

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ
ІНСТИТУТ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ НАПН УКРАЇНИ
УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ МИХАЙЛА ДРАГОМАНОВА
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ТОВАРИСТВО «РІДНА ШКОЛА»
AUTONOMOUS UNIVERSITY OF ZACATECAS (MEXICO)
EUROPEAN INSTITUTE OF FURTHER EDUCATION (EIDV) (SLOVAKIA)
ISRAEL TRAUMA COALITION (ISRAEL)
Sky Tel OÜ (Estonia)

DOI <https://doi.org/10.59647/978-617-520-999-8/1>

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

VII Міжнародної конференції

**Актуальні проблеми освітнього
процесу в контексті європейського вибору України**

14 листопада 2024 року

Київ
Видавництво Ліра-К
2025

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Київського національного університету будівництва і архітектури
(протокол № 27 від 29 листопада 2024 р.)*

Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України: матеріали VII Міжнародної конференції (14 листопада 2024 року). – Київ : Видавництво Ліра-К, 2025. – 728 с.

ISBN 978-617-520-999-8

У матеріалах VII Міжнародної конференції «Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України» висвітлюються актуальні питання професійної (професійно-технічної) освіти: вітчизняний та зарубіжний досвід; психолого-педагогічне забезпечення освітнього процесу; сучасні виклики; сучасні проблеми викладання інженерно-технічних та гуманітарних дисциплін.

Матеріали конференції розраховані на науково-педагогічних, наукових працівників у галузі педагогіки, психології, соціології, викладачів, аспірантів, студентів, а також на соціальних педагогів, соціологів, практичних психологів і соціальних працівників.

*За зміст поданих матеріалів несуть відповідальність
їх автори.*

комплексу), розвитку дуальної освіти, розроблення та впровадження в освітній процес навчальних програм, які відповідають сучасним викликам.

Після війни зазначені тенденції можуть закріпитися, зробивши українську систему професійної-технічної освіти більш гнучкою та адаптованою до потреб сучасного світу.

Список використаних джерел

1. Співпраця з роботодавцями: результати досліджень українського ринку праці. *Державна служба зайнятості*. URL: <https://www.dcz.gov.ua/news/singlenews/419> (дата звернення: 29.10.2024).

2. Про професійну (професійно-технічну) освіту : Закон України від 10.02.1998 р. № 103/98-ВР : станом на 06.05.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 30.10.2024).

3. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері професійної (професійно-технічної) освіти “Сучасна професійна (професійно-технічна) освіта” на період до 2027 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.06.2019 р. № 419-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2019-%D1%80#Text> (дата звернення: 30.10.2024).

УДК 159.98:658(075.8)

Дорошенко Ольга Володимирівна,

здобувач вищої освіти академічної групи ПСМз-23-2

Державного податкового університету;

науковий керівник: Калениченко Руслан Арсенович,

кандидат психологічних наук, доцент,

доцент кафедри професійної освіти

Київського національного університету будівництва і архітектури;

доцент кафедри психології, педагогіки та суспільних дисциплін

Державного податкового університету

ПСИХОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ УЧАСНИКІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Одним з перших вчених, хто серйозно звернув увагу на підприємництво, вважається Адам Сміт. Однак ще до нього це явище досліджував Річард Кантільйон, який висунув ідею, що розбіжності між попитом і пропозицією на ринку створюють можливість для окремих учасників ринку купувати товари за низькою ціною і продавати їх за вищою. Саме він уперше назвав цих учасників ринку підприємцями (від французького "entrepreneur" — посередник).

Справді, Річард Кантільйон був одним із перших економістів, який сформулював важливі ідеї щодо підприємництва. У своїй праці "Essai sur la Nature du Commerce en Général" (1700 р.), він визначив підприємця як людину, яка бере на себе ризик, пов'язаний із різницею між попитом та пропозицією на ринку. Кантільйон зазначав, що підприємці купують товари за низькими цінами, а потім перепродують їх за вищими цінами, отримуючи прибуток від цієї різниці.

