ з/п	Альтернатива (комплекс заходів) ринкової поведінки	Можливість отримання ресурсів	Терміни реалізації проєкту

За результатами аналізу потенційних груп споживачів необхідно обрати цільові групи, для яких буде запропоновано нову послугу та визначити відповідну стратегію охоплення ринку:

– стратегію концентрованого маркетингу – при зосередженні на одному сегменті;

– стратегію диференційованого маркетингу – при роботі з кількома сегментами;

– стратегію масового маркетингу – за умови роботи на загальному ринку із стандартизованою програмою.

Таблиця 12

Вибір цільових груп потенційних споживачів

№ з/п	Опис профілю цільової групи клієнтів	Готовність споживачів сприйняти продукт	Орієнтовний попит в межах цільової групи (сегменту)	Інтенсивність конкуренції в сегменті	Простота входу у сегмент
Обрані цільові групи:					

Для роботи з обраними сегментами ринку необхідно визначити певну базову стратегію розвитку:

– стратегію лідерства за витратами (забезпечення компанією більшої, ніж у конкурентів, маржі між собівартістю товару і середньо ринковою ціною або ціною головного конкурента);

– стратегію диференціації (пропозиція продукту з важливими для споживача властивостями);

– стратегію спеціалізації (концентрація на потребах одного цільового сегменту, без прагнення охопити весь ринок) (табл. 13).

Таблиця 13

Визначення базової стратегії розвитку

№ з/п	Обрана альтернатива розвитку проєкту	Стратегія охоплення ринку	Ключові конкурентоспроможні позиції відповідно до обраної альтернативи	Базова стратегія розвитку

Наступним кроком є вибір стратегії конкурентної поведінки: стратегії лідера, стратегії переслідувача лідера, стратегії слідування за лідером, стратегії фокусування на певній ринкові ніші (табл. 14).

Таблиця 14

Визначення базової стратегії конкурентної поведінки

№ з/п	Чи є проєкт «першопрохідцем» на ринку?	Чи буде компанія шукати нових споживачів або забирати існуючих у конкурентів?	Чи буде компанія копіювати основні характеристики послуги конкурента, які?	Стратегія конкурентної поведінки

На основі вимог обраних сегментів споживачів до постачальника (стартап-компанії) та до продукту (табл. 1), а також в залежності від обраної базової стратегії розвитку (табл. 13) та стратегії конкурентної поведінки (табл. 14) розробляється стратегія позиціонування (табл. 15), що полягає у формуванні ринкової позиції (низки асоціацій), за якою споживачі мають ідентифікувати торгівельну марку/проєкт.

Таблиця 15

Визначення стратегії позиціонування

№ з/п	Вимоги цільової аудиторії до послуги	Базова стратегія розвитку	Ключові конкурентоспроможні позиції стартап - проєкту	Вибір асоціацій, які мають сформувати комплексну позицію проєкту (три ключових)

Результатом написання другого розділу курсової роботи має стати узгоджена система рішень щодо ринкової поведінки стартап-компанії, яка визначатиме напрями її роботи на ринку.

У третьому розділі «Маркетингова програма реалізації стартапу» необхідно сформувати маркетингову концепцію спортивно-оздоровчої послуги, розробити модель послуги, визначити оптимальний рівень ціни на послугу, обрати оптимальну систему збуту та систему маркетингових комунікацій. Результати поетапного розроблення маркетингової програми доцільно узагальнити у табл. 16-

З метою формування маркетингової концепції спортивно-оздоровчої послуги, що буде пропонуватися ринку, потрібно підсумувати результати проведеного аналізу конкурентоспроможності товару у табл. 16.

Таблиця 16

Визначення ключових переваг концепції потенційного товару

№ з/п	Потреба	Вигода, яку надає послуга	Ключові переваги над конкурентами (існуючі або ті, що необхідно створити)

Наступним кроком є визначення меж, якими необхідно керуватись при встановленні ціни на потенційну послугу. Необхідно використовувати У якості підґрунтя такого визначення ціни на аналогічні послуги та рівень доходів цільової групи споживачів (табл. 17). Остаточне встановлення ціни здійснюється в результаті фінансово-економічного обґрунтування проєкту.

Таблиця 17

Визначення цінових меж на спортивно-оздоровчу послугу

№ з/п	Рівень цін на послуги - замінники	Рівень цін на аналогічні послуги	Рівень доходів цільової групи споживачів	Верхня та нижня межі встановлення ціни на послугу

Після цього необхідно обрати оптимальну систему збуту (табл. 18), відповідно до такої логіки дій:

– власна або залучена система збуту (проводити збут власними силами або залучати сторонніх посередників);

– вибір та обґрунтування оптимальної глибини каналу збуту;

– вибір та обґрунтування виду посередників.

Таблиця 18

Формування системи збуту

№	Специфіка купівельної	Функції збуту, які має	Глибина	Оптимальна

з/п	поведінки цільових клієнтів	виконувати надавач послуги	каналу збуту	система збуту

Останньою складовою маркетингової програми є розроблення концепції маркетингових комунікацій на основі обраної стратегії позиціонування та специфіки поведінки клієнтів (табл. 19).

Таблиця 19

Концепція маркетингових комунікацій

№ з/п	Специфіка поведінки цільових клієнтів	Канали комунікацій, якими користуються цільові клієнти	Ключові позиції, обрані для позиціонування	Завдання рекламного повідомлення	Концепція рекламного звернення

У висновках до курсової роботи необхідно узагальнити проведений аналіз та зазначити:

– можливості ринкової комерціалізації проєкту (наявність попиту, динаміка змін ринку, рентабельність господарської діяльності);

– перспективи реалізації стартапу (наявність потенційних груп клієнтів, розмір бар'єрів входження на ринок, стан конкуренції, конкурентоспроможність проєкту);

– доцільну (оптимальну) альтернативу реалізації стартапу;

– доцільність подальшої імплементації проєкту.

4. ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ЗАХИСТУ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Рекомендований обсяг курсової роботи становить 25-40 сторінок друкованого тексту (до цього обсягу не включають список використаної літератури та додатки).

Технічне оформлення курсових робіт виконується у відповідності до наступних вимог: текст розміщується з одного боку білого паперу формату А4 (210х297 мм); кегль 14 Times New Roman звичайний; міжрядковий інтервал – 1,5; відступи на сторінці зверху та знизу – 2,0 см, ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см; абзац зрівняний по ширині; відступ першого рядка кожного абзацу – 1,25 см.

Сторінки роботи нумеруються арабськими цифрами у правому верхньому кутку зі збереженням наскрізної нумерації усього тексту. Титульний аркуш та зміст також підлягають нумерації, але номер сторінки на них не ставлять.

Список літератури, а також посилання оформлюються відповідно до стандарту ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання».

Кожен розділ починається з нової сторінки. Розділи, підрозділи повинні містити закінчену інформацію, а їхній зміст відповідати назвам. Виклад матеріалу підпорядковують одній провідній ідеї, чітко визначеній автором.

Загальні висновки починають із нової сторінки. Висновки є вагомою структурною частиною навчально-наукової праці, в якій мають бути викладені систематизовані результати здійсненого в роботі аналізу у вигляді чітко сформульованих узагальнень за пунктами або підпунктами, наведеними у роботі.

Оформлена відповідно вищезазначеним вимогам курсова робота, підписана студентом, здається у встановлений термін на рецензування керівнику, про що робиться запис у кафедральному журналі реєстрації курсових робіт. Строки перевірки керівником

курсової роботи – до 7 днів.

Керівник не приймає курсову роботу на перевірку в таких випадках:

– відсутній затверджений керівником план курсової роботи або план зазнав попередньо не оговорених змін;

– курсова робота не зареєстрована на кафедрі;

– обсяг та оформлення курсової роботи не відповідають вищевикладеним вимогам.

