

curriculum includes: key areas of pedagogical practice in preparing for "Block school"; developing a creative approach to teaching and learning, taking into account effective approaches that can be used in the classroom of mathematics; development of subject and pedagogical understanding of key concepts in science; assessment of a number of educational resources, including educational technologies to support learning in the field of mathematics and science.

The curriculum of universities offers students various types of creative work: reports, essays, group projects, work in the team, critical approach to mastering primary school subjects, protection of their ideas, total score, game, discussion groups, reflections, mastering the skills of discussions in the field of theory, politics and practice in collaboration with research.

Much attention in future primary school teacher's training is paid to organization of students' independent work. In particular, at Kingston University: in the first year of study – 81,1 % (973 hours), in the second year – 78,1 % (704 hours) and in the third year – 84,1 % (1197 hours). In total – 2874 hours, which is an average of 81,1 %. This experience, we believe, needs to be studied in more detail and implemented in the educational process of the higher education institutions of Ukraine.

In our opinion, it is valuable that UK curricula include inclusive education. In particular, at the University of East Anglia students are offered modules: "Children with special needs and disabilities" (20 credits) and "Introduction to the British Sign Language" (20 credits) to support children in the process of future work as a teacher.

Key words: *university, preparation of future teachers, primary school, Great Britain*

УДК 37-053.5(73)

Вікторія Сліпенко

Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

ORCID ID 0000-0003-0123-4645

DOI 10.24139/2312-5993/2018.09/013-022

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ В ЗАКЛАДАХ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ США

У статті розкрито основні форми та методи забезпечення розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США та надається їм характеристика. На основі методу концептуально-порівняльного аналізу, аналізу вітчизняного й зарубіжного досвіду, а також систематизації і аналізу фактів, журнальних публікацій, надало нам можливість виділити найпоширеніші форми (міні-підприємства, міні-банки, семінари, робота з батьками) і методи (частково-пошуковий, ігровий, прикладу, бесіди, розповіді, лекції), що широко використовуються американською педагогічною спільнотою.

Ключові слова: *підприємницька компетентність, учнівська молодь, заклади середньої освіти, форми, методи, США, американська педагогічна спільнота.*

Постановка проблеми. Досягнення цілей щодо розвитку підприємницької компетентності пов'язується, перш за все, з опануванням учнями основних елементів змісту підприємницької освіти, що розміщені в навчальному плані середньої школи. Участь учнівської молоді в різних видах діяльності розглядається спеціалістами як обов'язкова умова формування

всебічно розвиненої особистості, спроможної ефективно розв'язувати економічні проблеми та орієнтуватися на значне поліпшення свого матеріального добробуту.

Положення про те, що підприємливість і ініціативність є однією з ключових компетентностей, знайшло відображення в рекомендаціях Європарламенту і Ради Європи «Ключові компетентності для навчання впродовж життя (Європейські орієнтири)», концепції «Нова українська школа» на період до 2029 року, Законі України «Про освіту». Вирішення педагогічних завдань, спрямованих на розвиток підприємницької компетентності, поєднує в собі знання, уміння, переконання, установки, практичні навички для входження в доросле життя та здійснюється за такими напрямками: безпосередньо на заняттях у школі, у позакласній та позашкільній діяльності, кожен з яких має певний арсенал способів та прийомів.

Аналіз актуальних досліджень. Проблема розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США викликає не тільки науковий інтерес, але і є малодослідженою в Україні. На освітні проблеми США у своїх працях звертали увагу С. Андріяш, М. Бренсон, О. Васильєва, І. Оверчук, К. Корсак, О. Хмельницька та ін. Серед американських учених – Е. Робертс (E. Roberts), Б. Саймон (B. Simon), Дж. О'дей (J.O'day), Д. Міллер (D. Miller), Л. Шепард (L. Shepard) та ін. Вище зазначені дослідники вивчали питання сутності підприємницької компетентності, окреслювали її певні характеристики, розробляли практичні методики в цій сфері, проте способи реалізації змісту підприємницької освіти учнівської молоді США поки що не стали предметом спеціального дослідження.

Метою статті є розкриття основних форм та методів забезпечення розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США та їх характеристика.

