

Н. В. Кінах,
кандидат економічних наук, доцент кафедри педагогіки та психології ВППО

Сучасні принципи формування професійно-педагогічного підприємництва вчителя

Здійснено наукове обґрунтування сучасних принципів формування професійно-педагогічного підприємництва учителя в нинішніх освітніх умовах.

Ключові слова: професійно-педагогічне підприємництво, принципи, вчитель початкової школи, підприємницька активність.

Kinakh N. V. Modern Principles of Formation of Professional and Pedagogical Entrepreneurship of a Teacher.

The scientific substantiation of modern principles of formation of professional and pedagogical entrepreneurship of a teacher in modern educational conditions is carried out.

Key words: professional and pedagogical entrepreneurship, principles, primary school teacher, entrepreneurial activity.

Актуальність проблеми. Концепцію наукового пошуку побудовано на твердженні, що сутністю будь-якого концептуального бачення розв'язання проблеми дослідження є цілісна сукупність принципів як провідних регуляторів організації будь-якої діяльності. У Педагогічній конституції Європи (Pedagogical Constitution of Europe) термін «принципи» витлумачено як основні положення, що визначають побудову, функціонування та розвиток системи педагогічної освіти у європейському просторі. У нашому дослідженні цей термін ми будемо інтерпретувати з позиції тлумачення, запропонованого В. Андрущенком. Учений стверджує, що принципи – це «науково обґрунтовані вимоги, які ґрунтуються на педагогічних закономірностях і забезпечують успішне досягнення цілей, що проектується» [1, с. 5]. Без дослідження принципів у тій чи іншій сфері неможливо повністю розкрити суть досліджуваної проблематики.

Аналіз досліджень та публікацій. Актуальні проблеми підприємницької діяльності й підприємницької підготовки в українській освіті в останні роки є предметом досліджень В. Андріанової, З. Гіптерс, Г. Назаренко, В. Майковської, О. Романовського, В. Шабанової та ін. Окремі питання професійної освіти й створення умов для розвитку освітнього підприємницького середовища досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: І. Грищенко, В. Кремень, В. Луговий, С. Ніколаєнко, О. Романовський, М. Степко, Т. Оболенська, К. Корсак, В. Арутюнов, К. Бенсон, Б. Кларк, Г. Іцковіц, Ю. Рубін та ін.

Проблемне поле дослідження ґрунтується на розвідках вітчизняних та зарубіжних науковців (І. Бех, І. Добренко, І. Зязюн, Д. Закатнов, Є. Єгорова, Н. Кульбіда, Н. Литвинова, Ю. Пачковський, П. Перепелиця, Є. Помиткін, О. Сергєєнкова, В. Семиченко, О. Скрипченко, В. Рибалка, С. Клімов, Б. Федоришин, П. Друкер, П. Девідсон, А. Маршалл, М. Пітерс, А. Сміт, Й. Шумпетер та ін.), де висвітлено стратегії формування готовності до підприємництва.

Мета статті полягає у визначенні сучасних специфічних принципів формування професійно-педагогічного підприємництва вчителя початкової школи в системі неперервної освіти.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи багатогранний вектор формування професійно-педагогічного підприємництва вчителя початкової школи, варто звернути увагу на те, що принципи – основоположні ідеї такого забезпечення. За допомогою правил реалізації принципів теорія синтезується з практикою, підґрунтям якої є виділення специфічних принципів формування професійно-педагогічного підприємництва вчителя початкової школи в системі неперервної освіти.

Принцип ціннісних орієнтацій, на нашу думку, – один з найважливіших принципів формування професійно-педагогічного підприємництва вчителя початкової школи. Ціннісні орієнтації відіграють головну роль у регуляції підприємницької поведінки людини, разом з «Я-концепцією» особистості, її настановами, мотивами, інтересами і навіть «сенсом життя». Психологи та педагоги одностайні в тому,

що ціннісні орієнтації як важливий механізм регуляції діяльності є найважливішою характеристикою особистості, оскільки визначають її взаємини й особливості взаємодії з зовнішнім середовищем, детермінують і регулюють поведінку людини. Завдяки усвідомленню власних ціннісних орієнтацій людина обирає своє місце у світі, розмірковує над сенсом і метою свого життя й діяльності [6].

