Оглавление

[Введение 2](#_Toc514943125)

[1 Предпринимательство как фактор современного подхода к развитию системы среднего профессионального образования . 7](#_Toc514943126)

[2 Майнор по предпринимательству как модель факультативного обучения в техникуме. 11](#_Toc514943127)

[3 Метод формирования профессиональных предпринимательских компетенций в процессе обучения через проектную деятельность студентов 25](#_Toc514943128)

[3.1 Как обеспечить командную работу над студенческими проектами и учесть индивидуальный вклад студента в общий результат 27](#_Toc514943129)

[4 Методы ТРИЗ как инструменты обучения инновационному предпринимательству 32](#_Toc514943130)

[Методическое руководство по методике проведения форсайт-сессии для техникумовских команд 41](#_Toc514943131)

[Список используемых источников 43](#_Toc514943133)

# Введение

**Актуальность проекта**. Для эффективного решения задач, стоящих перед экономической модернизацией страны, требуются специалисты качественно нового типа: профессионально-компетентные, коммуникабельные, конкурентоспособные, готовые к самостоятельной постановке целей и их творческому достижению. Это предъявляет принципиально новые требования к уровню развития и качеству подготовки специалистов среднего звена - выпускников техникумов. Повышение внимания к проблемам качественной подготовки специалистов в средних профессиональных учебных заведениях является объективной потребностью современного образовательного процесса и производства.

Инновационное развитие образования требует использования новых технологий обучения, позволяющих обеспечить готовность выпускников к профессиональной деятельности, обладающих профессиональными компетенциями, в состав которых входит предпринимательская компетентность.

Анализ психолого-педагогической литературы показал, что различные аспекты формирования профессиональной компетентности специалистов – выпускников техникума являются предметом исследования многих ученых и практиков.

Проблемы содержания и технологии обучения отражены в трудах Ю.К. Бабанского, С.Я. Батышева, А.П.Беляевой, B.П. Беспалько; П.Я. Гальперина, Б.С. Гершунского, Н.И. Думченко, И.Я. Лернера, М.И. Махмутова, Н.Ф. Талызиной и др. Теоретические основы формирования профессиональных умений представлены в научных трудах C.Я. Батышева, А.П.Беляевой, П.Я. Гальперина, М.А. Жиделева, К.Н. Катханова, Н.Е. Кузнецовой, А.Н. Леонтьева, Б.Ф. Ломова, З.А. Решетовой, В.В. Чебышевой, А.А. Червовой и др.

Однако, количество работ, посвященных проблеме формирования предпринимательской компетентности ограничено. Так, диссертационное исследование М. Л. Нюшенковой посвящено вопросам методологии формирования предпринимательской культуры менеджера социально-культурной деятельности в условиях высшей школы, Н.В. Шадрина исследует формирование экономической культуры будущего учителя технологии и предпринимательства, в исследовании И.А. Малининой рассматриваются вопросы информационно-методического обеспечения дистанционного обучения студентов-менеждеров.

Актуальность нашего проекта обусловлена необходимостью разрешения противоречий, проявившихся в системе среднего профессионального образования. Наиболее существенными из них являются противоречия между:

- современными требованиями, предъявляемыми обществом и производством к уровню подготовки будущих техников, способных осуществлять инновационные процессы и существующими подходами к их подготовке;

- потребностью в разработке новых технологий формирования профессиональной компетентности, в том числе предпринимательской, и недостаточностью научного обоснования технологии профессионального обучения студентов техникумов и колледжей, особенно в области предпринимательской деятельности.

Разрешение данных противоречий позволяет определить проблему формирования предпринимательской компетентности студентов, как актуальную.

**Цель проекта**  - научное обоснование, разработка формирования предпринимательской компетентности студентов техникума.

**Объект проекта**- профессиональное обучение студентов техникума.

**Предмет проекта**  процесс формирования предпринимательских компетенций студентов техникума,в условиях реализации федеральных государственных образовательных стандартов.

**Гипотезу исследования** составляет следующее предположение - процесс формирования предпринимательской компетентности студентов техникума будет более эффективным, если:

- выявить особенности профессиональной деятельности будущих специалистов;

-определить сущность понятия «предпринимательская компетентность» студентов техникума;

-разработать модель формирования предпринимательской компетентности студентов техникума, обеспечивающую взаимосвязь познавательной, практической и профессиональной деятельности студентов в процессе обучения;

-разработать методическое обеспечение реализации модели формирования предпринимательской компетентности студентов техникума.

Цель и гипотеза позволили сформулировать следующие **задачи:**

1. Рассмотреть предпринимательство как фактор современного подхода к развитию системы среднего профессионального образования .