Важливою рисою його концепції є те, що він бачив підприємців як осіб, які активно взаємодіють з ринковими умовами, приймають на себе невизначеність і ризик, але водночас і мають потенціал для отримання доходу завдяки вмілому використанню цих умов. В цьому сенсі Кантільйон був одним із перших, хто вказав на роль підприємців у розв'язанні проблеми невідповідності між попитом та пропозицією, що є ключовою характеристикою підприємницької діяльності.

Однак Адам Сміт, хоча й не став першопрохідцем у дослідженні підприємництва, зробив важливий внесок у розвиток економічної теорії через свою концепцію ринку як саморегульованого механізму. Сміт акцентував увагу на ролі «невидимої руки», яка сприяє ефективному розподілу ресурсів, зокрема через діяльність підприємців, що реагують на попит і пропозицію.

Таким чином, Кантільйон став першим теоретиком, який систематизував поняття підприємця та його ролі в економіці, а Сміт, розвиваючи цю ідею, дав їй ширший контекст у рамках теорії ринкових відносин. [1].

Найважливіші якості психологічного портрета підприємця науковці виокремлюють у три блоки.

1. До інтелектуального блоку входять: компетентність, комбінаційний хист, розвинена уява, реальна фантазія, розвинена інтуїція, перспективне мислення.

2. Комунікативний блок – талант координатора зусиль співробітників, здатність і готовність до терпимості у спілкуванні з іншими людьми і водночас здатність йти проти течії.

3. Мотиваційно-вольовий блок – це схильність до ризику, відповідальність, прагнення боротися й перемагати, потреба в самореалізації й суспільному визнанні, вираженість мотиву успіху.

Повний перелік наведених якостей характерний до портрета ідеального, а не типового підприємця. У портреті типового підприємця для забезпечення його успішної діяльності слід розвивати обов'язкову наявність компонентів

мотиваційно-вольового блоку, тому що підприємець, насамперед, фігура діюча, активна, творча [2].

На успішність здійснюваної діяльності впливає наявність у підприємця відповідних особистісних якостей. Поряд із цим, основоположне значення для підприємницького успіху мають мотиваційні межі особистості, до яких можна віднести мотивацію досягнення, локус контролю, активність і самостійність; когнітивні навички, що включають націленість на вирішення проблем, толерантність до невизначеності і схильність до ризику; соціальні навички, що мають на увазі міжособистісну реактивність і впевненість в собі.

У описі особистісних детермінант успішності підприємницької діяльності приділимо особливу увагу мотивації досягнення, локусу контролю, схильності до ризику, ціннісним орієнтаціям особистості підприємця.

Мотивація досягнення розглядається як невід'ємна властивість (атрибут) підприємця, де сконцентровані властивості особистості підприємця як цілого.

Передбачається, що характеристика даної утворення і міра його вираженості відображають рівень підприємницької спрямованості особистості в цілому.

Готовність підприємця до ризику як особистісної риси визначається набором і ієрархією його цінностей. М. Рокич розглядав цінності як різновид стійкого переконання, що якась мета або спосіб існування переважніше, чим інший. Підприємці володіють специфічним набором цінностей, які є основними видами цінностей людей, що отримали конкретні втілення в рамках підприємницької діяльності.

Однією з перших спроб визначити психологічний профіль підприємця були емпіричні дослідження Девіда Мак-Клелланда. Основна гіпотеза автора, обґрунтована необхідними емпіричними даними, полягала у тому, що підприємці повинні мати високороз-винену потребу в досягненні, яка зі свого боку обумовлює певний набір поведінкових характеристик і особистісних рис. Особам з мотивацією досягнення, на думку Мак-Клелланда, властиві такі характеристики:

- розгляд ситуації досягнення як приваблюваного чинника;
- впевненість в успіху справи;
- активний пошук інформації для оцінки власного успіху;
- готовність узяти відповідальність і рішучість у ситуаціях невизначеності;
- велика наполегливість у досягненні поставленої мети;
- отримання підвищеного задоволення від цікавих завдань;

– бажання виконувати більш або менш складну, але реальну роботу, відсутність ентузіазму до надскладних або простих завдань;

– здатність не розгубитися в ситуації змагання або перевірки своїх здібностей;

– прагнення до розумного ризику;

– середній, реалістичний рівень домагань;

– велика наполегливість у разі зіткнення з труднощами;

– підвищення рівня домагань після досягнення успіху та зниження після невдачі.