Цінності як детермінанти підприємницької поведінки та прийняття рішень підприємців у компаніях і організаціях досліджували західні науковці, зокрема Д. Мак-Клелланд, А. Санчез, П. Рейнолдс, Г. Франк, М. Люгер, Е. Хорміга та Л. Перрен.

Регулятивна функція ціннісних орієнтацій особистості охоплює всі рівні системи спонукальних сил активності людини. Найбільш активний вияв ця система ціннісних орієнтацій має стосовно професійної діяльності. На думку Є. Клімова, для кожної певної професійної групи притаманний свій сенс діяльності, своя система цінностей [8, с. 130]. Роль ціннісних орієнтацій полягає в тому, що вони детермінують професійну поведінку, забезпечуючи зміст і спрямованість діяльності й надаючи сенс підприємницьким діям.

Теоретичне надбання з тематики цінностей є досить широким та багаторівневим, оскільки науковці працювали над різними аспектами ціннісних орієнтацій. Незважаючи на це, недостатньо дослідженим є те, яким чином особистісні цінності впливають на прийняття рішень підприємців або потенційних підприємців. Відповідно, необхідним є вивчення різних етапів підприємницького процесу з точки зору індивідуальних цінностей як основних орієнтирів підприємницької поведінки. Ця робота зосереджується на індивідуальних цінностях із двох головних причин: по-перше, концепція підприємництва розглядається як сукупність різних поведінкових патернів, у той час як індивідуальні цінності – як агенти регулювання різних ставлень, отже й поведінки [12, с. 15]. По-друге, за Ш. Шварцом, індивідуальні цінності визначаються як бажані транситуативні цілі, які відрізняються за важливістю та становлять керівні принципи в житті й поведінці людей. У підприємстві цінності є засобом зв'язку цілей і засобів їх досягнення, тому неминуча суб'єктивна трансформація суспільних цінностей в особистісні установки, переконання й орієнтації при здійсненні вибору цілей і засобів їх досягнення [5].

Принцип конструктивно-підприємницької активності пов'язаний з ініціативністю, діловитістю та мотивацією. Джерелом активності вчителя є потреби, що спонукають його діяти у певному напрямі. Принципову відмінність активності та діяльності дослідники вбачають у тому, що діяльність, зазвичай,

зумовлюється потребою в предметі, активність – потребою в діяльності. Це означає, що активність не тільки притаманна власне діяльності (пізнавальній, соціальній, підприємницькій тощо), але й надає їй певного забарвлення (емоційного, творчого, інноваційного), яке визначає характеристики активності як рушійної сили, яка спрямовує підприємницький потенціал особистості. Реалізація принципу здійснюється через такі основні функції:

1) інноваційна – полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, у здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проєктів, пов'язаних із підприємницьким ризиком;

2) ресурсна – передбачає мобілізацію на добровільних засадах матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів;

3) організаційна – полягає у безпосередній організації підприємницької діяльності та зводиться до поєднання ресурсів в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їх виконанням;

4) стимулююча – зводиться до формування стимулюючого (мотиваційного) механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління й організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживачів;

5) сигнальна функція підприємництва полягає у тому, що сигнали про тенденції і тип його розвитку прямо впливає на загальний соціально-економічний розвиток країни, регіону і т. п., а також на поведінку різних суб'єктів господарювання, оскільки зміни у діяльності підприємців є для них сигналом для змін у власній поведінці. Так, наприклад, згорання підприємницької активності у період локдауну, пов'язаного з поширенням коронавірусу, стало сигналом для очікування соціально-економічного спаду в розвитку багатьох країн світу, а в найбільш уразливих галузях призвело до змін у поведінці як споживачів, так і роботодавців та їх найманих працівників;