2. Проанализировать содержание и характер профессиональной деятельности студентов техникума.

3. Дать авторское определение понятия «предпринимательская компетентность» студентов техникума;

4. Создать, апробировать и внедрить модель процесса формирования предпринимательской компетентности студентов техникума.

5. Определить роль и место социального партнерства в процессе формирования предпринимательской компетентности студентов средних профессиональных учебных заведений.

6. Разработать методическое обеспечение, реализующее эффективное формирование предпринимательской компетентности студентов техникума.

7. Разработать и экспериментально проверить эффективность модели формирования предпринимательской компетентности студентов техникума.  
**Методологической основой** исследования составили методологические основы профессионального образования (С.Я. Батышев, А.П. Беляева, Т.К. Кязимов и др.); системный подход (В.С. Ильин, В.В. Краевский и др.), деятельностный подход (В.В. Краевский, И.Я. Лернер, В.С. Леднев, М.Н. Скаткин и др.), компетентностный подход (В. И. Байденко, В. А. Болотов, Бондаревская Е. В., Воровщиков С. Г., И. А Зимняя, А. Г. Каспржак, Маркова А.К., Б. Оскарссон, Дж. Равен, Г. К. Селевко, В.В. Сериков, И.Д. Фрумин, А. В. Хуторской, Б.Д. Эльконин и др.).

**Теоретической основой**исследования являются:

-концепция личностно-ориентированного и системно-деятельностного подходов к обучению (JI.C.Выготский, П.Я. Гальперин, А.Н. Леонтьев и др.);

- работы о сущности компетентностного подхода (А.С. Белкин, Е.В. Бондаревская, Т.Г. Браже, Б.С. Гершунский, А.А. Журавлев, Н.И. Запрудский, Э.Ф. Зеер, В.А. Кальней, А.К. Маркова, С.Г. Молчанов, В.А. Сластенин, Н.Ф. Талызина, Р.Х. Шакуров, С.Е. Шишов А.И. Щербаков, и др.);

- исследования особенностей содержания образования, в том числе содержания спец-курсов (У.Б. Кац, В.А. Кодаков, Н.С. Пурышева, В.Р, Ильченко и др.);

- управление учебно-познавательной деятельностью обучаемых (А.К. Маркова, С.Л. Рубинштейн, A.M.Сохор, Т.Н. Шамова и др.).  
Для решения поставленных задач и подтверждения положений гипотезы использовались следующие **методы**:

- общенаучные методы теоретического исследования: анализ и синтез философской, технической, психологической, педагогической и методической литературы, программной, нормативно - правовой и учебной документации для средних профессиональных учебных заведений, теоретический анализ диссертационных работ по теме исследования, педагогическое моделирование, обобщение новаторского опыта по исследуемой проблеме;

- методы эмпирического исследования: анкетирование, опрос, беседа, педагогическое наблюдение, тестирование, экспертная оценка и самооценка; изучение продуктов деятельности студентов, педагогический эксперимент, качественный и количественный анализ его результатов.

**Экспериментальная база проекта - ГБПОУ** КК ТГМ

**Научная новизна исследования** состоит в том, что:

- дано авторское определение понятия «предпринимательская компетентность» выпускника техникума, которая определяется как составляющая профессиональной компетентности, обеспечивающая направленность деятельности выпускника на достижение коммерческого результата в реализации технических, социальных и других проектов.

-научно обоснована и разработана модель формирования предпринимательской компетентности студентов техникума, состоящая из компонентов: целевого (цели формирования предпринимательской компетентности студентов техникума), содержательного (содержание дисциплин экономического профиля для студентов техникума) и процессуального (методы, формы, средства, используемые в процессе формирования предпринимательской компетентности) и оценочно-результативного (уровни сформированности предпринимательской компетентности студентов техникума), каждый из которых, оставаясь элементом целостности, имеет собственное содержательное наполнение и функциональное своеобразие;

-определено методическое обеспечение реализации модели формирования предпринимательской компетентности студентов техникума, обеспечивающее достижение целей образования, разработку содержания, определение методов и средств формирования предпринимательской компетентности.

**Теоретическая значимость исследования** заключается в том, что выявлены педагогические идеи и принципы формирования предпринимательской компетентности студентов техникума на основе системного, деятельностного и компетентностного подходов. Определена структура модели формирования предпринимательской компетентности студентов техникума, обеспечивающая непрерывный педагогический процесс, осуществляемый в условиях социального партнерства; выделены критерии и уровни сформированности предпринимательской компетентности студентов техникума: 

**Репродуктивный уровень предпринимательской компетентности**определяется умением принимать решения в стандартных ситуациях, умением использовать новые технологии для получения дохода, быть готовым принять на себя ответственность.