Методи дослідження – теоретичні – метод концептуально-порівняльного аналізу, аналіз вітчизняного й зарубіжного досвіду, концептуальних підходів до вивчення проблеми розвитку підприємницької компетентності учнів; соціологічні – систематизація і аналіз фактів, журнальних публікацій, що дало можливість виділити основні методи розвитку підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що в нашому дослідженні «методи» ми розуміємо як способи спільної діяльності вчителя і учнів, спрямовані на вирішення навчальних завдань, при цьому між ними існує тісний взаємозв'язок та взаємовідповідність; «форми» – організація навчальної взаємодії учасників педагогічного процесу за кількістю учнів, місцем і тривалістю навчання, особливості спілкування вчителя й вихованців.

Під час підприємницької підготовки школярів американських закладів середньої освіти вчителі широко використовують таку форму навчання, як організація *міні-підприємств* з виробництва та продажу товарів і послуг. Особливу увагу вчителі приділяють міні-підприємствам, що створені самими учнями, оскільки вони готують школярів до вступу у світ бізнесу й комерції, забезпечують розвиток широкого спектру практичних навичок та особистих якостей, заохочують ініціативу і творчість, переконують учнів у можливості самостійно забезпечити себе роботою, допомагають у профорієнтації. Тобто це курс, що передбачає здійснення школярами повного циклу підприємницької діяльності під керівництвом педагогів і наставників (Soloman, 2007).

Іншою формою роботи учителів з вихованцями є створення *міні-банків*. Прикладом організації міні-банків у шкільному кафетерії є американський заклад середньої освіти (New Richmond High School, штат Огайо). Ідея відкриття таких банків безпосередньо на шкільному майданчику полягає в тому, що, з одного боку, вони виконують просвітницькі функції, де будь-який учень може отримати у службовця інформацію з питань фінансів. З іншого – школярі можуть самі відкрити рахунок і вкласти зароблені кошти в цей банк під відсотки (ми маємо на увазі школярів у віці від 14 років). До того ж, фінансова служба всіляко їх підтримує, пропонуючи за їхніми внесками досить високий банківський відсоток.

Так, проект «Мій банк», який реалізується під девізом «Мої кошти – наше майбутнє», представляє підприємницьку програму для створення шкільного банку. Учнівська молодь виступає в якості співробітників і клієнтів банку, навчається працювати з базовою фінансовою документацією, знайомиться з видами вкладів та кредитів, має змогу планувати свої витрати й акумулювати кошти для вкладення в певні проекти. У цьому курсі також розглядаються культурні аспекти, пов'язані з банківськими операціями, наприклад етикою банківської роботи. Обговорюються питання етичності банківської діяльності з точки зору ісламу, де, як відомо, не прийнято надавати кошти в борг під відсотки. Різні думки і рішення, інша інтерпретація фінансових відносин становлять інтерес для значної кількості школярів.

Варто підкреслити, що ще однією з форм стимулювання розвитку підприємницької компетентності школярів у закладах загальної середньої освіти США – це *семінари*, на яких обговорюються економічні концепції, роль підприємництва для економіки та суспільства країни, шляхи створення і відкриття власної справи, важливість отримання середньої освіти, як необхідної умови соціального становлення і кар'єрного росту; набуття економічних знань та фінансової грамотності для підвищення сімейного і особистого благополуччя. Крім банківських відділень, у яких працюють самі школярі та волонтери під контролем наставників проекту, проводяться семінари, присвячені питанням управління особистими фінансами і фінансами підприємства.

На них обговорюються такі питання.

Заощадження. Чому необхідні особисті заощадження. Які прийоми допомагають регулярно відкладати гроші. Короткострокове й довгострокове інвестування коштів. Як вибрати банк і умови кредитування, які відповідають вашим інтересам.

Управління фінансами. Розуміння пріоритету задоволення потреб, різниця між потребами і бажаннями; складання особистого бюджету; планування доходів і витрат.

Отримання доходу. Джерела доходів; правила оподаткування, відміна податків на прибуток і на індивідуальних підприємців.

Банківські послуги. Основна термінологія щодо фінансових операцій; види банківських рахунків та платежів.

Кредити. Види кредитів та кредитна історія; розгляд кейсів, пов'язаних з отриманням і обслуговуванням кредитів.

Передбачається, що після навчання за цим курсом у школярів буде надійне підґрунтя для підвищення своєї фінансової грамотності та через 10 років вони будуть здатні сформувати свій добробут.