На основі поданої на кафедру курсової роботи керівник проводить попереднє оцінювання якості її виконання й приймає рішення про допуск (не допуск) роботи до захисту.

Письмова рецензія керівника має характеризувати актуальність теми, відповідність виконаних розділів вимогам завдання, зауваження, які не впливають на якість виконання курсової роботи, і мати допуск до захисту. У випадку негативної рецензії керівника курсова робота із значними зауваженнями і недоліками, зафіксованими письмово, повертається студенту на доопрацювання у визначений керівником у рецензії термін, про що робиться запис у кафедральній книзі реєстрації курсових робіт.

Оцінювання самостійності і якості виконання курсової роботи (проєкту) проводиться на підставі публічного захисту її студентом перед комісією у складі не менше двох викладачів кафедри, які призначаються завідувачем кафедри, у тому числі керівника курсової роботи. Захист курсової роботи на науково-дослідну тематику може здійснюватись під час засідання студентського наукового гуртка, студентського семінару або секції на студентській науковій конференції ЗНУ.

При підготовці до захисту студенту, насамперед, необхідно підготувати відповіді на зауваження, викладені в рецензії, а також обдумати найважливіші моменти курсового дослідження. Студент коротко викладає основні положення курсової роботи, дає відповіді на зауваження керівника та відповідає на запитання членів комісії. Комісія оцінює ступінь професійної підготовки студента в межах теми курсової роботи. Під час захисту курсової роботи студентам доцільно використовувати мультимедійні презентації.

5. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Якість виконання курсової роботи та результати її захисту оцінюються колегіально за стобальною шкалою, чотирибальною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») та за шкалою ЄКТС з урахуванням попереднього рецензування курсової роботи керівником (табл. 20).

Таблиця 20

Шкала оцінювання результатів захисту курсової роботи

За шкалою **ECT8**	За шкалою університету	За національною шкалою
		Екзамен
A	90-100 (відмінно)	5 (відмінно)
B	85-89 (дуже добре)	4 (добре)
C	75-84 (добре)	
D	70-74 (задовільно)	3 (задовільно)
E	60-69 (достатньо)	
FX	35-59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)
F	1-34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)	

Оцінку «відмінно» отримують роботи, в яких всебічно розкрито тему, проведене глибоке дослідження актуальних проблем, здійснено оцінку фінансових показників за темою дослідження, вміло сформульовані й обґрунтовані висновки та рекомендації. На захисті студент вільно володіє матеріалами дослідження, дає логічні відповіді на

поставлені запитання; демонструє уміння висловлювати та аргументувати своє ставлення до проблеми дослідження.

Оцінку «добре» отримують роботи, які виконані на достатньому теоретичному рівні, в яких повно й всебічно висвітлена тема та на захисті студент дає конкретні й повні відповіді на запитання членів комісії.

Оцінку «задовільно» отримують роботи, у яких тему розкрито на основі лише реферування навчальної літератури та використання мінімального аналітичного матеріалу, а на захисті студент показує недостатній рівень володіння матеріалом, відповіді на запитання короткі, непевні, без необхідних доказів та аргументів. Також на «задовільно» оцінюється робота з великою кількістю різного роду помилок, що не мають принципового характеру.

Оцінку «незадовільно» отримують роботи, які не відповідають вищенаведеним вимогам (принципові помилки, нерозкрита тема та ін.). Такі роботи повертаються на переробку.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. Пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. 2-е изд. Москва: Альпина Паблишер, 2014. 614 с.

2. Лекція 1. Як розпочати стартап. URL: http://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/courseware/d232895d77ac4851a0a9b37995014080/73d0904d609f469bba1f6 651d80fe3fa/1.

3. Маллинс Дж., Комисар Р. Поиск бизнес-модели: как спасти стартап, вовремя сменив план. Пер. с англ. М. Пуксант и Е. Бакушевой. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 329 с.

4. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. Пер. с англ. А. Стативка. Москва: Альпина Паблишер, 2018ю. 256 с.

5. Харниш В. Правила прибыльных стартапов: как расти и зарабатывать деньги. Пер. с англ. В. Хозинского. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 279 с.

6. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka_startup-proektiv_Konsp.lekts.pdf/.

Допоміжна:

1. Как фитнес стартапу выйти на новый рынок (инструкция). URL: https://consultingforfitness.ru/fitnes-startap-kak-vozmozhnost-dlya-vyxoda-na-rynok/30.05.2017.

2. Королев И. Шаблон инвестиционной презентации. URL: https://www.slideshare.net/ikorolev1/ver-13-edition.

3. Орлова Н. Инвестиционная презентация стартапа. Стартап от А до Я. *InnMind.* Выпуск № 16. URL: https://innmind.com/articles/825.

4. Три кроки для запуску свого стартапу. URL: https://nv.ua/ukr/techno/it-industry/yak-stvoriti-sviy-startap-tri-kroki-do-realizaciji-ideji-50069662.html13 лютого 2020.

5. Як відкрити фітнес-клуб – бізнес-план з розрахунками. URL: https://itstatti.in.ua/18-biznes/518-biznes-plan-fitnes-klubu.html 29 грудня 2019.

6. Як написати бізнес план для стартапу. URL: https://monetary-flow.com/yak-napisati-bznes-plan-dlya-start-apu/23.02.2021.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ
КАФЕДРА ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету
фізичного виховання
д. біол.н., професор М.В. Маліков
_____
«_31_» _08_ 20_19_

РОБОЧА ПРОГРАМА ПРАКТИКИ
«ВИРОБНИЧА ТРЕНЕРСЬКА ПРАКТИКА»

ступінь вищої освіти: бакалавр галузь знань: 01 Освіта / Педагогіка
спеціальність: 017 Фізична культура і спорт
освітня програма: Спорт
професійна кваліфікація: Тренер-викладач з виду спорту (спортивної школи, секції)

Запоріжжя
2019 р.

РОЗРОБЛЕНО кафедрою Фізичної культури і спорту

РОЗРОБНИК: к. н. з фіз. культури і спорту, ст. викладач Верітов О.І.

ОБГОВОРЕНО ТА РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАТВЕРДЖЕННЯ
кафедрою Фізичної культури і спорту
Протокол № 1 від «27» серпня 2019 р.

Завідувач кафедри _____ А. В. Сватьєв

Схвалено **науково**-методичною радою факультету фізичного виховання протокол № 1 від «29» серпня 2019 р.

Голова НМР факультету _____ В.М. Фаворитов

І. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОГРАМ ТРЕНЕРСЬКОЇ ПРАКТИКИ

Виробнича (тренерська, підприємницька) практика – необхідний етап в підготовці майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту.

Навчальний план спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» освітньої програми спорт передбачає проходження тренерської практики в Дитячо-юнацьких спортивних школах, Спортивних клубах, Спортивних секціях, Громадських організаціях, Фітнес клубах, Спортивно-оздоровчих клубах, Клубах атлетичної гімнастики в якості тренера-викладача з обраного виду спорту або реалізацію власного стартапу.

У програмі чітко визначені головні завдання всієї системи фізичного виховання в зміцненні здоров'я населення, гармонійному розвитку особи, підготовці молоді до продуктивної праці. У програмі мовиться, що треба поставити справу так, щоб кожна людина змолоду піклувалася про своє здоров'я і фізичне вдосконалення, володіла знаннями в області гігієни і медичної допомоги, вела здоровий спосіб життя.

Життя висуває перед проходженням тренерської практики нові завдання, і це вимагає її постійного вдосконалення. Проходження тренерської практики повинно повною мірою відповідати сучасним вимогам підготовки висококваліфікованих кадрів.