**Эвристический уровень предпринимательской компетентности** определяется умением принимать решения в ситуациях, близких к нестандартным, использовать новые технологии для увеличения дохода, не боятся рисковать и быть готовым принимать решения в нестандартных ситуациях.

**Креативный уровень предпринимательской компетентности** определяется умением принимать решения в нестандартных ситуациях, генерировать идеи и воплощать их в инновационных технологиях, уметь управлять рисками.

**Практическая значимость исследования**:

-разработана и внедрена модель формирования предпринимательской компетентности студентов техникума;

**-**разработанМайнор по предпринимательству как модель факультативного обучения в техникуме.

# 1 Предпринимательство как фактор современного подхода к развитию системы среднего профессионального образования .

В настоящее время меняется отношение социума к предпринимательству, которое укореняется в сознании широких масс населения как ключевая профессия современного рынка труда.

Приходит уважение к умению строить бизнес-модели, управлять предпринимательской фирмой, производить стартапы, разбираться в инвестировании, совершать конкурентные действия.

Интеграция усилий бизнес-сообщества и руководства ГБПОУ КК ТГМТ сегодня очевидны. Эти стороны развивают партнерские взаимоотношения при подготовке высококвалифицированных кадров в интересах внедрения в последующем инновационных результатов в реальные сегменты экономики.

Взаимодействующие стороны создают условия для интеграции профессиональных образовательных организаций и предприятий Краснодарского края в направлении реализации совместных образовательных программ и проектно исследовательских работ, развития инновационной деятельности, представляющей взаимный интерес.

Сегодня важно обучить студентов предпринимательству как объективному явлению, учитывая все его противоречия, конфликты интересов и конкуренцию. Необходимо разъяснить важность добросовестного предпринимательства в структуре современного общества, научить управлять собственным бизнесом, достигать успеха на рынке в конкурентной борьбе при создании новейших видов товаров.

Используя практический опыт, хотели бы заметить, что при обучении студентов предпринимательству следует опираться на противоположные мотивы: мотив необходимости коммерциализации и мотив извлечения пользы.

Сегодня в системе среднего профессионального образования практически во всех сферах деятельности наблюдается тенденция: талантливые высококвалифицированные специалисты являются главным конкурентным преимуществом, обеспечивая лидерство организации.

Профессиональные знания, умения и практический опыт, формируемые в системе среднего профессионального образования, — лишь часть того человеческого и интеллектуального потенциала, который требуется современному специалисту в любой профессиональной сфере.

Ориентация Федеральных государственных образовательных стандартов на результат обучения, сформулированный на языке компетенций, представляет собой личностно ориентированный подход. Он в большей мере соответствует общей цели образования — подготовке творческой личности, способной к активной социальной адаптации, самостоятельному жизненному выбору, самообразованию и самосовершенствованию на протяжении всей жизни.

Для эффективного осуществления профессиональной деятельности сегодня необходимы следующие качества:

- способность мыслить новым образом, генерировать инновационные бизнес-идеи, превращая их в новые технологии с целью получения дохода;

- умение осуществлять поиск новых рыночных возможностей для бизнеса;

- способность работать быстрее, больше за пределами предписанных требований и в условиях неопределенности;

- способность оперативно оценивать перспективность новых рыночных возможностей для бизнеса, экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;

- способность разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов;

- способность к принятию решений, готовность принять на себя ответственность за последствия решений;

- способность формулировать цель, переключаться на альтернативную стратегию достижения цели;

- понимание сути проблемы и умение находить новаторское решение проблемы в стандартных и нестандартных ситуациях;

- способность налаживать связи, договариваться, осуществлять коммуникации с разными партнерами, заключать эффективные сделки;

- умение контролировать использование ресурсов, обеспечивать оптимальное распределение ресурсов между операциями и проектами.

Иными словами, сегодня необходимо развивать предпринимательские компетенции.

Одно из лучших определений предпринимательства дал американский ученый, профессор Р. Хизрич: «предпринимательство — процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель — человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым».

Согласно современному российскому законодательству (статья 2 Гражданского кодекса РФ) предпринимательская деятельность (или предпринимательство) — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества — продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательская компетентность выпускника техникума определяется как составляющая профессиональной компетентности, обеспечивающая направленность деятельности выпускника на достижение коммерческого результата в реализации технических, социальных и других проектов.

Одним из главнейших факторов, обеспечивающих развитие предпринимательской компетентности, является инновационная деятельность образовательного учреждения, включающая в себя социальное партнерство, использование инновационных технологий обучения в образовательном процессе, включение студентов в проектную, научную, исследовательскую деятельность и т. д.