Наявні результати обстежень, як західні, так і вітчизняні, дозволяють виділити комплекс бажаних (необхідних) вимог до організації особистісних рис підприємця, хоча єдиної (узгодженої усіма) точки зору з цього питання немає. Отже, основними особистісними якостями підприємців є:

1. Активність у започаткуванні власної справи і доланні труднощів на своєму шляху.

2. Готовність до ризику, сміливість.

3. Адаптивність, пристосованість до змін у навколишньому (ринковому) середовищі.

4. Кмітливість, винахідливість.

5. Незалежність та самовпевненість.

6. Ініціативність і пошук можливостей.

7. Високорозвинена потреба в досягненнях.

8. Сильні вольові якості та віра в успіх справи.

9. Резистентність (стійкість) до непрогнозованих ситуацій, стресу.

10. Вміння контактувати з людьми.

Найбільш важливими діловими якостями особистості підприємця є:

1. Працездатність і наполегливість у досягненні мети.

2. Практичність і ділова спрямованість на результат.

3. Намагання бути всебічно інформованим щодо вибраного напрямку бізнесу.

4. Систематичне планування і спостереження.

5. Новаторство, готовність до пошуку нових ідей та можливостей.

6. Орієнтація у підприємницькій діяльності на ефективність виробництва і високу якість товарів.

7. Планомірність і гранична чіткість у роботі, реалізації стратегії і тактики підприємництва.

8. Здатність переконувати партнерів і встановлювати потрібні господарські зв'язки.

9. Уміння протистояти будь-якому тиску ззовні, шантажу та іншим протиправним діям.

10. Вміння організувати спільну виробничу діяльність.

Крім суто психологічних чинників, успіх у підприємництві здатні забезпечити й інші, які пов'язані не з особистістю підприємця, а з дією ситуативних обставин. До таких ситуативних обставин, як правило, відносять:

– везіння, яке розглядається як збіг обставин, сприятливий розвиток подій. Навіть у разі пасивної поведінки підприємця за сприятливих обставин можливий непоганий результат, ефективні дії. У реальній діяльності підприємців везіння виступає бажаним чинником, його очікують, прогнозують, але все ж таки для більшості успіх у бізнесі – це наслідок важкої праці, набутого знання і досвіду;

– наявність у розпорядженні потрібної інформації. Успіх у підприємстві значною мірою залежить від знаходження конфіденційної і кон'юнктурної інформації, яка забезпечує перевагу в підготовці, прийнятті і проведенні економічних рішень, що підвищує шанс виграти щодо інших;

– конкурентоспроможність послуг, продукції, яка досягається за рахунок включення у технологічний ланцюг неординарної ідеї, технології, організаційної схеми, комерційної комбінації, дефіцитного ресурсу тощо;

– наявність у розпорядженні необхідних зв'язків, знайомств, що забезпечують протекціонізм чи лобювання ідей, контрактів, ви-ділення виробничих приміщень, залучення партнерів чи інвестицій;

– наявність достатніх фінансових і матеріальних ресурсів. За будь-яких обставин наявність їх у розпорядженні підприємця є бажаним, особливо, коли йдеться про започаткування власної справи, впровадження інноваційних технологій, загрозу банкрутства;

– сприятливу для розвитку підприємництва соціально-психологічну атмосферу в суспільстві, що обумовлено станом громадської свідомості, формуванням ціннісних систем, адекватних цивілізованому підприємництву, відповідною економічною свідомістю населення, спрямованою на злам стереотипів споживацького ставлення до держави та ініціювання економічної активності населення. Важливою складовою успіху підприємництва як соціально-економічного феномену є зростання престижу професії підприємця в суспільстві [3].

Список використаних джерел

1. Історія розвитку підприємницької діяльності. URL: https://pidru4niki.com/12281128/ekonomika/istoriya_rozvitku_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti
2. Бутко М. П. Економічна психологія: навч. посіб. / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 232 с.
3. Психологія бізнесу: навч. посібник / Р. А. Калениченко, А. С. Коханець, О. О. Нежинська. – Ірпінь: Державний податко-вий університет, 2023. – 270 с.
4. Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів: навчальн. посіб. для галузі знань «Економіка і підприємство» / Р. А. Калениченко, О. Є. Харіна, К. М. Доценко; Державна фіскальна служба України, Університет ДФС України. – Ірпінь, 2016. – 308 с.