Студенти проходять тренерську практику на 4 курсі у 8 семестрі у якості тренера-викладача з обраного виду спорту. Під час проходження практики студенти виконують організаційну, навчальну, виховну, профорієнтаційну роботу, повністю або частково виконують функціональні обов'язки працівника відповідного фаху та рівня, вирішують реальні завдання підприємницької діяльності. Тривалість практики складає 4 тижні.

Після проходження тренерської практики студенти складають залікову документацію. Підсумком проходження тренерської практики є диференційний залік.

ІІ. ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ТРЕНЕРСЬКОЇ ПРАКТИКИ

Мета практики – набуття та закріплення студентами практичних умінь та навичок організації та проведення тренувальних занять з обраного виду спорту у ДЮСШ, СК, спортивних секціях, СОК, фітнес клубах, клубах атлетичної гімнастики, Громадських організаціях зі спортсменами груп спортивного вдосконалення; опануванням нового досвіду через наслідування моделей поведінки інших людей у процесі соціальної взаємодії, а також наслідування зразків поведінки успішних підприємців у галузі фізичної культури і спорту.

Завдання:

1. Поглибити та закріпити отримані студентами знання, формувати уміння їх практичного застосування при вирішенні конкретних завдань.
2. Формувати та розвивати вміння, навички та професійно значущі якості особистості.
3. Виховувати у студентів стійкий інтерес до професії тренера-викладача з виду спорту, потреби у самоосвіті, творчого підходу до самостійної тренерської діяльності.
4. Ознайомити студентів з передовим досвідом роботи видатних тренерів та навчити їх використовувати цей досвід у самостійній роботі.

ІІІ. ЗМІСТ ВИРОБНИЧОЇ ТРЕНЕРСЬКОЇ ПРАКТИКИ

Методичні рекомендації студентам з проходження практики.

Зміст практик визначається відповідними програмами, а терміни і порядок проведення – навчальним планом кафедри.

Перед початком практики для студентів проводиться установча конференція, на яку запрошуються представники баз практики. На конференції студентам роз'яснюється мета і завдання практики, її порядок і зміст.

Загальне керівництво виробничою практикою студентів здійснюється відповідальним за виробничу практику факультету фізичного виховання ЗНУ, на кафедрах – методистами та керівниками практики, яка є складовою навантаження

викладачів.

У випадку обрання студентом у якості бази практики ДЮСШ, СК, спортивні секції, СОК, фітнес клуби, клуби атлетичної гімнастики, Громадські організації, спортивні бази повноцінна реалізація закладених в основу програм практик головних завдань передбачає проходження студентами 3-х послідовних етапів роботи: *організаційного, навчально-тренувального, виховного.*

Зміст роботи складається з наступних розділів.

1. Організаційна робота.

1. Участь студентів в установчій та підсумковій конференціях.

2. Знайомство із спортивною школою, ДЮСШ, СК, спортивними секціями, СОК, фітнес клубами, клубами атлетичної гімнастики, Громадськими організаціями та спортивними базами.

3. Проведення бесіди з директором ДЮСШ, заступником директора, старшим тренером відділення, тренером групи, лікарем.

4. Вивчення загального річного плану роботи груп спортивного вдосконалення ДЮСШ.

5. Вивчення методів викладання навчально-тренувальної роботи в групах спортивного вдосконалення ДЮСШ.

6. Підготовка звітної документації.

2. Навчально-тренувальна робота

1. Проаналізувати річний план розподілу навантаження із обраного виду спорту (теоретична, фізична, технічна підготовка тощо) в групах спортивного вдосконалення.

2. Скласти план-конспекти навчально-тренувальних занять зі спортсменами груп спортивного вдосконалення.

3. Проаналізувати річний календар змагань з обраного виду спорту.

4. Провести тестування СФП спортсменів визначеної групи спортивного вдосконалення.

5. Підготувати та провести спортивно-масовий (контрольне тренування, змагання серед спортсменами різних груп тощо) захід.

6. Провести облік успішності та іншої навчальної документації в закріпленій групі.

7. Самостійне проведення в якості тренера не менш десяти навчально-тренувальних занять з виду спорту за розділами програми ДЮСШ, з використанням різноманітних методів (фронтального, по відділенням, по групам, індивідуального, колового).

3. Виховна робота в ДЮСШ.

1. Організувати та провести спортивний та фізкультурно-оздоровчий захід.

2. Провести не менш 2-х бесід з фізичного виховання та спорту в закріпленій групі.

3. Проведення індивідуальних бесід з учнями випускних класів про спеціальності факультету фізичного виховання Запорізького національного університету.

Кожен студент-практикант повинен:

1) провести не менш:

- десяти навчально-тренувальних занять (на протязі 3-х останніх тижнів);
- одного спортивного свята з професійною спрямованістю;
- 2-х бесід з питань фізичного виховання та спорту;
- 2-х педагогічних аналізів навчально-тренувальних занять з виду спорту;
- 2-х хронометражів занять з подальшим розрахунком загальної та моторної щільності тренувального заняття;
- 2-х фізіологічних кривих заняття та подальшим їх аналізом.

Презентації про проходження практики.

Залікова документація підписується тренером, директором ДЮСШ, методистом кафедри. Термін подання залікової документації з усіх розділів – на протязі 10 днів після закінчення практики.

У випадку обрання студентом у якості бази практики інноваційної організації з надання спортивно-оздоровчих послуг, концепція функціонування якої була розроблена під час написання курсової роботи, виконання завдань практики передбачає проходження таких послідовних етапів роботи: *організаційного, інвестиційного, підприємницького.*

Зміст роботи складається з наступних розділів.

1. Організаційна робота.

1. Участь студентів в установчій та підсумковій конференціях.
2. Обрання організаційно-правової форми реалізації стартапу.
3. Підготовка рекламного повідомлення на основі обраної стратегії позиціонування та специфіки поведінки цільового ринкового сегменту.
4. Формування тренувальних груп, складання розкладу тренувань.

2. Інвестиційна діяльність

Пошук джерел ресурсного забезпечення підприємницької діяльності (залучення коштів інвесторів або спонсорів, оренда або суборенда спортивних приміщень і обладнання, обрання у якості місць тренування загальнодоступних відкритих спортивних площадок тощо).

3. Підприємницька діяльність

1. Проведення десяти навчально-тренувальних занять (на протязі 3-х останніх тижнів).
2. Проведення двох бесід з питань фізичного виховання та спорту.
3. Проведення двох педагогічних аналізів навчально-тренувальних занять з виду спорту.
4. Проведення двох хронометражів занять з подальшим розрахунком загальної та моторної щільності тренувального заняття.
5. Проведення двох фізіологічних кривих заняття та подальшого їх аналізу.
6. Отримання доходу від проведення занять.
7. Визначення розміру чистого прибутку та рентабельності підприємницької діяльності.

Підготовка презентації про результати проходження практики.

Залікова документація підписується методистом кафедри. Термін подання залікової документації з усіх розділів – на протязі 10 днів після закінчення практики.

IV. ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

На всіх етапах проходження практики студенти отримують індивідуальні консультації у своїх тренерів-керівників та методистів.

Залікова документація містить у собі такі документи:

1. Щоденник студента-практиканта, де фіксується уся документація і щоденна робота на практиці.
2. Індивідуальний план роботи на 4 тижні з підписом тренера та методиста.
3. Десять розгорнутих планів-конспектів навчально-тренувальних занять для закріпленої групи ДЮСШ або тренувальної групи.
4. Два педагогічних аналізи навчально-тренувального заняття (тренера і студента-практиканта).
5. Два хронометражі занять з подальшим розрахунком загальної та моторної щільності тренувального заняття.
6. Дві фізіологічні криві.
7. Один поурочний план роботи з виду спорту (вікова група - прикріплена тренером).