Для потенциальных менеджеров среднего звена можно предложить изучение курса предпринимательства, согласно которому слушатели могут получить знания об основах финансово-экономической деятельности предприятия. Для тех, кто уже профессионально связан с предпринимательством (очно-заочная форма обучения), а именно аудиторам, бухгалтерам, руководителям организаций, служащим государственных органов можно предложить программы переподготовки в рамках специальностей среднего профессионального образования. При любой специфике деятельности хозяйствующий субъект должен выйти на рынок результатов своего производства и по возможности с выгодой для себя действовать на этом рынке. Для понимания всей специфики рынка необходимы знания микроэкономики.

Преподаватель профессиональной образовательной организации должен помочь молодым предпринимателям проанализировать сложившуюся на рынке ситуацию и сформировать линию поведения, наиболее эффективную с точки зрения достижения результатов предпринимателем.

Целью проведения курса предпринимательства должно стать формирование системы практически ориентированных знаний и навыков в области осуществления хозяйственной деятельности субъекта, что подготовит слушателей к самостоятельной предпринимательской работе и поможет избежать при этом наиболее типичных ошибок. Курс предпринимательства будет способствовать: – формированию у слушателей систематизированного представления об основах рациональной организации деятельности в области бизнеса, что должно помочь успешному началу профессиональной карьеры и обеспечить перспективу дальнейшего продвижения по служебной лестнице; – развитию личностных факторов, таких как предпринимательство, инициативность, способность рисковать, принимать самостоятельные управленческие и организационные решения.

По итогам проведенных занятий слушатели курса предпринимательства должны знать:

– коммерческо-деловую терминологию, отвечающую современным международным нормам предпринимательства;

– начальный объем информации, необходимой любому современному предпринимателю, а именно: основы законодательства (гражданского, трудового, налогового и др.), основы экономики предприятия, понятие о капитале; о формах его существования и движения, финансово- кредитного дела, системы учета и отчетности и т. п.;

– необходимую информацию о правовых и экономических аспектах создания собственного предприятия;

– возможные риски, с которыми сталкивается предприниматель в ходе своей деятельности, особенно на начальном этапе, в тех или иных конкретных условиях;

– актуальные вопросы развития предпринимательства в России и его зарубежный опыт.

Изучив курс предпринимательства, слушатель будет уметь:

– определять свои возможности в предпринимательской деятельности;

– использовать знания основ предпринимательства для организации своего дела;

– анализировать конкретные ситуации повседневной деловой жизни;

– систематизировать и отрабатывать быстро изменяющуюся экономическую информацию, необходимую для принятия правильных деловых решений;

– ориентироваться в быстроменяющейся рыночной конъюнктуре и своевременно изменять направления своего предпринимательства;

– добиваться эффективных результатов предпринимательской деятельности, ее прибыльности и прогрессивности, проявляя при этом деловую и инвестиционную активность. Занятия по предпринимательству могут проводиться в различных формах, таких как экспедиции, ситуационные практикумы, пресс-конференции и т. д., но наиболее эффективной формой можно считать проведение сквозных практических занятий с разработкой предпринимательских монопроектов.

Общая структура моно-проекта должна содержать три части:

вводную – 10 %, основную часть – 80 %, заключение – 10 %.

Частная структура конкретного моно-проекта может содержать следующие разделы. 1. Планирование производственной программы организуемого предприятия.

2. Планирование потребности в оборотных средствах.

3. Планирование численность персонала по категориям и фонд оплаты труда потенциальных служащих.

4. Планирование затрат на производство продукции и (или) оказания услуг.

5. Расчет калькуляции на единицу продукции (услуг).

6. Формирование системы ценообразования и расчет плановых показателей прибыли. Распространение практики обучения предпринимательству и вместе с тем развитие предпринимательского мышления и навыков обучающихся позволит дать правильные ориентиры начинающим предпринимателям, существенно повысить востребованность выпускников на рынке труда, а также в должной мере подготовить слушателей образовательных программ к успешной предпринимательской деятельности.