6) предиктивна функція сучасного підприємництва зумовлена тим, що завдяки цифровізації та роботизації бізнесу ефективна підприємницька діяльність в інформаційному суспільстві передбачає оперативне прогнозування та швидке порівняння альтернативних варіантів розвитку подій та настання різного роду наслідків. Реалізація цієї функції також означає, що при формуванні професійно-педагогічного підприємництва враховуємо не тільки підприємливість вчителя або інтелектуальний капітал, але й час, який витрачає вчитель-підприємець на прийняття ефективних управлінських рішень, налагодження ефективного інформаційного обміну і т. п.

Ми вважаємо, що підприємницька активність учителя може розглядатися на особистісному і професійно-поведінковому рівнях. Фактично йдеться про співвідношення об'єктивного й суб'єктивного в підприємницькій активності. Об'єктивними є зовнішні (економічні та соціокультурні) умови функціонування підприємництва, внутрішніми – особистісні аспекти, що включають профіль особистості, стійкі мотиви та цінності. Загалом взаємодія цих рівнів визначає особливості реалізації принципу конструктивно-підприємницької активності, який може мати безпосередній вплив на формування професійно-педагогічного підприємництва вчителя початкової школи.

Одним із вагомих є *принцип професійно-економічної спрямованості*. Він виконує функцію стратегічного орієнтира для формування професійно-педагогічного підприємництва вчителя [4]. Як зазначає А. Литвин, цей принцип поєднує всебічний розвиток особистості, наповнення професійної підготовки індивідуальним змістом, урахування специфіки професійної діяльності. Підприємницькі знання, уміння та навички вчителя початкової школи мають бути цілісними й орієнтуватися насамперед на його професійний розвиток та комерціалізацію підприємницьких ідей, що дає змогу продемонструвати значущість отриманих ним знань і практичних умінь щодо підприємницької діяльності у закладі післядипломної педагогічної освіти. Стимулювання підприємницького процесу в освіті вимагає навчального підходу, який викликає в учителів допитливість, стимулює їх проходити ітераційний підприємницький процес і дозволяє отримати непередбачені результати.

Ми стверджуємо, що для того, щоб зробити підприємництво доступним для всіх, широка практика та дослідження професійно-педагогічного підприємництва повинна зосередитися на питанні «Як?» (дизайні), тим самим полегшуючи розробку, впровадження програм вивчення підприємництва. Ми погоджуємося з М. Бачіґалупо, що люди повинні мати можливість «керувати» власною кар'єрою та бути самозабезпеченими [10].

Принцип професійно-економічної спрямованості направлено на формування в учителів початкової школи активної позиції щодо підприємницької діяльності в освітній галузі, здатності самостійно її організовувати, аналізувати, прогнозувати її результати, за потреби коригувати свої дії, усвідомлювати необхідність нести за них відповідальність.

Принцип фасилітації підприємницького потенціалу передбачає створення вчителям початкової школи в системі неперервної освіти

сприятливих умов для активізації підприємницької діяльності та максимального розкриття їхнього індивідуально-особистісного, професійно-підприємницького потенціалу.

Активізація індивідуально-особистісного потенціалу можлива лише за умови виховання внутрішньої вільної та самостійної особистості. Як зазначає О. Губенко, внутрішня свобода пов'язана з локусом контролю особистості, який визначається тим, на кого або на що людина покладає основну відповідальність за події, які з нею відбуваються. Локус контролю може бути внутрішнім (інтернальним), коли події пояснюються власною поведінкою, характером, здібностями, відповідальність особа бере на себе; та зовнішнім (екстернальним), коли відповідальність приписується зовнішнім чинникам, причини невдач особа знаходить в інших людях, зовнішніх обставинах, долі або випадку.