8. План проведення спортивних та фізкультурно-оздоровчих заходів у ДЮСШ.

9. План проведення бесід з питань фізичної культури і спорту у закріпленій групі.

11. Сценарій спортивного свята з професійною спрямованістю.

12. Відомість-характеристика підписана тренером, директором або заступником директора ДЮСШ, методистом та **керівником практики.**

13. Звіт студента-практиканта.

14. Презентація про проходження практики.

Упродовж практики з боку методистів і керівників забезпечується безперервний контроль її ефективності.

По закінченню практики студенти надають методисту кафедри звітну документацію. На підставі поданих документів і характеристик керівник проводить залік із диференційованою оцінкою.

Оцінка за практику виставляється за підсумком результатів проведення відповідної завданням практики роботи (рівень теоретичного обґрунтування і якість методичного забезпечення). Результати проходження студентами практики обговорюються на підсумкових конференціях студентів.

V. ВИМОГИ ДО ЗВІТУ З ВИРОБНИЧОЇ ТРЕНЕРСЬКОЇ ПРАКТИКИ

Перед початком тренерської практики всі студенти одержують завдання по розділах роботи.

Методисти кафедри на період практики визначають і контролюють виконання завдань з тренерської практики для кожного студента.

Студент зобов’язаний вести щоденник практиканта, куди вносяться всі документи планування навчальної та виховної роботи, матеріали планування навчально-тренувальної роботи групи, хронометражі, протоколи вимірів ЧСС (пульсометрія) та ін.

Кожний студент складає індивідуальний план по тижнях на весь період тренерської практики, а виконання вносить в щоденник практиканта.

VI. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ТРЕНЕРСЬКОЇ ПРАКТИКИ

Порядок перерахунку рейтингових показників нормованої 100-бальної університетської шкали оцінювання в традиційну 4-бальну шкалу та європейську шкалу ECT 8.

Інтегральна шкала оцінок встановлює взаємозв’язки між рейтинговими показниками і шкалами оцінок

<table>
<tr><td rowspan="2">За шкалою
ECT8</td><td rowspan="2">За шкалою університету</td><td colspan="2">За національною шкалою</td></tr>
<tr><td>Екзамен</td><td>Залік</td></tr>
<tr><td>A</td><td>90-100 (відмінно)</td><td>5 (відмінно)</td><td rowspan="5">Зараховано</td></tr>
<tr><td>B</td><td>85-89 (дуже добре)</td><td rowspan="2">4 (добре)</td></tr>
<tr><td>C</td><td>75-84 (добре)</td></tr>
<tr><td>D</td><td>70-74 (задовільно)</td><td rowspan="2">3 (задовільно)</td></tr>
<tr><td>E</td><td>60-69 (достатньо)</td></tr>
<tr><td>FX</td><td>35-59 (незадовільно –
з можливістю повторного складання)</td><td rowspan="2">2 (незадовільно)</td><td rowspan="2">Не зараховано</td></tr>
<tr><td>F</td><td>1-34 (незадовільно –
з обов’язковим повторним курсом)</td></tr>
</table>

Розподіл балів за видами роботи та формами контролю.

За виконання наступних розділів навчальної роботи студент отримає такі бали:

Відвідування навчального заняття – 1 б.

Наявність конспекту на навчальному занятті – 0,5 б.

Виконання різних розділів роботи:

- участь студентів в установчій та підсумковій конференціях – 1 б.;
- ознайомлення з плануванням та обліком роботи ДЮСШ або формування тренувальних груп і складання розкладу тренувань – 2 б.;
- складання планів-конспектів тренування – 2 б.;
- спостереження і аналіз відкритих навчально-тренувальних занять, вивчення процесу підготовки до заняття – 2 б.;
- проведення 2-х педагогічних аналізів навчально-тренувальних занять – 2-5 б.;
- проведення хронометражу та побудова фізіологічної кривої заняття – 2-5 б.;
- проведення студентом навчально-тренувального заняття в якості тренера-викладача з виду спорту – 1-5 б.;
- надання допомоги в організації та проведенні спортивних та фізкультурно-оздоровчих заходів під час практики або визначення розміру чистого прибутку та рентабельності підприємницької діяльності – 1-5 б.;
- проведення бесіди з фізичного виховання та спорту в закріпленій групі – 1-3б.;
- організація та проведення тестування з виду спорту – 1-5 б.;
- оформлення звітної документації – 1-3 б.

Презентація про проходження практики – 1-20 б.

VII. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ПРАКТИКИ

Підсумки практики підводяться у процесі складання студентом заліку. Диференційна оцінка з практики враховується нарівні з іншими оцінками, які характеризують успішність студента.

Студент, що не виконав програму практики і отримав незадовільний відгук на базі практики або незадовільну оцінку при складанні заліку, направляється на практику вдруге в період канікул або відраховується з навчального закладу.

Керівник практики записує у щоденнику студента відгук з виставленням конкретної оцінки: «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»; також відповідну суму балів та оцінку за системою ECT8. Він же інформує адміністрацію навчального закладу щодо фактичних термінів початку і закінчення практики, складу груп студентів, які пройшли практику, їх дисципліни та з інших питань організації і проведення практики.

1. Підсумки практики проводять на звітній конференції студентів.
2. Присутність всіх студентів та методистів обов’язкова.
3. Методисти готують виступ, де висвітлюють підсумки проходження тренерської практики, її значення та пропозиції.
4. Результати тренерської практики відображаються в отриманні студентами диференційного заліку, який враховує оцінки з усіх видів роботи.

До загальної оцінки за виробничу тренерську практику входить: виконання завдання з методики проведення навчальних занять; виконання завдання з аналізу проведення навчальних занять.

Загальна оцінка виводиться в результаті обговорення і погодженості думок тренерів, методистів та керівника практики від факультету фізичного виховання.

Студенти, які не приступили або не виконали програму тренерської практики з поважної причини при наявності офіційного документу, практика подовжується на відповідний час без відриву від роботи або навчальних занять в університеті.

Студенти, які не пройшли практику, не переводяться на наступний курс і відраховуються з університету.

VIII. ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Абдуллаєв А. К., Ушаков В. С., Ребар І. В. Олімпійський та професійний спорт: навчально-методичний посібник. Мелітополь: Мелітопольський державний педагогічний університет ім. Б. Хмельницького; ФОП Силаєва О. В., 2017. 76 с.

2. Барташ В. А., Краевич А. С., Счеснюк В. М. Классификация, систематика и терминология спортивно-боевых единоборств. Минск: Белорусский государственный университет физической культуры (БГУФК), 2014. 176 с.

3. Бірук І. Д. Настільний теніс: навчально-методичний посібник. Рівне: НУВГП, 2014. 164 с.

4. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. Пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. 2-е изд. Москва: Альпина Паблишер, 2014. 614 с.

5. Бурла О. М. Загальна теорія підготовки спортсменів: навч.-метод. посіб. Суми: Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2016. 184 с.

6. Володкович С. Л. Комплексы гимнастики. Пилатес в системе физического воспитания студентов: Пособие для студентов всех специальностей дневной формы обучения. Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2015. 50 с.

7. Воложанин С.Е. Основы пауэрлифтинга в вузе (техническая подготовка, принципы, средства и методы, рекомендации): учебное пособие. Улан-Уде: Издательство Бурятского государственного университета, 2016. 172 с.

8. Воронецький В. Б. Пауерліфтинг: навч. посібник. Кам’янець- Подільський: Оіюм, 2017. 250 с.

9. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka_startup-proektiv_Konsp.lekts.pdf/.