# 2 Майнор по предпринимательству как модель факультативного обучения в техникуме.

Без включения обучения предпринимательству в свое образовательное «меню» техникум не сможет обеспечить экономику страны квалифицированными молодыми кадрами, компетентными в вопросах создания и ведения бизнеса, да и повысить свою востребованность не только у студентов, но и у важных игроков региональной экономики. Не случайно в эту нишу устремляются крупные бизнес-структуры и банки. Так, весьма популярными стали онлайн-курсы, который запустил в рамках проекта «Деловая среда» Сбербанк, а некоторые корпоративные университеты открывают программы по работе со стартапа-ми, создают бизнес-акселераторы, формируют другие элементы инфраструктуры по селекции и выращиванию новых предпринимателей. Вообще, потребности в получении знаний и навыков в области ведения бизнеса являются довольно острыми, что приводит на этот рынок новых участников и побуждает вырабатывать общие подходы в вопросах методики и практики обучения предпринимательству. К сожалению, в самое последнее время в России в академическом сообществе и в среде институтов развития стали распространяться облегченные, а то и ошибочные, на наш взгляд, представления о связи между обучением предпринимательству

Овладение предпринимательскими компетенциями повышает шансы на создание успешного бизнеса и на его устойчивость. Но на основании этого справедливого тезиса неверно было бы заключить, что, вкладывая средства государства в поддержку курсов и программ обучения предпринимательству, можно ожидать быстрой отдачи в виде повышения доли населения, включившегося в создание собственных бизнесов.

Да, участие в программах обучения предпринимательству положительно коррелирует с общей предпринимательской активностью и экономическим эффектом от создаваемых фирм. Российские исследователи на данных по студентам из 28 стран приходят к выводу, что «обучение предпринимательству в ПОО положительно связано с предпринимательскими намерениями студентов на статистически значимом уровне» [Беляева, Ласковая, Широкова, 2016.С. 77]. Однако между предпринимательским намерениями и их реализацией, а тем более устойчиво положительным экономическим результатом обычно проходит достаточно много времени. К тому же даже при развитой системе предпринимательского образования его получает все же лишь часть потенциальных предпринимателей. Поэтому странно было бы ожидать от такого рода образовательных программ зримых и быстрых результатов.

Может быть, все дело в том, что короткие модули, которые студенты посещают наряду с основной образовательной программой, не так эффективны, как сугубо предпринимательская подготовка? Попытка внедрить так называемый предпринимательский бакалавриат, т. е. обучать предпринимательству с выдачей соответствующего образовательного свидетельства, представляется нам серьезным заблуждением. Такая практика, разумеется, есть и за рубежом, но если внимательно ознакомиться со списком предлагающих такую подготовку вузов, легко увидеть, что это либо вузы, которые сочетают ее с обучением определенному виду деятельности (торговле, дизайну, технологии пищевой промышленности и т. п.), т. е. готовят технологов с предпринимательскими компетенциями, либо университеты второго ряда. Почему же нет бакалавриата по предпринимательству в Принстоне, Гарварде или MIT? В западных университетах уже накоплен определенный опыт внедрения бакалавриатов по предпринимательству, и он в основном негативный. Но прежде всего здесь существует понимание, что предпринимательство в строгом смысле слова — не профессия, а деятельность, являющаяся в такой же мере ремеслом, как и искусством.

Оно ближе к так называемым свободным профессиям, в которых по-прежнему, несмотря на появление соответствующих образовательных учреждений и программ, талант и призвание значат не меньше, чем набор знаний и навыков.

Поэтому, в частности, странной представляется инициатива некоторых ассоциаций бизнес-образования по продвижению идеи профессионального стандарта предпринимателя. Очевидно, сторонники такого нововведения считают, что таким образом легче будет обосновать введение направления обучения «предпринимательство»: раз есть профессиональный стандарт — значит, найдутся и работодатели, которые будут оценивать стандарт образовательный. Однако на самом деле мы имеем дело с «непониманием в квадрате»: во-первых, профессиональные стандарты вводятся, чтобы создать понятные квалификационные рамки для представителей массовых, в основном рутинных, профессий, каковой предпринимательство не является, во-вторых, в основном для наемных работников в государственном секторе. Предпринимательство едва ли можно отнести к числу «ремесленных» видов деятельности, осуществляемых по найму, никакое соблюдение «профстандарта» не позволит предпринимателю генерировать инновационную ренту, скорее, следование стандарту (в любом смысле!) убьет инновационный характер его деятельности на корню. Соответствие требованиям профстандарта не скажет ни банку, ни иным субъектам финансового рынка, можно ли предоставить такому «стандартному предпринимателю» кредит на развитие бизнеса.

Студентами бакалавриата по преимуществу становятся вчерашние школьники, большинство из них знакомы только с образовательной средой — ничего удивительного, что подавляющее большинство бакалаврских проектов замыкается на потребности университетского кампуса, носит «игрушечный» характер и редко можетбыть тиражировано в реальной экономике. И наконец, пожалуй, самое главное: даже если их проекты действительно интересны и могут быть быстро трансформированы в понятный инвестору бизнес-проект, это произойдет далеко не сразу и, скорее всего, уже за пределами обучения

Поддерживая стартапы, т. е. начинающих предпринимателей из числа студентов и молодых преподавателей, образовательная организация действует в интересах региональной и национальной экономик, которые только выиграют, если в стране появится больше новых, основанных на современных технологиях компаний, она удовлетворяет потребности потенциальных предпринимателей из числа студентов и получает конкурентные преимущества на образовательном рынке, добавив к своей традиционной линейке дополнительные образовательные продукты.

