

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ
БАКАЛАВРОВ – БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ В ВУЗЕ
В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА**

**FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE
OF BACHELORS – FUTURE ECONOMISTS
IN HIGHER EDUCATION INSTITUTION
IN THE CONDITIONS OF SOCIAL PARTNERSHIP**

К.Е. РОМАНОВА, Н.А. КВАШНИНА, М.Р. ИРОДОВА
K.E. ROMANOVA, N.A. KVASHNINA, M.R. IRODOVA

(Ивановский государственный политехнический университет,
Северо-Западная академия государственной службы)
(Ivanovo State Polytechnical University,
North-West Academy of Public Administration)
E-mail: rom.ke@mail.ru

В статье рассматривается актуальный вопрос формирования профессиональной компетентности бакалавров – будущих экономистов в вузе в условиях социального партнерства. На основе теоретического анализа литературы авторы представляют свое определение социального партнерства в системе высшего экономического образования. В статье представлены формы взаимодействия социальных партнеров и бакалавров – будущих экономистов: попечительский совет, бизнес-консультирование, школа-бизнеса, стартап, бизнес-полигон, бизнес-инкубатор.

In article topical issue of formation of professional competence of bachelors – future economists in higher education institution in the conditions of social partnership is considered. On the basis of the theoretical analysis of literature the author represents the definition of social partnership in system of the higher economic education. In article it is presented forms of interaction of social partners and bachelors – future economists: the board of trustees, business-consulting, school of business, a startup, business-ground, business-incubator.

Ключевые слова: социальное партнерство, будущие экономисты, формы, методы и средства формирования профессиональной компетентности бакалавров – будущих экономистов.

Keywords: social partnership, future economists, forms, methods and means of formation of professional competence of bachelors – future economists.

Социальное партнерство выступает эффективным инструментом интеграции высшего экономического образования и производства с целью подготовки кадров, обладающих сформированной на высшем уровне профессиональной компетентностью.

Вопросами социального партнерства относительно системы высшего образова-

ния занимались такие ученые, как А.С. Бородин, В.А. Бурляева, И.Н. Иванова, Г.Г. Попова, З.Г. Сафонова, Е.В. Ткаченко, Л.П. Панина, О.А. Фищукова и другие.

Очень важное качество социального партнерства применительно к сфере подготовки высококвалифицированных специалистов – это вхождение в профессию и адаптация молодых специалистов в новых

условиях. Социальное партнерство вузов и работодателей помогает молодому специалисту в начале трудового пути избежать острых потрясений, сгладить противоречия между идеальным видением производства молодым бакалавром и реальным положением дел. Это становится возможным при объединении усилий социальных партнеров и способствует созданию новых рабочих мест при сохранении квалифицированного кадрового ресурса организации, позволяет повышать квалификацию работников, обучать и переобучать молодых работников внутри предприятия или при направлении их в другие организации, или центры подготовки и переподготовки кадров.

Социальное партнерство в системе высшего экономического образования имеет неоспоримые преимущества – это прежде всего трудоустройство, адаптация и защита прав выпускников – будущих экономистов.

Для последнего десятилетия характерно появление диссертационных исследований, в которых социальное партнерство рассматривается применительно к системе высшего образования.

На основе теоретического анализа социальное партнерство в системе высшего экономического образования мы определяем как систему взаимоотношений координационного, финансового, педагогического взаимодействия высших учебных заведений и работодателей, обеспечивающую трудоустройство, адаптацию и защиту прав выпускников – будущих экономистов в профессиональной деятельности посредством создания структур, в которых студенты могут начать свою профессиональную деятельность (производственные центры, бизнес-полигоны, бизнес-инкубаторы и др.).

Цели социального партнерства в системе высшего экономического образования:

- формирование и удовлетворение образовательных потребностей бакалавров – будущих экономистов в соответствии с современными запросами работодателей;
- удовлетворение запросов экономики в плане подготовки и развития кадрового потенциала;

- удовлетворение потребностей общества в бакалаврах экономики с сформированной на высоком уровне профессиональной компетентностью;

- удовлетворение потребностей учреждения высшего образования в плане конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

К принципам социального партнерства относятся:

- принцип равноправия,
- принцип добровольности,
- принцип строгого соблюдения законов и нормативов,
- принцип открытости,
- принцип гибкости,
- принцип сотрудничества.

В настоящее время в системе высшего образования социальное партнерство становится незаменимой формой выживания вузов. И это естественно, поскольку только в плотном контакте с работодателями, зная их требования к подготовке персонала, высшие учебные заведения смогут подготовить компетентных специалистов, конкурентоспособных на рынке труда.

Формирование профессиональной компетентности будущих экономистов предполагает применение инновационных средств, форм, методов, технологий обучения, направленных на эффективное формирование профессиональной компетентности будущих экономистов.

Взаимодействие с социальными партнерами пронизывает весь процесс обучения. На первом курсе будущие экономисты знакомятся с советом попечителей, в который входят представители органов власти, бизнес-лидеры, специалисты-практики, преподаватели.