10. Гурман Л. Д. Легка атлетика. Методика викладання: навчально-методичний посібник. Кам’янець-Подільський: Кам’янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 216. 148 с.

11. Давыдов В. Ю. и др. Технология отбора и ориентации гребцов на байдарках и каноэ в системе многолетней подготовки. Часть 1. Мозирь: МГПУ имени И.П. Шамякина, 2015. 320 с.

12. Давыдов В. Ю. и др. Технология отбора и ориентации гребцов на байдарках и каноэ в системе многолетней подготовки. Часть 2. Мозырь: МГПУ имени И. П. Шамякина, 2015. 320 с.

13. Зеніна І. В., Толмачова С. Є., Захарова І. Ю. Фізичне виховання: Гімнастичне багатоборство та акробатичні стрибки: Навчання техніці виконання вправ: навчальний посібник. Київ: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (НТУУ «КПІ») ім. Ігоря Сікорського, 2018. 138 с.

14. Карелин М. А., Петрушевич Е. И. Гимнастика и методика преподавания. Витебск: Витебский государственный университет им. П.М. Машерова (ВГУ), 2018. 88 с.

15. Коняхина Г. П. Педагогические и организационно-методические основы обучения элементам гимнастики и акробатики игровым способом: учебно-методическое пособие. Челябинск: Изд-во Цицеро, 2017. 200 с.

16. Костюкевич В. Організація і проведення змагань зі спортивних ігор. Київ: Центр навчальної літератури ,2017. 216 с.

17. Кочнова К. А. Историко-культурные аспекты олимпийского движения: учебное пособие. Н.Новгород: НГСХА, 2016. 159 с.

18. Крук М. З., Крук А. З. Навчання спортивним способам плавання: навчально-методичний посібник. Житомир: Вид-во ЖДУ імені Івана Франка, 2015. 68 с.

19. Лебедихина Т. М. Гимнастика: теория и методика преподавания: учебное пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. 112 с.

20. Лифанов А.А., Салахиев Р.Р., Фомина Е.В. Методика преподавания и обучения гребным видам спорта в ВУЗе: учебно-методическое пособие. Казань: КФУ, 2015. 52 с.

21. Михайлова Т. В., Долгова Е. В., Епифанов К. Н., Крилов Л. Ю., Романкова Н. В. Специальная подготовка гребцов на этапе спортивного совершенствования. Москва: РГУФКСМиТ, 2015. 96 с.

22. МОК. Олимпийская Хартия. Перевод с английского. Международный Олимпийский комитет, 2015. 51 с.

23. Пензай С. А., Семенов А. А. Настільний теніс з методикою викладання: навчальний посібник. Умань: ВПЦ «Візаві», 2014. 219 с.

24. Родин А. В., Самойлов А. Б., Ефременков К. Н. Основы методики спортивных игр. Смоленск: Смоленская государственная академия физической культуры, спорта и туризма, 2017. 194 с.

25. Таран И. И., Беляев А. Г., Поповская М. Н., Игнатенков Н. Е. Спортивные игры: основы обучения технике игры. Минск: Перо, 2017. 176 с.

26. Ткаченко Ю. І. Методика навчання спортивним способам плавання: навчально-методичний посібник. Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2016. 59 с.

27. Турчак А. Л., Бабалич В. А., Бондаренко С. В. Спортивні ігри: правила та суддівство змагань: навчальний посібник. Кропивницький: Євгенія Плюс, 2018. 267 с.

28. Харниш В. Правила прибыльных стартапов: как расти и зарабатывать деньги. Пер. с англ. В. Хозинского. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 279 с.

29. Шульга М. П., Закопайло С. А., Палатний І. А. Методичні особливості підготовки юнаків у бігу на середні, довгі дистанції та стипль-чезі: навч.-метод. посіб. Переяслав-Хмельницький: Домбровська Я. М., 2017. 274 с.

IX. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Закон України «Про фізичну культуру і спорт». *Відомості Верховної Ради України.* 1994. № 14. ст. 80.

2. Закон України «Про антидопінговий контроль у спорті». *Відомості Верховної Ради України.* 2001. № 23. ст. 112.

3. Закон України «Про підтримку олімпійського, параолімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні». *Відомості Верховної Ради України.* 2000. № 43. ст. 370.

4. Бакал Д. Большая олимпийская энциклопедия. Москва: Зксмо, 2008. 586 с. URL: http://eknigi.org/nauka_i_ucheba/32692-bolshaya-olimpijskaya -yenciklopediya.html.

5. Верхошанский Ю. В. Теория и методология спортивной подготовки: блоковая система тренировки спортсменов высокого класса URL: http://lib.sportedu.ru/Press/tpfk/2005N4/p2-14.htm.

6. Зайцева В. Н. Теория спортивной тренировки с основами методик: Учебник для студентов IV курса высших учебных заведений. Запорожье: ЗГУ, 2003. 192 с. URL: http://web-files.znu.edu.ua/bank/2008/11/47/3508_1226937573 _03_04_06_Met_mat.pdf.

7. Международный спортивный комитет. Олимпийская Хартия. URL: http://www.sochionline2014.ru/wp-content/uploads/2010/03/olympic_charter_rus.pdf.

8. Олімпійська хартія Міжнародного Олімпійського комітету. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1954-14.

9. Платонов В. Н. О «Концепции периодизации спортивной тренировки» и развитие общей теории подготовки спортсменов. URL: http://lib.sportedu.ru/Press/TPFK/1998n8/p23-26,39-46.htm.

10.Платонов В., Сахновский К., Озимек М. Теория и методика подготовки спортсмена: современная стратегия многолетней спортивной подготовки URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/nos/texts/2003_1/ pdf/art_3.pdf.

11.Платонов В. Н. Система подготовки спортсменов в олимпийском спорте. URL: http://library.sibsiu.ru/DATA/VirtualExhibitions/2009_05_09/ Other/21.pdf.

12. Платонова В. Н. Энциклопедия олимпийского спорта. Москва: Олимпийская литература, 2002. 494 с. URL: http://eknigi.org/raznoe/156829-yenciklopediya-olimpijskogo-sporta.html.

13. Трескин А., Штейнбах В. История Олимпийских игр. Медали. Значки. Плакаты. Москва: АСТ, 2008. 208 с. URL: http://eknigi.org/raznoe/156829-yenciklopediya-olimpijskogo-sporta.html.

Додаток Ж. Довідки про впровадження результатів дослідження

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МЕЛІТОПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО

вул. Гетьманська, 20, м. Мелітополь, Запорізька область, Україна, 72312, тел. (0619) 44-04-64,
факс (0619) 44-03-60 E-mail: rectorat@mdpu.org.ua, www.mdpu.org.ua,
код ЄДРПОУ 02125237

12.11.2020 № 01-47/88 На № _____

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Верітова Олександра Ігоровича «Теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 Фізична культура і спорт» на здобуття наукового ступеню доктора педагогічних наук зі спеціальності 13.00.04 – теорія та методика професійної освіти

У 2018-2019 рр. для спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» здійснювалася апробація результатів докторського дисертаційного дослідження Олександра Ігоровича Верітова.

Зокрема, у рамках дослідно-експериментальної роботи Верітов О.І. проводив апробацію визначених ним педагогічних умов формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». Такими умовами є:

–навчання здобувачів освіти використанню передових інформаційних технологій в освітній та підприємницькій діяльності;

–спрямування освітнього процесу на формування установки на задоволення потреб інших людей у майбутніх підприємницькій діяльності;

–приділення уваги в освітньому процесі підготовці майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту до здійснення управлінського циклу;

–формування підприємницького мислення на аудиторних заняттях та у самостійній роботі;

–включення здобувачів освіти під час навчання у соціальні практики підприємництва;

–реалізація взаємодоповнюючих методик контролю, орієнтованих на оцінювання підприємницьких якостей майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту.