Переваги участі школярів у міні-банках є такі: отримання інформації щодо заощаджень; розуміння їх необхідності та здійснення фіскальної політики, що допоможе учням у майбутньому досягти фінансової незалежності; набуття знань щодо якості фінансових послуг; розуміння впливу таких концепцій, як процентні ставки та депозитні сертифікати, розвиток довіри при спілкуванні з працівниками фінансових установ; підготовка школярів до взаємодії з банками та кредитними спілками, коли вони досягнуть повноліття (Mini-banks provide hands-on education in personal finance, 2018).

Крім того, педагогами США активно впроваджується ще одна програма – «Моя підприємницька подорож» (My Entrepreneurial Journey), що передбачає також низку освітніх семінарів як для хлопчиків, так і для дівчаток, які проводяться по суботах і складаються з двох занять по 45 хвилин з подальшою чотиритижневою практикою на фірмах під керівництвом наставників.

Програма курсу «Моя підприємницька подорож» для дівчаток містить такі елементи:

1. *Семінар.* Знайомство: представлення програми і учасників.
2. *Семінар.* Підприємець: відеосюжет про жінок-підприємців.
3. *Семінар.* Можливості: гість програми – косметолог.
4. *Семінар.* Ефективна комунікація та професіоналізм: гість програми – організатор заходів.
5. *Семінар.* Маркетинг і рекламні повідомлення: гість програми – дизайнер одягу.
6. *Семінар.* Складання бюджету: гість програми – власник студії звукозапису.

7. *Семінар*. Бізнес план.

8. *Семінар*. Взаємодія культур: гість програми – власник ресторану.

9. *Семінар*. Плани на майбутнє: проміжна оцінка програми.

10–13 *Семінари*. Зустрічі з наставниками.

14. *Семінар*. Оновлення планів.

Під час семінарів учителі активно використовують мультимедійне обладнання для перегляду сюжетів або інтерактивної діяльності, проводять презентації в Power Point, а також організують обговорення епізодів з навчальних фільмів. Учні розробляють концепції товарів або послуг, складають бізнес-плани, виробляють і продають товари, або надають послуги. У деяких школах розробляються тільки бізнес-плани, а потім проводяться конкурси на кращий із них. Основна кількість товарів, вироблених самими школярами, продається на спеціально організованих ярмарках.

Співробітники SIFE «Students in free enterprise» – міжнародної некомерційної організації, які займаються питаннями ринкової економіки і вільного підприємництва, забезпечують школи навчально-методичними посібниками, надають їм спеціально розроблені презентації для роботи на семінарах, а також навчальні фільми, що демонструють економічні концепції й закономірності функціонування економіки на прикладі віртуальної спільноти, де вирішується низка проблем, створюються різні бізнес-організації. Учасники семінарів обґрунтовують актуальність вивчення підприємництва і розвиток якостей, необхідних для успішної підприємницької діяльності.

Ефективність застосування *частково пошукового методу* під час організації вище зазначених форм навчання, для формування аналітичних і рефлексивних здібностей визначають американські дослідники в галузі підприємницької освіти А. Купер та А. Корбетт (Cooper & Dunkelberg, 1987, с. 56-63; Corbett, 2018, с. 398-473).

Наприклад, організовується самостійний аналіз школярами якостей і навичок, необхідних для підприємця на основі вивчених статей з газет і відеосюжетів про підприємців. Отриманий учасниками список коментується й доповнюється вчителем. Самостійний пошук школярами компетенцій, пов'язаних із підприємництвом на основі реальних прикладів, забезпечується знаннями, отриманими самостійно. Це не просто теоретичні положення, запропоновані педагогом, це власні висновки школярів про роботу реальних людей.

Молодь у процесі навчання шукає відомості в інтернет-ресурсах, наприклад, про рівень доходів різних фахівців, вартості оренди приміщень, розцінки на офісне та інше обладнання. Таке завдання є посиленням для школярів, оскільки інформація знаходиться у відкритому доступі, при цьому вони повинні проявити винахідливість і наполегливість, щоб знайти цікаві для них дані, зазвичай ця робота дозволяє їм повніше представити фінансову сторону підприємницької діяльності.