Вчителям-екстерналам притаманні такі риси, які заважають розвитку підприємництва, як-от: тривожність, конформізм, догматизм, агресивність, депресивність, схильність до цинізму. Вчителі-інтернали мають більш високий розвиток таких якостей, як рішучість, толерантність, лідерство, здатність до компромісів, упевненість у собі, вони більш активні у пошуково-пізнавальній діяльності [3, с. 5]. Тому важливо в процесі реалізації цього принципу: створювати середовище, що стимулює прояв підприємницької активності вчителів; працювати над розвитком їх креативності та проактивності; заохочувати до прийняття нестандартних рішень, нових ідей, проєктів, ініціативи в процесі професійного розвитку та педагогічної діяльності, що дасть змогу виявити свої потенційні можливості та здібності. Щоб створити щось нове, людина має здійснити певну внутрішню роботу, яка може виявитися досить складною: змінити настанови, відмовитися від стереотипів у поведінці та мисленні, напружено інтелектуально попрацювати, засвоїти нові знання, виявити якості, що не були дотепер властивими особі. Результатом такої роботи є виникнення нового продукту та створення нового в особистісній сфері.

Беручи до уваги, що в загальноприйнятому розумінні фасилітація – це процес сприяння, допомоги, полегшення, групової роботи і т. п. у певній сфері, що спрямований на розв'язання проблем, як головні постулати принципу фасилітації підприємницького потенціалу пропонуємо такі тези:

1) фасилітація розвитку підприємництва сприятиме його зростанню та нівелюванню помилок і прорахунків;

2) нерівність зумовлена масштабами операційної діяльності між суб'єктами підприємництва та, як наслідок, різними можливостями для отримання

переваг за рахунок ефекту масштабів та особливостей підприємницьких ідей;

3) розвиток професійно-педагогічного підприємництва без фасилітації апіорі вимагатиме більше часових та фінансових витрат, що за умов агресивної експансії на ринку підприємців може призвести до банкрутства і виходу з ринку перших (особливо в періоди затяжної невизначеності та простоїв у роботі, як це відбулося під час локдауну внаслідок пандемії коронавірусу);

4) фасилітація розвитку підприємницького потенціалу стимулюватиме розбудову знаннєвого суспільства, допомагатиме у вирішенні проблем зайнятості та забезпечення стабільного економічного зростання;

5) в епоху цифровізації фасилітація підприємницького потенціалу набуває нових форм, відкриваючи нові можливості для обміну інформацією та ведення підприємницької діяльності у глобальних масштабах навіть учителями-підприємцями.

Упровадження цього принципу передбачає: опрацювання різноманітних професійних ситуацій, зокрема нестандартних; накопичення первинного підприємницького досвіду під час створення й обговорення підприємницьких проєктів, економічних законів, пошук оптимальних способів вирішення проблем, які можуть виникнути у процесі комерціалізації підприємницьких ідей.

Принцип цілевизначення полягає в практичному осмисленні своєї діяльності особистості з точки зору (постановки) цілей і їх реалізації (досягнення) найбільш економічними (рентабельними) засобами. Він належить до найважливішої частини процесу формування професійно-педагогічного підприємництва. Відповідно до цього, визначення мети вчитель повинен здійснювати на основі системного підходу, спираючись на свій і своїх колег підприємницький талант, високу професійну компетентність, досвід, інтуїцію. Можна виділити такі вимоги до цілевизначення:

а) цілі повинні відображати інтереси вчителів-підприємців, у числі яких можуть бути окремі фізичні особи, заклади освіти або ті та інші разом;

б) цілевизначення як принцип залежить від структури освітнього менеджменту, відносин учасників освітнього процесу;

в) цілі можуть суперечити інтересам окремих людей і організацій, так чи інакше пов'язаними з підприємницькою діяльністю вчителя;

г) цілевизначення повинно відображати особливості зовнішнього середовища;

ґ) перманентне цілевизначення повинно відповідати вимогам SMART: 1) цілі мають бути пов'язаними з об'єктом, межі якого чітко визначено

й окреслено; 2) цілі повинні бути вимірними – те, що не можна виміряти, неможливо досягти; 3) цілі повинні бути досяжними – постановка недосяжних цілей може призвести до того, що люди просто перестануть працювати; 4) цілі мають бути реальними – зрозумілими і ясними; 5) цілі повинні бути певними в часі.