Створення в освітньому процесі визначених та обґрунтованих О. І. Верітовим педагогічних умов сприяло значному розширенню знань та вдосконаленню вмінь майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», пов'язаних із підприємницькою діяльністю, а також

забезпечило ефективне формування їх підприємницької культури у закладі вищої освіти.

Апробація результатів дослідження О.І. Верітова підтверджує їх значне теоретичне значення і практичну цінність для процесу професійної підготовки майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», а також доводить доцільність подальшого впровадження в навчально-виховний процес авторської концепції професійної освіти.

Ректор Анатолій СОЛОНЕНКО

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Україна, 69002 м. Запоріжжя, Жуковського, 70 "Б"
тел. (061) 787-33-96
(061) 764-67-50
факс (061) 228-07-78

CLASSIC PRIVATE UNIVERSITY

70 "B", Zhukovskogo st., 69002 Zaporizhja, UKRAINE
tel. (061) 787-33-96
(061) 764-67-50
fax (061) 228-07-78

№ 807 "18" 06 2020 р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів докторського дисертаційного дослідження

ОЛЕКСАНДРА ІГОРОВИЧА ВЕРІТОВА

на тему «**Теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 Фізична культура і спорт**»

спеціальність 13.00.04 – «теорія та методика професійної освіти»

На базі університету впродовж 2018-2019 рр. для майбутніх бакалаврів, які навчалися за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт» були апробовані і впроваджені результати дисертаційного дослідження О.І. Верітова.

Апробація розробленої дисертантом логіко-структурної схеми формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту, яка інтегрує в себе три освітніх контекста (лінії) (інноваційну лінію, завдання якої у формуванні у здобувачів освіти уявлення про ідеальні фізкультурно-спортивні продукти; лінію маркетингу, спрямовану на формування у студентів здатності до встановлення потреб цільових споживачів, а також забезпечення задоволеності цих потреб; лінію менеджменту, завдання якої – сформувати у студентів здатності до виконання дій у межах управлінського циклу), розробленого методичного комплексу, що включає: діагностичний інструментарій для визначення рівня сформованості підприємницької культури (стандартизований авторський опитувальник, методику експертного оцінювання, методику «Тест за загальні здібності до підприємницької діяльності»); ОПП, навчальний план; силабуси дисциплін, а також методичні рекомендації для самостійної роботи студентів сприяли удосконаленню процесу професійної підготовки майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» в аспекті формування їх підприємницької культури, яка у сучасних умовах є критичною важливою та пов'язана з ключовими компетентностями сучасного випускника ЗВО.

Розроблені та обґрунтовані Олександром Ігоровичем Верітовим у рамках докторського дисертаційного дослідження теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» визнано як продуктивні для впровадження освітній процес закладів вищої освіти України.

Перший проректор
Класичного приватного університету О.В. Покатаєва

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ № 19278502

УКРАЇНА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
вул. Жуковського, 66, м. Запоріжжя, МСП-41, 69600, Україна
тел.: (061) 764-45-46, факс: (061) 228-75-08, e-mail: znu@znu.edu.ua, Код ЄДРПОУ 02125243

29.05.2020 № 135/01.01-13 На № _____ від _____

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Верітова Олександра Ігоровича
на тему «**Теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 Фізична культура і спорт**»
(спеціальність 13.00.04 – теорія та методика професійної освіти)

Верітов О.І. на базі факультету фізичного виховання, здоров'я та спорту проводив дослідно-експериментальну роботу у 2017-2020 рр., яка спрямувала діяльність закладу вищої освіти на формування у майбутніх бакалаврів спеціальності 017 Фізична культура і спорт на формування соціально-нормативних установок на підприємницький стиль життя.

Автором було запропоновано до використання концепцію та структурно-логічну модель формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту, змістовою основою яких виступили інтеріоризація здобувачами освіти змісту, традицій, прикладів ефективної підприємницької діяльності, зафіксованих у знаковій формі у ході залучення до підприємницьких та квазіпідприємницьких практик. При цьому завданням науково-педагогічних працівників ЗВО стали:

– демонстрація студентам культурного зразка або норми інноваційної, управлінської або комерційної діяльності;

– організацію діяльності здобувачів освіти відповідно до цього зразка;

– стимулювання бажання майбутніх бакалаврі фізичної культури і спорту відповідати пред'явленому культурному зразку;

– визначення ступеня відповідності діяльності здобувачів освіти пред'явленому зразку.

Формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту відбувалося ефективно, зокрема через наступні навчально-методичні напрями:

– інноваційну лінію, завдання якої було у формулюванні у здобувачів освіти уявлення про ідеальні фізкультурно-спортивні продукти;

– лінію маркетингу, спрямовану на формування у студентів здатності до встановлення потреб цільових споживачів, а також забезпечення задоволеності цих потреб;

– лінію менеджменту, завдання якої – сформувати у студентів здатності до виконання дій у межах управлінського циклу.

Загалом упроваджені інновації цілком підтвердили свою ефективність.

Проректор з наукової роботи Г.М. Васильчук

Воронцова 289 12 63

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ФІЗИЧНОЮ КУЛЬТУРОЮ ТА СПОРТОМ

„31" 08 2020р. № 104

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Верітова Олександра Ігоровича
на тему «**Теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 Фізична культура і спорт**»
зі спеціальності 13.00.04 – «теорія та методика професійної освіти»

Матеріали докторського дисертаційного дослідження О.І. Верітова впродовж 2018-2019 рр. впроваджувались в освітній процес факультету управління фізичною культурою та спортом. Був апробований розроблений дисертантом методичний комплекс, що включає: діагностичний інструментарій для визначення рівня сформованості підприємницької культури (стандартизований авторський опитувальник, методика експертного оцінювання, методика «Тест за загальні здібності до підприємницької діяльності»); окремі компоненти ОПП, силабуси дисциплін; методичні рекомендації для самостійної роботи студентів.

Зокрема, викладачами кафедри активно використовувалися окремі компоненти розробленої дисертантом експериментальної освітньо-професійної програми підготовки майбутніх бакалаврів фізичної культури та спорту, яка базується на визначених дисертантом особливостях здійснення підприємницької діяльності фахівців з фізичного виховання та спорту, якими є: у формі індивідуального підприємництва – діяльність професійних спортсменів, послуги спортивних інструкторів та тренерів, блогерська діяльність в соціальних мережах; у формі юридичної особи – діяльність фітнес-клубів та організацій, що надають в оренду спортивні споруди та інвентар. Використання та впровадження апробованого методичного комплексу сприяло формуванню в майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт» знань і вмінь організаційного проектування, ведення обліку господарських операцій, управління фінансами, ризиками та персоналом, ведення орендних операцій, а також розуміння порядку державної реєстрації бізнесу, знання в галузі договірного права, створення відеороликів та технічне супроводження блогерської діяльності.

Вважаємо, що результати докторського дисертаційного дослідження О.І. Верітова можна рекомендувати до використання в освітньому процесі закладів вищої освіти України, які забезпечують професійну підготовку майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт».

Декан факультету управління
фізичною культурою та спортом,
канд. пед. наук, доцент І.В. Пущина

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені А. С. МАКАРЕНКА
вул. Роменська, 87, м. Суми, 40002, факс (0542) 22-15-17, тел. (0542) 68-59-02
E-mail: rector@sspu.edu.ua Код ЄДРПОУ 02125510

11.11.2020 № 353 На № _____ від _____

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Верітова Олександра Ігоровича
на тему «Теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 Фізична культура і спорт» на здобуття ступеню доктора педагогічних наук
зі спеціальності 13.00.04 – «теорія та методика професійної освіти»

Впродовж 2018-2019 рр. в освітній процес професійної підготовки майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту впроваджувались та були апробовані результати дисертаційного дослідження О.І. Верітова.