Застосування *ігрового методу* дозволяє за короткий час повторити ті поняття, які відомі школярам, і доповнити наявні в підлітків уявлення про економіку країни новими відомостями. Наприклад, у процесі гри можна в сконцентрованій формі ознайомитися з концепціями економічної діяльності, необхідними для подальшого обговорення підприємництва. Школярів ділять на невеликі групи, їм пропонують зробити припущення про значення основних термінів, потім поєднати їх із визначеннями. Учитель пропонує учасникам вибудувати ці визначення так, щоб вони відображали послідовність роботи підприємця з розробкою та просуванням нового товару або послуги. Кожна команда обирає свою схему зображення, малює її і представляє аудиторії, потім схеми порівнюються й визначається оптимальна їх послідовність. Це дозволяє школярам опанувати основні закономірності функціонування ринку, що формує основу щодо розуміння підприємницької діяльності.

Для урізноманітнення навчального процесу вчитель використовує *метод прикладу*, демонструючи сюжети про реальних підприємців. Практично на кожне заняття (семінар) запрошуються представники різних видів бізнесу, що дозволяє отримати інформацію щодо готовності учнів відкрити власну справу, особистих якостей, які допомагають у її створенні. Педагог пропонує школярам не тільки орієнтуватися на досягнення підприємців, а й доводить, що життєвий досвід самих школярів теж є цінним, і його слід використовувати у своїй майбутній професійній діяльності.

Має місце розігрування різних ситуацій ділового спілкування, які проводять волонтери. Вони демонструють як позитивні приклади взаємодії, так і приклади неефективного спілкування. Спостереження з боку інтерпретації моделей поведінки є дуже корисним для школярів, оскільки обговорення життєвих прикладів допомагає їм сформулювати чіткіше уявлення про те, які норми етикету необхідно дотримуватися та які міжособистісні навички їм необхідно розвивати. Для них пропонуються картки з основними фразами, які можуть стати в нагоді в різних ситуаціях ділового спілкування. Наявність базових одиниць дозволяє школярам відчувати себе більш упевнено. За допомогою заздалегідь підготовлених фраз і діалогових схем педагогу вдається поєднати логічну й мовну структуру різних ситуацій ділового спілкування. Наприкінці заняття вчитель просить учасників узагальнити основні умови бізнес-комунікації.

Робота в команді та взаємонавчання в групах, крім завдань, пов'язаних із оволодінням новими знаннями, виконує функцію розвитку здібностей школярів до крос-культурного спілкування, допомагає їм усвідомити його прагматичну функцію, можливість відчувати себе комфортно в суспільстві, дізнатися багато цікавих фактів із різних галузей життя. Якщо мотивація до досягнення безконфліктного спілкування є високою, то школярі все частіше будуть вживати заходів для того, щоб виходити зі своєї

«зони комфорту» й розвивати відносини з однолітками. На семінарі підкреслюється, що якщо школярі прагнуть змінити ситуацію при спілкуванні, вони повинні самі проявити ініціативу.

Досить цікавим є те, що при роботі з учнями приділяється велика увага формуванню навичок писемного мовлення. Наприклад, на семінарі, присвяченому маркетингу, школярі обговорюють необхідність дослідження потреб цільової аудиторії, для цього їм необхідно скласти опитувальник, проте складність питань, пов'язаних зі споживацькою поведінкою, не дозволяє їм здійснити роботу повністю самостійно. Учитель видає кілька зразків подібних опитувальників, школярі їх вивчають, з'ясовують принципи опитування, уточнюють низку термінів і значення деяких питань. У якості домашнього завдання вони складають власний опитувальник для обраної ними фірми. Така діяльність передбачає творче переосмислення «чужого» досвіду й удосконалення навичок писемного мовлення.

Далі на цьому семінарі учнів знайомлять зі спеціально підібраними аудіо та відео рекламними повідомленнями, простими в мовному оформленні, а тому доступними для розуміння школярів, потім педагог просить учасників самостійно або в парах визначити стратегію рекламної компанії, висловити власну думку з приводу її ефективності й вирішити, для якої категорії споживачів призначена ця реклама. Учні аналізують текст рекламних повідомлень і визначають основні компоненти їх звернення, знайомляться з граматичними структурами: використанням найвищого ступеня прикметників і прислівників, наказового й умовного способу, умовних конструкцій.