Цілевизначення – це здійснення вибору або однієї, або декількох цілей з визначенням параметрів дозволених відхилень для контролю над процесом реалізації підприємницьких ідей. Цілевизначення – важливий компонент планування підприємницької діяльності. До функцій цілевизначення можна віднести: надання сенсу людській активності; установку пріоритетів; планування і проєктування, економію витрат; мобілізацію, активізацію; позитивне емоційне підкріплення; концентрацію зусиль, організацію, узгодження; контроль [2]. Цілевизначення – це своєрідна первинна стадія формування професійно-педагогічного підприємництва, яка передбачає постановку головної мети або комплексу цілей, що відповідають призначенню, стратегічним інструкціям (стратегічну мету) і характером завдань, які потрібно вирішити для досягнення підприємницького успіху вчителя.

Принцип комерціалізації підприємницьких ідей пов'язаний із практичним використанням результатів наукових досліджень і розробок з метою виведення на ринок нових чи поліпшених продуктів або послуг з отриманням комерційного ефекту.

Поняття «комерціалізації» найчастіше зустрічається у літературі, пов'язаній з інноваціями, інтелектуальною власністю та технологіями. Досліджують поняття комерціалізації такі автори, як С. Бут, Р. Бадінілі, О. Гук, В. Денисюк, В. Дорофеева, Д. Зігель, Г. Ступнікер, Н. Мешко, О. Кам'янська, О. Кліпова, К. Ковтуненко, А. Косенко, Р. Майлз, Я. Матковська, Ю. Мальцева, Е. Маккой, М. Райт, М. Ковальова, П. Робота.

Н. Мешко, П. Робота зазначають, що метою комерціалізації є отримання прибутку або іншої економічної вигоди. Це можливо за умов використання об'єктів інтелектуальної власності у власній діяльності або ж через передачу чи продаж прав на їх використання третій стороні. Автори трактують процес комерціалізації як взаємовигідні дії всіх учасників процесу трансформації інтелектуальних напрацювань у товар [9]. О. Кам'янська, О. Чікіна теж трактують комерціалізацію як взаємовигідні відносини та дії учасників цього процесу. Також автори зазначають, що процес комерціалізації є доволі складним, оскільки до нього залучено багато учасників та можливостей, тому він вимагає певних спеціальних навичок, таких, як ринкова стратегія, оцінка ринку, розроблення продукції, виробництво, бухгалтерський облік, фінанси тощо [7].

Позиція українських науковців стосовно процесу комерціалізації схожа. Всі автори підтримують думку, що основною метою процесу комерціалізації є отримання прибутку або іншої економічної вигоди. Також більшість науковців вважають, що комерціалізація – це набір певних дій та відносин у процесі перетворення наукових досліджень у товар. Іноземні автори Г. Маркман, Д. Зігель, М. Райт процес комерціалізації вважають певною системою, яка включає в себе набір складових, що беруть участь у процесі комерціалізації [11]. Е. Маккой, Р. Бадінілі, К. Коебель, В. Табет приєднуються до думки, що процес комерціалізації – це процес прийняття рішень та відповідних дій для перетворення інноваційного продукту від ідеї до ринку.

Комерціалізація повинна мати мету, об'єкт, суб'єктів, принципи та етапи, за якими вона здійснюється. Мета – це намір, задля якого здійснюється комерціалізація. Об'єктом комерціалізації виступає інноваційна продукція. Суб'єктами комерціалізації можуть бути: заклад освіти, науковий парк, інноваційний інкубатор, фізична особа тощо.