Функции попечительского совета:

- налаживание сотрудничества с бизнес-структурами для того, чтобы преподаватели вуза могли иметь возможность пройти стажировку в организациях, чтобы постоянно владеть инновациями в практической деятельности экономистов;
- постоянный мониторинг рынка труда специалистов экономического профиля. Причем если поступает заказ на бакалавров-экономистов какой-либо опреде-

ленной отрасли, например, нефтеперерабатывающей промышленности, то необходимо перестроить учебный процесс с учетом требований заказчика;

– организация посещения студентами крупных предприятий, фирм с целью знакомства с передовыми технологиями, организация лекций и конструктивных встреч студентов со специалистами-практиками, мастер-классов, в которых могут принимать участие и преподаватели;

– налаживание связей с бизнес-организациями для заключения договоров для определения баз практик, где студенты смогли бы проходить все виды практик: учебную, производственную и преддипломную. В случае, если профессиональная компетентность студента удовлетворит руководство предприятия, а студента устраивают условия, то он трудоустраивается.

Также с первого курса студенты включаются в работу бизнес-школы, которую проводят представители бизнеса и бизнес-тренеры. В бизнес-школе студенты участвуют в проведении конференций, встреч, презентаций, становятся слушателями лекций широкого круга предпринимателей отечественных и зарубежных компаний, участниками ролевых игр, тренингов, обсуждают вопросы по проблемам функционирования бизнес-структур.

Особенность бизнес-школы – это возможность дистанционного обучения, что очень удобно для студентов.

Дистанционное обучение требует создания специального образовательного портала, на котором могут быть размещены все учебно-методические материалы. При дистанционном обучении применяются специальные методы: виртуальные лекции, вебинары, on-line тестирование и многое другое. Очень важно иметь в наличии программы-стимуляторы, базы данных, электронные образовательные ресурсы, электронные библиотеки и др.

В бизнес-школе появляется новое понятие – "нетворкинг". В нашем исследовании под нетворкингом понимается профессиональная деятельность, нацеленная на то, чтобы с помощью близких (друзей и знакомых) четко, быстро и эффективно

решать возникающие профессиональные задачи и бизнес-вопросы. Нетворкинг помогает создавать доверительные отношения с людьми и пропагандирует взаимопомощь.

Начиная со второго курса, студенты участвуют в стартапе, который представляет собой конкурс экономических проектов, которые оценивают представители бизнеса. Специальная методика разработки экономических стартапов, включает в себя 7 этапов:

1. Трекшн-карта.

Суть этого этапа заключается в том, чтобы найти сегмент рынка (группу людей, готовых платить за ваш проект) и продумать способы привлечения клиентов. Все это в графической форме отображает трекшн-карта.

2. HADI-циклы.

Второй этап посвящен проектированию HADI-цикла, который состоит из гипотезы, реализации, измерения и выводов.

3. Customer Development – разговор с клиентом.

4. Концентрация на сегменте рынка, который способен принести наибольший доход.

5. SPACE-модель.

На данном этапе бизнес-проект необходимо рассмотреть с точки зрения S.P.A.C.E.-модели (Supplier – вы представляете собой поставщика продукта или услуги, Product – Ваш продукт или услуга, Average Revenue Per User – среднестатистический чек на затраты по Вашему продукту или услуге, Customer – число возможных клиентов, Evaluation – принятое решение о приобретении Вашего продукта или услуги).

Важно учитывать следующее. Если Ваш бизнес-проект не попадает ни на одну из "орбит" SPACE-модели, значит существует потенциальная опасность. Это может быть либо слишком узкий выбор сегмента рынка, либо слишком маленький среднестатистический чек. В этом случае необходимо вернуться на второй этап и скорректировать бизнес-стратегию.

6. Формула расчета юнит-экономики.

К сожалению, необходимо отметить, что из 10 представленных студентами биз-

нес-проектов 9 оказываются неудачными. Чтобы бизнес-проект оказался успешным, необходимо придерживаться правила: средняя прибыль, полученная с клиента, должна превосходить стоимость его вовлечения примерно в 3 раза.

7. Теория ограничений Голдратта.

Данная теория посвящена поиску и управлению путями ограничений проектируемой системы, что в конечном итоге является успехом бизнес-проекта. При этом руководитель проекта должен выявить ограничения и в дальнейшем уметь управлять ими с целью получения прибыли.

Параллельно с этим функционирует бизнес-полигон. Бизнес-полигон представляет собой структуру, обладающую самостоятельностью и содержащую те же процессы и структуры, которыми обладает любая коммерческая организация. Для бизнес-полигона должно быть создано определенное условие – это искусственно спроектированный экономический кризис.

Главная цель бизнес-полигона – формирование команды экономистов, которые готовы и способны находить эффективные решения экономических проблем в постоянно меняющейся внешней среде.