Розглядають найпоширеніші прикметники, що позначають фактичні і оцінні характеристики товару, використовують синоніми, що відображають процес конкуренції, покупки, володіння товаром і отримання вигоди від покупки. Далі вчитель просить учнів виокремити лексику по групах відповідно до категорій споживачів: діти, підлітки, які працюють, дорослі із середнім доходом, сім'ї з невисоким доходом. У позаурочний час вони складають рекламне оголошення, що відповідає профілю бізнесу, обраного ними на попередніх заняттях, яке просуває товар для певної цільової аудиторії. Складання рекламного повідомлення належить до спеціальних навичок, тому вимагає розуміння технології реклами та вміння користуватися діловою мовою для просування продукту. Робота над аналізом граматичних конструкцій і запропонований «словник рекламної лексики» є необхідними умовами для того, щоб учасники семінару мали можливість генерувати тексти, які відповідають правилам розміщення реклами і зверталися до певної категорії споживачів.

Характеризуючи специфіку формування підприємницької компетентності учнівської молоді в закладах середньої освіти США, потрібно звернути увагу на ще одну форму організації підприємницького виховання учнів – *роботу з батьками*, що використовують *бесіди*,

розповіді, лекції як різновиди словесних методів для розвитку підприємливості й ініціативності дітей. Слід визнати, що особливу увагу в американських сім'ях батьки приділяють матеріальній забезпеченості підростаючого покоління. Вони не тільки розмовляють із підлітками на тему заробітку, але і вчать їх економії, керувати коштами, одночасно вселяючи думку про те, що не все в них вимірюється. Основна мета полягає в тому, щоб донести до вихованців: якщо маєш дохід, то його потрібно інвестувати в освіту, бізнес, або на те, щоб надати допомогу бідному населенню. Таким способом батьки намагаються долучити дітей до економічної культури, знань, які допоможуть їм згодом приймати самостійні рішення з фінансових питань (Greer & Greer, 2014).

Часто дорослі також вступають у діалог з дітьми у зв'язку з їхнім бажанням відкрити власну справу. По-перше, вони слухають підлітків і з'ясовують, чи є в них певні якості підприємця і чим би вони хотіли займатися. Під час бесіди звертають їх увагу на те, щоб бізнес був легальним, а для цього потрібно його зареєструвати, заплативши відповідний внесок і, отримавши ліцензію, рекомендують їм вибрати певну форму бізнесу, наприклад, компанію з обмеженою відповідальністю.

По-друге, повідомляють, що для ведення своєї справи необхідний бізнес-план, згідно з яким підлітки повинні представляти повну картину того, яким чином будуть зароблені кошти, їх кількість, і як буде функціонувати їхній бізнес. Батьки також цікавляться, чи будуть партнери в цьому бізнесі, якщо так, то повинні скласти відповідну угоду і відповідальність за бізнес розділити порівну. І, нарешті, уточнюють, де діти візьмуть кошти на відкриття власної справи: у банку або в батьків? Скільки потрібно для запуску бізнесу? Чи мають маркетинговий план?

Так, вони повністю готові допомогти дітям у реалізації їх мрій та відмовляють молодь від ризикового підприємства. Дорослі, безсумнівно, знають, що підприємці повинні володіти певними якостями, необхідними для ведення власної справи. Тому дітям, перш ніж відкрити власну справу, радять запитати себе: наскільки відповідальний сам підліток, адже ніхто не буде нагадувати йому про те, що потрібно зробити. Бути в бізнесі – означає тримати зобов'язання перед клієнтами. Якщо школяр пообіцяв сусідові вигул собак щодня, то він повинен це робити незалежно від негоди або поганого самопочуття. Чи є в нього спеціальні навички, необхідні для конкретного бізнесу? Якщо він прагне, наприклад, навчати роботі на комп'ютері літніх людей у громадському центрі, чи знає він, як він працює? Чи він організований? У бізнесі все потрібно чітко виконувати. Він повинен знати, як виписувати рахунки, збирати кошти, купувати необхідні для роботи речі, планувати працю. Чи є в дитини час, необхідний на цей бізнес? Оскільки більшість учнівської молоді після школи займаються музикою, танцями або спортом (Edwards & Roberts, 2002).

Отже, нами з'ясовано, що розвиток підприємницької компетентності учнівської молоді буде ефективним лише тоді, коли учень активно включатиметься в навчальний та виховний процес і свідомо, з власного вибору прийме запропонований арсенал способів для досягнення цілей змісту підприємницької освіти.