Таким образом, миссия предпринимательского обучения — дать знания в области предпринимательства, развить у студентов — потенциальных агентов так называемого предпринимательства в кампусе — предпринимательские способности и повысить их шансы на успешный бизнес-старт. .

Зачастую модуль предпринимательского образования в образовательных организациях реализуется в виде короткого курса, на котором студентов учат правильно выбирать организационно-правовую форму для будущего бизнеса, писать грамотные бизнес-планы и вести учет доходов и расходов. Полагаю, что такого рода обучение предпринимательству для студентов едва ли целесообразно по следующим причинам. Во-первых, оно отвечает запросам совсем другой аудитории — потенциальных самозанятых, а также индивидуальных предпринимателей и отчасти владельцев микрофирм, которые обладают некоторыми профессиональными навыками, но хотели бы создать небольшое собственное дело, главным образом в сфере торговли или услуг населению. Во-вторых, такого рода обучение оставляет в стороне самые, пожалуй, важные для потенциального инновационного предпринимателя вопросы:

• общее благоприятное отношение к предпринимательству как форме экономической самодеятельности

• понимание фундаментального отличия предпринимательской (эффектуальной) логики действия от логики действия непредпринимателей — наемных работников, включая работников высшей школы], умение гибко менять алгоритм своих действий в зависимости от наличных ресурсов и ограничений;

• умение принимать решения в условиях неопределенности;

• навыки формирования команд;

• навыки успешного ведения переговоров;

• умение правильно переживать неизбежные временные неудачи и падения

• умение вести маркетинг продуктов и услуг, которых еще нет на рынке и т. д.

Модуль предпринимательского образования должен быть адекватен как запросам студентов, так и уровню развития предпринимательского образования в ведущих зарубежных образовательных организаций, где оно является одним из драйверов экономики, основанной на знаниях, и предпринимательских инноваций. Для этого он должен:

• обеспечивать формирование, закрепление и развитие заложенных от природы базовых предпринимательских компетенций;

• быть встроенным в систему инновационной инфраструктуры техникума, обеспечивающей трансферт и коммерциализацию технологий;

• быть доступным студентам разных образовательных программ и способствовать их «перемешиванию» и формированию предпринимательских команд;

• набирать контингент исходя из собственных преференций студентов: далеко не все хотели бы стать предпринимателями, поэтому обязательность здесь может быть контрпродуктивна;

• обеспечивать не только свободный вход для участников, но и оценку их достижений на началах соревновательности.

Наилучшим образом таким требованиям отвечает многоступенчатый факультатив по предпринимательству (майнор), позволяющий выполнить важнейшую функцию формированию предпринимательских компетенций — функцию формирования «интеллектуальных предпринимателей», которые, где бы они впоследствии ни работали, способны творчески подходить к задачам, готовы к проектной деятельности, в том числе в условиях неопределенности, нацелены на инновации.

Целью такого майнора является не только содействие реализации предпринимательских потенций в узком смысле слова, но и наращивание способностей к креативной деятельности, восприимчивости к новому, способности к нестандартным решениям, которые могут быть востребованы и за пределами собственно предпринимательской карьеры. Факультатив по предпринимательству должен способствовать выработке компетенций инновационного поведения в любой сфере приложения сил выпускников университета.

Важнейшие задачи факультатива—способствовать приращению человеческого и социального капитала потенциальных предпринимателей (вложения в людей), а также формированию бизнес-проектов и предпринимательских команд (вложения в идеи). Вложение в людей—задача в основном двух первых уровней факультатива, вложения в идеи — преимущественно третьего уровня факультатива.

Кроме того, факультатив должен дать некоторые полезные инструментальные навыки управления бизнесом: они необходимы слушателям, уже создавшим свой бизнес или участвующим в управлении действующим бизнесом, и очень скоро могут потребоваться остальным, поскольку быстро растущие старт-апы столь же быстро сталкиваются со стандартными проблемами управления бизнесом.

Наконец, методическая и дидактическая задача майнора состоит в отработке и закреплении новых методов передачи знания, которые активно формируются именно в рамках курсов, направленных на развитие предпринимательских навыков у студентов (и преподавателей), и затем могут быть перенесены в традиционное поле учебно-педагогической деятельности, способствуя накоплению педагогических компетенций для становления предпринимательского техникума нового поколения.