Було апробовано розроблені і обґрунтовані теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт», які передбачають розгортання процесу формування підприємницької культури у чотири етапи:

– підготовчий, завданням якого є знайомство майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту з можливостями інформаційних систем управління проектами, сервісів для побудови ментальних мап та створення сайтів, а також прикладних комунікаційних програм для мобільних пристроїв. Також на цьому етапі відбувається початкове навчання використанню означених засобів у контексті підприємницької діяльності;

–теоретичний, спрямований на формування установки на задоволення потреб інших людей при розробці і втіленні своїх інновацій, а також підготовку майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту до здійснення управлінського циклу у підприємницькій діяльності;

–практичний, основним завданням якого є формування підприємницького мислення;

–прикладний, завданням якого є включення здобувачів освіти до соціальних практик підприємництва.

Поставлена мета, завдання, форми, методи і зміст процесу формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту на кожному з визначених етапів суттєво оптимізував та упорядкував освітній процес професійної підготовки майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт».

Проведена апробація дає підстави рекомендувати розроблені, обґрунтовані і експериментально перевірені О.І. Верітовим теоретико-методичні засади професійної підготовки майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту для подальшого використання у практику закладів вищої освіти України.

Проректор з науково-педагогічної (наукової) роботи О.Ю. Кудріна

04.11.2020 № 01-13/1063

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
ОЛЕКСАНДРА ІГОРОВИЧА ВЕРІТОВА
на тему «Теоретичні і методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту»
на здобуття ступеня доктора педагогічних наук за спеціальністю 13.00.04 – «теорія та методика професійної освіти»

У 2018-2019 рр. в освітній процес професійної підготовки майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту в Хортицькій національній академії були апробовані та впроваджувались результати дисертаційного дослідження Верітова О.І. Концептуальні ідеї дисертанта та визначені ним у ході дослідження педагогічні умови співвіднесені зі складниками стандарту освіти за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт», що дозволило розробити методичне забезпечення формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту, яке інтегрує в собі: навчально-методичне забезпечення – нормативне забезпечення (державний стандарт підготовки здобувачів освіти за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт», освітньо-професійну програму, навчальні плани), змістове (предметне) забезпечення (навчально-методичні комплекси компонентів освітньої програми), інформаційне забезпечення; технологічне забезпечення – модульне об'єктно орієнтоване динамічне навчальне середовище Moodle, комп'ютерні мережі та пристрої ЗВО, комп'ютери та мобільні пристрої здобувачів освіти та викладачів; сторонні хмарні сервіси.

У ході засвоєння студентами змісту навчання за методикою О.І. Верітова здійснено організаційний супровід, який включає: встановлення комунікації між здобувачем освіти та викладачем дисципліни; узагальнення результатів сесій; надання рекомендацій здобувачу освіти з виконання вимог освітньої програми; інформування студентів щодо користування засобами навчання, передбаченими робочими навчальними програмами дисциплін (зокрема, розсилка інструкцій через e-mail; консультування студентів з використанням модуля «Чат» платформи Moodle тощо); допомогу у вирішенні пізнавальних труднощів (у тому числі виникнення яких передбачено педагогічним процесом), а також допомогу в контактуванні зі стейкхолдерами-роботодавцями.

Проведена апробація дає підстави визнати розроблені Верітовим О.І. теоретичні і методичні засади професійної підготовки майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту ефективними для впровадження в практику закладів вищої освіти України.

Ректор комунального закладу
вищої освіти «Хортицька
національна навчально-
реабілітаційна академія»
Запорізької обласної ради Валентина НЕЧИПОРЕНКО

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

вул. Набережна Перемоги,10, м. Дніпро, 49094, Україна
тел. +38-(056)-731-96-89, e-mail: admin_infiz@ukr.net

№ 078/20-10 «20» 10 2020р.

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
ВЕРІТОВА ОЛЕКСАНДРА ІГОРОВИЧА
на тему «Теоретико-методичні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 Фізична культура і спорт» на здобуття наукового ступеню доктора педагогічних наук зі спеціальності 13.00.04 – теорія та методика професійної освіти

Результати наукового дослідження О. І. Верітова було впроваджено в освітній процес Придніпровської державної академії фізичної культури і спорту в 2016-2020 навчальних роках. Вони мають достатньо чітко позначене методологічне й практичне спрямування. Обосливої уваги, з огляду на необхідність підвищення якості освіти фахівців у галузі фізичної культури і спорту, заслуговують пропозиції автора щодо методичного супроводу освітнього процесу на, так званому, «прикладному етапі» формування підприємницької культури студентів, що співвідноситься з сьомим і восьмим семестрами навчання на денному відділенні бакаврату.

Кафедрою теорії і методики фізичного виховання впроваджено у навчальний процес рекомендації О. І. Верітова стосовно організації виконання курсової роботи студентів четвертого курсу у формі власного стартапу у галузі фізичної культури і спорту на основі алгоритму Customer development, а також оформлення результатів виробничої практики у формі проекту з удосконалення діяльності бази практики (комерційної організації, підприємства) у результаті повного або часткового виконання студентом відповідних функціональних обов'язків фахівця та вирішення реальних завдань підприємницької діяльності. Практична цінність упроваджених розробок полягає у створенні оптимальних умов для реалізації теоретичних знань та практичних навичок студентів щодо обґрунтування власних ідей, бізнес-планування, організаційної діагностики та напрямів удосконалення бізнес-процесів суб'єктів господарювання у галузі фізичної культури і спорту. Зазначені знання і навички є необхідним підґрунтям формування затребуваних фахівців з високим рівнем культури підприємницької діяльності як цільової характеристики підготовки майбутніх фахівців галузі фізичної культури і спорту.

Ректор В.Г. Савченко

Додаток И. Список публікацій

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Публікації, що висвітлюють основні наукові результати

Монографії

1. Сущенко А., Сватьєв А., Верітов О. Інноваційні акценти фахової освіти українських професіоналів в сфері спортивної педагогіки. *Фізична культура, педагогіка, здоров'я та фізична терапія* : монографія / О. Заболотна, Д. Скальскі, І. Григус, Б. Кіндзер, А. Сущенко ; Поморський ун-т у Старогарді Гданському, Старогард Гданьскі, 2020. Розділ 7. С. 102–119.

2. Верітов О. І. Теоретичні засади формування підприємницької культури майбутніх тренерів-викладачів. *Інноваційні педагогічні технології у фізичному вихованні та спорті* : колективна монографія / за ред. Н. В. Чухланцевої, Л. В. Шуби. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2021. С. 100–122.

3. Верітов О. І. Формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт»: теорія та практика : монографія. Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2020. 362 с.

Стаття в зарубіжному виданн (SCOPUS)

4. Byrka M. F., Sushchenko A. V., Svatiev A. V., Mazin V. M., Veritov O. I. A New Dimension of Learning in Higher Education: Algorithmic Thinking. *Propósitos y Representaciones*. 2021. 9(SPE2). e990. Doi: http://dx.doi.org/10.20511/pyr2021.v9nSPE2.990.

Статті в наукових фахових виданнях України

5. Верітов О. І. Понятійний конструкт «підприємницька культура» в контексті науково-педагогічного вивчення проблеми професійної освіти майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура та спорт». *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2019. Т. 1. Вип. 67. С. 152–157.

6. Верітов О. І. Постановка проблеми формування готовності майбутніх фахівців фізичного виховання та спорту до професійної діяльності в підприємницькому форматі. *Вісник Запорізького національного університету. Педагогічні науки* : зб. наук. пр. 2019. № 2 (33). С. 78–81.