УДК 159.923.2:378.147.6

Дрона Ігор Юрійович,

здобувач вищої освіти навчальної групи зОіАм-23

Київського національного університету

будівництва і архітектури;

науковий керівник: Калениченко Руслан Арсенович,

кандидат психологічних наук, доцент,

доцент кафедри професійної освіти

Київського національного університету

будівництва і архітектури

ВПЛИВ НИЗЬКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАРОБІТНИХ ПЛАТ У БУДІВНИЦТВІ НА ЕКОНОМІКУ ТА ОСВІТНІЙ СЕКТОР

Низька конкурентоспроможність заробітних плат у будівельній галузі – це багатогранна проблема, яка має значний вплив не тільки на економічний розвиток будівельної галузі, а й на освітній сектор, психологічний стан працівників. Цей комплексний феномен потребує детального аналізу з позицій як економічних, так і психологічних наук.

З економічної точки зору низька заробітна плата в будівельній галузі являє собою складне соціально-економічне явище, яке породжує низку негативних наслідків, що впливають як на індивідуальний, так і на макроекономічний рівні, що знаходить свій прояв у наступних аспектах:

- дефіциті кваліфікованих кадрів, адже низька заробітна плата призводить до демотивації працівників, особливо молодих та амбітних фахівців, які прагнуть досягнення кращих матеріальних умов та професійного

*Британ Вадим Васильович, науковий керівник: Сова Маргарита
Олександрівна*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ БАНКІВСЬКИХ
ПРАЦІВНИКІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ
ДОСВІД.....557

*Височанська Анна Василівна, науковий керівник: Сова Маргарита
Олександрівна*

ПАРТНЕРСТВО ОСВІТИ ТА ІННОВАЦІЙ561

Глуценко Анна Олексіївна, науковий керівник: Готра Олена Броніславівна
САМОВДОСКОНАЛЕННЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ
МЕХАНІЗМ ПРОГРЕСИВНИХ ЗМІН ОСОБИСТОСТІ563

*Гулеватенко Едуард Олександрович, науковий керівник: Деніжна Світлана
Олександрівна*

ВПЛИВ АКРОБАТИКИ НА РОЗВИТОК КЛЮЧОВИХ НАВИЧОК
У РІЗНИХ ВИДАХ СПОРТУ566

*Гуляньська Катерина Олександрівна, науковий керівник: Євтушенко Ірина
Володимирівна*

ПРОБЛЕМА МОТИВІВ ВИБОРУ ВІЙСЬКОВОЇ КАР'ЄРИ У ЧОЛОВІКІВ ТА
ЖІНОК: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА568

*Джус Михайло Олегович, науковий керівник: Сова Маргарита
Олександрівна*

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ
В УКРАЇНІ.....571

*Дорошенко Ольга Володимирівна, науковий керівник: Калениченко Руслан
Арсенович*

ПСИХОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ
УЧАСНИКІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ574

Дропа Ігор Юрійович, науковий керівник: Калениченко Руслан Арсенівич
ВПЛИВ НИЗЬКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАРОБІТНИХ ПЛАТ У
БУДІВНИЦТВІ НА ЕКОНОМІКУ ТА ОСВІТНІЙ
СЕКТОР.....579

Наукове видання

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ
В КОНТЕКСТІ
ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ

Збірник матеріалів

VII Міжнародної конференції

(Київ, 14 листопада 2024 року)

Керівник видавничого проєкту *Віталій Зарицький*

Підписано до друку 03.01.2025. Формат 60x84 1/16.
Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. аркушів – 42,31. Обл.-вид. аркушів – 35,24.
Тираж 300

Виготовлювач: ТОВ «Видавництво Ліра-К»
Свідоцтво № 3981, серія ДК.
03142, м. Київ, вул. В. Стуса, 22/1
тел.: (050) 462-95-48; (067) 820-84-77
Сайт: lira-k.com.ua, редакція: zv_lira@ukr.net