При формировании содержания данного факультатива следует исходить из того, что предпринимательство не является такой же «дисциплиной», как подавляющее большинство прочих изучаемых студентами учебных дисциплин. Сделать человека предпринимателем в результате курса обучения невозможно. Но можно сформировать или закрепить у него некоторые ключевые предпринимательские компетенции.

Наиболее полный ответ на вопрос о возможностях и границах обучения предпринимательству в рамках компетентностного подхода дан Б. Йоханниссоном, который выделил пять ключевых компетенций предпринимателя

Компетенция «знать зачем» предполагает наличие определенных черт личности, а также специфического, способствующего развитию предпринимательских склонностей и задатков окружения — семейного (наличие хотя бы одного члена семьи, имеющего опыт предпринимательской деятельности) и общественного (высокий престиж предпринимательства в обществе и т. д.).

Компетенция «знать как» означает наличие специфических профессиональных, т. е. предпринимательских, знаний и навыков. В эмпирических исследованиях установлена значимая связь между устойчивостью таких навыков и профессиональным происхождением предпринимателя. Для того чтобы обеспечить формирование этой компетенции у студентов, не обладающих пока такими знаниями и опытом, следует предусмотреть обязательную производственную практику, поощрять написание практико-ориентированных выпускных квалификационных и курсовых работ, формирование партнерств «фирма— студенты», например в форме студенческого консалтинга. Однако вопрос, в какой мере эти практические занятия могут заменить систематический практический предпринимательский опыт, остается открытым.

Компетенция «знать кто» подразумевает наличие способностей устанавливать и поддерживать социальные и профессиональные сетевые контакты.

Разумеется, формированию таких способностей должна благоприятствовать окружающая социальная среда, в рамках которой благодаря проведению различных внеаудиторных семинаров, брифингов, ярмарок вакансий студенты получают возможность такие контакты устанавливать и развивать. Однако реализация этой возможности зависит в огромной степени от личных качеств студента и его коммуника-тивных способностей.

**Таблица 1**

**Методы передачи новых знаний (предпринимательский техникум)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Традиционная модель** | **Предпринимательская модель** |
| Концентрация на содержании | Концентрация на процессе |
| Преподаватель как эксперт | Студенты как первооткрыватели |
| Преподаватель в центре процесса | Студенты в центре процесса |
| Обучение через слушание | Обучение через действие |
| Учеба по книгам | Учеба в процессе общения и обмена мнениями |
| Жестко структурированное окружение | Гибкое окружение |
| Боязнь ошибок | Ошибки как инструмент обучения |
| Теоретический и функциональный подход | Прикладной и междисциплинарный подход |
| Ориентация на оценку | Ориентация на решение проблемы |

Таким образом, и в этом отношении будущий предприниматель оказывается «ограниченно воспитуемым».

1. Компетенция «знать когда» может быть сформирована благодаря образованию в техникуме: речь идет о личном и профессиональном опыте, а также об интуиции, которая должна подсказывать, когда складывается ситуация, благоприятствующая предпринимательскому старту, а в какой ситуации, напротив, лучше выждать. Экономическое и управленческое образование лучше других направлений подготовки дает возможность определить подходящий момент для предпринимательского старта, но интуицию едва ли можно тренировать. Ознакомление с отчетами об опыте третьих лиц, кейсы и производственная практика могут служить важными элементами сбора информации и выработки собственного решения.

2.Компетенция «знать что» означает понимание особенностей технологии того вида деятельности, который станет основой будущего бизнеса. Здесь важен личный опыт, включая полученное образование, но также и семейные традиции, сформированные общественным окружением навыки. Потенциальный предприниматель должен понимать проблемы и ограничения своего будущего проекта, но также и пути решения этих проблем, в том числе существующие механизмы профессиональной поддержки (консалтинг и т. д.). В принципе, эти компетенции могут быть сформированы и усилены благодаря предлагаемым в рамках майнора элементам: мастер-классы, консультирование, тренинги и проч.

Из пяти основных компетенций три в основном могут быть сформированы в процессе получения профессионального образования, тогда как две — «знать зачем» и «знать кто» — являются в значительной мере врожденными, но могут быть до некоторой степени усилены благодаря специальным программам и методикам обучения, ориентированным не на усвоение готового знания, а на выработку умения решать проблемы.

Критически важно наличие в техникуме соответствующей инфраструктуры (важнейшими ее элементами являются бизнес-инкубаторы и технопарки), которая выступает в роли «шлюза» между классической техникумовской средой и региональной экосистемой предпринимательства.Сказанным определяются подходы к формированию содержания и ожидаемых результатов преподавания факультатива по предпринимательству.