Висновки. Виходячи з вищенаведених постулатів щодо шляхів реалізації змісту підприємницької освіти, які використовуються в американських школах, можна зробити висновок, що вони спрямовані, у першу чергу, на опанування учнями сучасних знань, навичок та установок економічного характеру, що сприятимуть успішному працевлаштуванню або самозайнятості. Важливим чинником при цьому виступає творчий пошук педагогічною громадськістю США в удосконаленні вже визнаних у практиці, а також упровадженні нетрадиційних методів, форм навчання й виховання молодого покоління. **Перспективи подальших наукових розвідок** потребують питання діагностики підприємливості, порівняльний аналіз розвитку підприємницької компетентності учнів у школах України та США.

REFERENCES

1. Cooper, A., & Dunkelberg, W. (1987). Entrepreneurial research: Old questions, new answers, and methodological issues. *Journal Of Business Venturing*, 3 (11), 56-63.
2. Corbett, A. (2018). Experiential learning within the process of opportunity identification and exploitation. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 29 (4), 473-491.
3. Edwards, P., & Roberts, L. (2002). *The Entrepreneurial Parent: How to Earn Your Income at Home and Still Enjoy Your Family, Your Work and Your Life*. Putnam: Jeremy P. Tarcher.
4. Greer, P., & Greer, K. (2014). *Watching Seeds Grow: A Guide to Entrepreneurship for Parents and Children*. Charleston: CreateSpace Independent Publishing Platform.
5. *Mini-banks provide hands-on education in personal finance*. (2018). Retrieved from <https://www.minneapolisfed.org/publications/community-dividend/minibanks-provide-handson-education-in-personal-finance>
6. Soloman, G. (2007). An examination of entrepreneurship education in the US. *Small Business And Enterprise Development*, 14, 15-23.

РЕЗЮМЕ

Слипенко Виктория. Формы и методы обеспечения развития предпринимательской компетентности учащейся молодежи в средних учебных заведениях США.

В статье раскрыты основные формы и методы обеспечения развития предпринимательской компетентности учащейся молодежи в средних учебных заведениях США и даётся им характеристика. На основе метода концептуально-сравнительного анализа отечественного и зарубежного опыта, а также систематизации и анализа фактов, журнальных публикаций выделены наиболее распространенные формы (мини-предприятия, мини-банки, семинары, работа с родителями) и методы (частично-поисковый, игровой, примера, беседы, рассказы, лекции), которые широко используются американским педагогическим сообществом.

Ключевые слова: *предпринимательская компетентность, учащаяся молодежь, средние учебные заведения, формы, методы, США, американское педагогическое сообщество.*

SUMMARY

Slipenko Viktoriia. Forms and methods of providing students' entrepreneurial competence development in American secondary educational establishments.

To achieve the goals of entrepreneurial competence development is attributed to the mastery of students the main elements of entrepreneurship educational content which are placed in school curriculum.

The aim of the article is to reveal the main forms and methods of providing students' entrepreneurial competence development in American secondary educational establishments and their characteristics. The most common forms (mini-enterprises, mini-banks, seminars, work with parents) and methods (partially search, game, example, conversation, narration, lecture) on the basis of conceptual and comparative analysis methods, the analysis of the domestic and foreign experiences, as well as systematization and analysis of the facts, journal publications have been distinguished.

During entrepreneurial training American pedagogical community uses organization of mini-enterprises for the production and sale of goods and services. Educators pay special attention to the mini-enterprises created by students themselves, because they prepare them for entering the world of business and commerce. Another form of training is creation of mini-banks where students can open an account themselves and deposit their earnings into the bank at interest rates. Seminars are forms where economic concepts, the role of entrepreneurship, ways to create and open students' own businesses, gaining economic knowledge and financial literacy are discussed.

It should be noted that the effectiveness of usage the partial search method during above mentioned forms of training is determined by American researchers in the field of entrepreneurship education A. Cooper and A. Corbett. Application of the game method allows to repeat those concepts which are known to student youth, and to supplement the existing information about economy of the country in a short time. To diversify the learning process, the teacher uses the example method, showing plots of real entrepreneurs. It is also worth paying attention to working with parents' form, which uses conversations, stories, lectures for the development of children's entrepreneurship and initiative.

Thus, students' entrepreneurial competence development will only be effective when they involve in the educational process and accept proposed arsenal of ways to achieve the objectives of entrepreneurship education. The prospects of further research require a question of diagnostics of entrepreneurship, a comparative analysis of students' entrepreneurial competence development in secondary educational establishments of the USA and Ukraine.

Key words: *entrepreneurial competence, students, secondary educational establishments, forms, methods, USA, American pedagogical community.*