Етапи комерціалізації – це послідовність відповідних дій з метою повного проведення процесу комерціалізації. Науковці виокремлюють шістнадцять етапів процесу комерціалізації інноваційних технологій: 1) фундаментальні дослідження; 2) прикладні дослідження; 3) відбір ідей та розробка концепції інноваційної технології; 4) підготовка бізнес-плану; 5) пошук інвесторів; 6) реалізація проектних робіт; 7) створення зразка; 8) патентування; 9) виведення на ринок інноваційної технології; 10) передача інноваційної технології; 11) бізнес-план із упровадження інноваційної технології; 12) упровадження: консалтинг, інсталяція,

адаптація; 13) експлуатація інноваційної технології; 14) обслуговування і сервіс; 15) удосконалення інноваційної технології; 16) модифікація інноваційної технології. Як наслідок, наступним етапом є створення нової інноваційної технології. Автори у своїй розробці етапів комерціалізації технологій вказують етапи, що відбуваються при створенні та дослідженні технології. Сама ж комерціалізація підприємницької ідеї проходить на пізніших етапах (у випадку, коли дослідження успішні й потенційна інновація доцільна для комерціалізації та майбутнього впровадження).

У процесі формування професійно-педагогічного підприємництва цей принцип дозволить учителю ефективніше реалізовувати власні підприємницькі ідеї, отримавши при цьому комерційну вигоду.

Висновки. Власне концептуальне бачення розв'язання обраної проблеми будується на сукупності таких сучасних специфічних принципів: ціннісних орієнтацій, конструктивно-підприємницької активності, професійно-економічної спрямованості, фасилітації підприємницького потенціалу, цілевизначення, комерціалізації підприємницьких ідей. Перераховані принципи, доповнюючи один одного, є методологічною основою дослідження. Вони разом визначають дослідницьку стратегію і детермінують провідні ідеї, дослідницьку думку щодо шляхів вирішення проблеми формування професійно-педагогічного підприємництва вчителів в умовах мінливого освітнього середовища.

Перспективами подальшого дослідження стане забезпечення теоретико-методологічної бази для успішної реалізації моделі формування професійно-педагогічного підприємництва вчителів початкової школи в системі неперервної освіти.

Література

1. Андрущенко В. П. Основні характеристики європейської вищої освіти та можливості їх реалізації в системі освіти України. *Вища освіта України*: теоретичний та науково-методичний часопис. 2010. № 4. С. 5–16.
2. Артюшина М. В., Журавська Л. М., Колесніченко Л. А., Котикова О. М. та ін. Психологія діяльності та навчальний менеджмент. Київ: ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», 2008.
3. Губенко О. В. Внутрішня свобода як умова активізації творчого потенціалу особистості. *Практична психологія та соціальна робота*. 2003. № 10. С. 15.
4. Гуревич Р. С., Коломієць А. М. Професійна спрямованість як принцип навчання у професійно-технічних навчальних закладах. *Професійно спрямоване навчання і виховання особистості*: зб. наук. пр. Львів: ЛДУ БЖД, 2006.
5. Дерюгин П. П., Баруздин И. А., Цзинь Ц., Сивоконь М. В., Шиляева А. С. Сетевая диагностика ценностей предпринимательства. *Дискурс*. 2017. № 4. С. 68–89.
6. Ільїна В. М. Формування правової культури майбутніх правоохоронців у освітньому середовищі: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Харків, 2011.
7. Кам'янська О. В. Визначення комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2009. № 4. URL: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2009_4/Chikina_409.htm
8. Клімов Е. А. Загальнолюдські цінності очима психолога-професіонала. *Психологічний журн*. 1993. № 4. С. 130–136.
9. Мешко Н. П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну. *Економічний простір*. 2008. № 12/1. С. 40–46.
10. Bacigalupo M. *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*. Luxembourg, 2016.
11. Gideon D. Markman Research and Technology Commercialization. *Journal of Management Studies*. 2008. № 45. P. 1401–1423.
12. Campos Sánchez A. The Role of Personal Values in the Entrepreneurial Process: *Doctoral dissertation*. 2014. URL: http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/65151/1/ACS_PhD_THESIS.pdf