7. Верітов О. І. Особливості формування підприємницької культури у закладах вищої освіти України. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 1. Вип. 69. С. 157–162.

8. Верітов О. І. Концепція формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «Фізична культура і спорт». *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 4 (193). С. 38–43.

9. Верітов О. І. Обґрунтування педагогічних умов формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 2. Вип. 72. С. 27–30.

10. Верітов О. І. Формування підприємницької культури шляхом залучення здобувачів вищої освіти до відповідних соціальних практик. *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 6 (195). С. 51–54.

11. Верітов О. І. Програмні засади формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Інноваційна педагогіка.* 2020. № 28. С. 134–138.

12. Верітов О. І. Використання методів дистанційного навчання у процесі формування підприємницької культури здобувачів освіти. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи.* 2020. Вип. 76. С. 25–29.

13. Верітов О. І. Формування у майбутніх бакалаврів з фізичної культури і спорту управлінських компетенцій. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2020. Т. 1. Вип. 73. С. 204–210.

14. Верітов О. І. Розвиток підприємницького мислення та культури бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Імідж сучасного педагога* : електрон. наук. фах. журн. 2020. № 5 (194). С. 21–24.

15. Верітов О. І. Дизайн та аналіз результатів експерименту з впровадження методичної системи формування підприємницької культури. *Вісник післядипломної освіти. Серія «Педагогічні науки».* 2020. № 14 (43). С. 44–65.

16. Верітов О. І. Конструювання діагностичного інструментарію оцінювання рівня підприємницької культури здобувачів вищої освіти. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2020. № 8. С. 81–95.

17. Верітов О. І. Формування маркетингових компетенцій бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Теорія та методика навчання та виховання.* 2020. № 49. С. 29–42.

18. Верітов О. І. Методичне забезпечення формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів фізичної культури і спорту. *Інноваційна педагогіка.* 2020. № 30. С. 50–55.

19. Верітов О. І. Формування інформаційно-комунікаційного компоненту підприємницької культури бакалаврів фізичної культури і спорту. *Наукові записки Бердянського державного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки.* 2020. Вип. 3. С. 204–214.

20. Верітов О. І. Структурно-логічна схема формування підприємницької культури бакалаврів з фізичної культури і спорту. *Нова педагогічна думка.* 2020. № 4. С. 133–136.

21. Верітов О. І. Педагогічні умови формування підприємницького мислення здобувачів вищої освіти. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: педагогіка.* 2020. № 2. С. 84–94.

22. Верітов О. І. Форми і методи організації навчання студентів у процесі формування підприємницької культури. *Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету*. 2020. Вип. 4. С. 6–16.

23. Верітов О. І. Застосування новітніх методів навчання у процесі формування підприємницької культури здобувачів вищої освіти. *Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. Серія: педагогічні науки* / гол. ред. О. В. Діденко. Хмельницький : Вид-во НАДПСУ, 2020. № 4 (23). С. 45–60.

24. Верітов О. І. Теоретичні узагальнення з дослідження проблеми формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах* : зб. наук. пр. / редкол.: А. В. Сущенко (голов. ред.) та ін. Запоріжжя, 2021. Т. 1. Вип. 75. С. 81–86.

Стаття в іншому науковому виданні

25. Верітов О. І. Досвід методичного супроводу формування підприємницької культури бакалаврів фізичної культури і спорту. *Ukrainian professional education = Українська професійна освіта* : наук. журнал. Полтав. нац. пед. ун-т імені В. Г. Короленка. 2020. Вип. 7. С. 124–134.

Публікації, що додатково відображають наукові результати дисертації та засвідчують обов'язкову апробацію матеріалів дисертації

26. Верітов О. І. Дискусійні аспекти проблеми формування готовності майбутніх фахівців з фізичного виховання та спорту до професійної діяльності в підприємницькому форматі. *Пріоритетні наукові напрямки педагогіки і психології: від теорії до практики* : зб. тез Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, Україна, 13–14 вересня 2019 р.). Харків : Східноукр. організація «Центр педагогічних досліджень», 2019. С. 72–74.

27. Верітов О. І. Суспільно-історичні передумови виникнення й розвитку феномену підприємницької культури в галузі фізичної культури та спорту. *Інноваційні наукові дослідники у галузі педагогіки та психології* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (7–8 лютого 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя, 2020. Ч. 1. С. 10–13.

28. Верітов О. І. Характеристика інформаційних систем і сервісів, які можуть використовуватись у освітньому процесі, спрямованому на формування підприємницької культури здобувачів освіти зі спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Педагогіка вищої школи: досвід і тенденції розвитку* : матеріали 5-ї Всеукр. наук.-практ. конф. (5 листопада 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя : Запорізький нац. ун-т, 2020. С. 6–7.

29. Верітов О. І. Важливі аспекти проблеми підготовки майбутніх спортивних педагогів до професійної діяльності в умовах підприємництва. *Педагогіка та психологія сьогодні: постулати минулого і сучасні теорії* :

матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (16–17 жовтня 2020 р., м. Одеса). Одеса, 2020. С. 93–97.

30. Верітов О. І. Загальні принципи формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «Фізична культура і спорт». *Розвиток сучасної освіти і науки: результати, проблеми, перспективи* : матеріали 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф. Конін, Ужгород, Херсон, Київ : Посвід, 2020. Т. 9: Синергія в розвитку науки та освіти. С. 78–81.

31. Верітов О. І. Соціокультурні аспекти формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів зі спеціальності «фізична культура і спорт». *Інноваційні наукові дослідження у сфері педагогічних та психологічних наук* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (2–3 жовтня 2020 р. м. Київ). Київ, 2020. С. 6–9.

32. Верітов О. І. Аналіз освітніх програм майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту в аспекті формування їх підприємницької культури. *Тенденції розвитку психології та педагогіки* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, Україна, 6–7 листопада 2020 р.). Київ : ГО «Київ. наук. організація педагогіки та психології», 2020. Ч. 1. С. 11–14.

33. Верітов О. І. Підприємницька культура як складова змісту підготовки майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура та спорт». *Актуальні проблеми розвитку науки в контексті глобальних трансформацій інформаційного суспільства* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (23–24 жовтня 2020 р., м. Київ). Київ, 2020. С. 3–5.

34. Верітов О. І. Застосування передових інформаційних технологій в освітній та квазіпідприємницькій діяльності як умова формування підприємницької культури майбутніх бакалаврів спеціальності 017 «Фізична культура і спорт». *Науковий процес та наукові підходи: методика та реалізація досліджень* : матеріали Міжнар. наук. конф. (23 жовтня 2020 р., м. Одеса, Україна). Одеса, 2020. С. 17–19.

35. Верітов О. І. Конструювання змісту дисциплін, спрямованих на формування підприємницького мислення майбутніх бакалаврів з фізичної культури та спорту. *Психологія та педагогіка: сучасні методики та інновації, досвід практичного застосування* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (23–24 жовтня 2020 р., м. Львів). Львів, 2020. С. 81–84.

36. Верітов О. І. Форми інтеграції здобувачів освіти до соціальних практик підприємництва під час навчання. *Актуальні питання та перспективи проведення наукових досліджень* : матеріали Міжнар. студ. наук. конф. (6 листопада 2020 р. м. Вінниця). Вінниця, 2020. С. 62–63.

37. Верітов О. І. Проблема оцінки та контролю формування підприємницької культури у майбутніх бакалаврів зі спеціальності 017 «Фізична культура та спорт». Наука і вища освіта : тези доп. XXIX Міжнар. наук. конф. студентів і молодих учених (11 листопада 2020 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя, 2020. С. 200.