Работа студенческого бизнес - полигона рассчитана на студентов, которые хотят активно совершенствоваться в области экономики и создания малых предприятий. Участники студенческого бизнес-полигона должны иметь возможность формировать необходимые компетенции в процессе встреч, гостевых лекций и мастер - классов с успешными предпринимателями, прохождения краткосрочных практико - ориентированных курсов, командной работы над проектами для бизнес-структур.

Студентам третьего курса предоставляется возможность участия в бизнес - инкубаторе. Бизнес-инкубатор – это структурное подразделение, предназначенное для развития и продвижения инновационных идей сферы экономики, оказания помощи студентам при генерировании идей на самых ранних стадиях возникновения, предоставления информационных, консалтинговых и других услуг. В бизнес-инкубаторе создаются условия для обмена

опытом и знаниями, проводятся обучающие семинары, тренинги, выставки. Здесь создана особая среда и эффективная площадка, где единомышленники могут общаться между собой и продуктивно работать

Студенческий бизнес-инкубатор – это организация, ставящая своей целью проектирование и функционирование малых бизнес-структур, которые организуются представителями бизнеса, преподавателями и студентами. Для успешного функционирования данных бизнес-структур социальным партнерам необходимо предоставить консультативные, информационные, материально-технические и другие услуги.

Преимущества студенческого бизнес-инкубатора очевидны. Это прежде всего возможность создания благоприятных условий для воплощения самых смелых молодежных идей в сфере бизнеса. И, самое главное, в бизнес-инкубаторе эти идеи превращаются в реально функционирующие малые предприятия. Очень важно, чтобы президентом студенческого бизнес - инкубатора был именно студент, а не преподаватель или предприниматель.

В последнее время появилась новая форма бизнес-инкубатора: это когда студент после небольшой дополнительной теоретической подготовки официально трудоустраивается в одну из фирм-партнеров, где его практически доучивают. В итоге после нескольких месяцев работы его или оставляют работать в фирме, или дают рекомендации и трудоустраивают в другие фирмы.

Для того чтобы коммерческие организации были заинтересованы в социальном партнерстве, необходимо привлекать студентов к разработке аналитических и исследовательских проектов по заказу бизнес-структур. Такими проектами могут быть бизнес-планы организации, подготовка документации для аукционов и тендеров, выполнение экономического обоснования для предприятий.

Специалисты-практики привлекаются к руководству производственной и преддипломной практиками, выпускными квалификационными работами. Предлагаемый

подход позволяет обеспечить заинтересованность и бизнес-структур, и студентов. Последних – в получении практических знаний, навыков, формирования эффективным путем профессиональной компетентности. Социальное партнерство вуза с бизнес-структурами является неоспоримым преимуществом учебного заведения перед другими вузами, поскольку в сложных современных условиях сокращения набора студентов способствует эффективной подготовке экономистов.

ВЫВОДЫ

Результаты педагогического эксперимента убедительно доказывают эффективность системы формирования профессиональной компетентности бакалавров – будущих экономистов в вузе в условиях социального партнерства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Романова К.Е., Щедроткина С.В. Условия формирования профессиональной компетентности будущих специалистов экономического профиля // Сб. научн. тр. по итогам Междунар. научн.-практ. конф.: Современный взгляд на проблемы педагогики и психологии. – 2015. С. 67...69.
2. Романова К.Е., Щедроткина С.В. Теоретические подходы к моделированию процесса формирования профессиональной компетентности специалиста экономического профиля // Символ науки. – 2015, № 9-2. С. 183...185.

3. Романова К.Е. Методология концептуального проектирования // Научный поиск. – 2014, №2. С.6...9.
4. Романова К.Е. Антиципация и педагогическое мастерство // Наука и школа. – 2009, №1. С.6...8.
5. Романова К.Е. Русский свадебный костюм XVIII-XIX веков // Изв. вузов. Технология текстильной промышленности. – 2015, №6. С. 138...142.

REFERENCES

1. Romanova K.E., Shhedrotkina S.V. Usloviya formirovanija professional'noj kompetentnosti budushih specialistov jekonomicheskogo profilja // Sb. nauchn. tr. po itogam Mezhdunar. nauchn.-prakt. konf.: Sovremennij vzgljad na problemy pedagogiki i psihologii. – 2015. S. 67...69.
2. Romanova K.E., Shhedrotkina S.V. Teoreticheskie podhody k modelirovaniju processa formirovanija professional'noj kompetentnosti specialista jekonomicheskogo profilja // Simvol nauki. – 2015, № 9-2. S. 183...185.
3. Romanova K.E. Metodologija konceptual'nogo projektirovanija // Nauchnyj poisk. – 2014, №2. S.6...9.
4. Romanova K.E. Anticipacija i pedagogicheskoe masterstvo // Nauka i shkola. – 2009, №1. S.6...8.
5. Romanova K.E. Russkij svadebnij kostjum XVIII-XIX vekov // Izv. vuzov. Tehnologija tekstil'noj promyshlennosti. – 2015, №6. S. 138...142.

Рекомендована кафедрой социально-экономических дисциплин. Поступила 31.05.16.