Структура и содержание факультатива

Майнор по предпринимательству (допустим, в объеме 27 кредитных единиц) может включать курсы трех типов, реализуемые последовательно на протяжении трех лет обучения студентов (со 1-го по 3-й курс):

1) курсы для того чтобы «знать зачем». Необходимо дать слушателям общие знания о предпринимательстве как специфической форме хозяйственной деятельности и социальной активности, о факторах, условиях и предпосылках реализации инновационной функции предпринимательства, о типах и видах предпринимательства, внешних условиях и ограничениях развития предпринимательства, а также об особенностях наиболее массовой формы предпринимательской деятельности в России (4 кредита);

2) курсы для того чтобы «знать как». Слушатели должны получить знания и навыки для подготовки к предпринимательскому старту: правовую информацию, сведения об основных источниках внешнего финансирования и государственных программах поддержки, навыки проектного подхода в составлении бизнес-плана (8 кредитов);

3) курсы для того чтобы «знать что». Здесь должны использоваться формы, дающие возможность для вызревания бизнес-плана будущего стартапа: мастер-классы и консультации по созданию собственного проекта на базе существующей в техникуме инфраструктуры либо на аффилированных площадках (15 кредитов).

В рамках 1-го уровня должен быть создан вводный учебный курс, например «Теория предпринимательства», «Экономика фирмы», «Малое предпринимательство». Курс может читаться в привычной форме: лекции + практические занятия (анализ кейсов, работа с данными специальных исследований по предпринимательству, дискуссии). Занятия могут вести педагогические работники техникума,, привлеченные эксперты. Задача этого уровня—усилить у студентов мотивацию к инновационной деятельности.

В рамках 2-го уровня должно происходить формирование ряда компетенций, а также «мягких» навыков (лидерство, вхождение в социальные сети, искусство коммуникаций, тайм-менеджмент), необходимых предпринимателю. Данный уровень должен включать два типа курсов для студентов с разной базовой подготовкой, помогающих им компенсировать либо отсутствие знаний в области менеджмента организаций (преимущественно юристы, студенты социально-гуманитарных факультетов), либо отсутствие знаний в области хозяйственного права (студенты факультетов экономико-менеджериальной группы). Целесообразновстроить в данный модуль семинары и прочие формы работы бизнес-инкубатора и других подразделений инновационной инфраструктуры. В рамках 2-го уровня обеспечивается также сочетание курсов, ориентированых преимущественно на потенциальных организаторов стартапов, и курсов, полезных в первую очередь будущим руководителям уже действующего бизнеса.

Функция преподавателя в рамках 2-го уровня существенно иная, он скорее модератор, чем классический преподаватель. На этом этапе у части студентов на основе сформированного интереса к предпринимательству и полученных инструментальных знаний и навыков возникает осознанное желание основать собственное дело.

Помощь в постепенном формировании старт-апа—задача 3-го уровня факультатива.В рамках 3-го уровня в ходе работы семинара на базе бизнес-инкубатора должны реализовываться практические проекты по доводке ранее защищенных бизнес-планов, выработке навыков командообразования, а также должен работать форум бизнес-ангелов и иных потенциальных инвесторов с презентацией проектов. На данном уровне участие в факультативе должно помочь сконструировать бизнес-проект и выработать бизнес-модель в производстве, сервисе или НКО (социальное предпринимательство) на базе техникумовского или городского бизнес-инкубатора с привлечением специалистов в области управления проектами, инновационного менеджмента и действующих предпринимателей и бизнес-ангелов.

Основная аудитория факультатива — студенты младших курсов техникума. Именно на этом этапе обычно формируется первая сравнительно массовая волна стихийного студенческого предпринимательства.

Студенты, проявляющие интерес к предпринимательству или склонности к созданию собственного дела, могут быть отобраны на основе входного собеседования или стандартной анкеты, позволяющей выяснить мотивацию и степень погруженности в реальное создание бизнеса.. Методы и подходы к формированию предприни-

**Возможная структура майнора по предпринимательства в техникума**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год обучения | Содержание обучения | Форма рубежного/ итогового контроля |
| 1-й уровень (4 кредита)  2-й семестр 1-го учебного года | Предпринимательство как социально-экономический феномен  (28 аудиторных часов, общее количество часов — 80)  Малый и средний бизнес в России (28 аудиторных часов, общее количество часов — 80) | Защита мини-группового кейса или исследовательского проекта |
| 2-й уровень (8 кредитов),  1-3-й модули 2-го учебного года | 1-й модуль Основы управления стартапом (2 кредита — для всех участников) или Основы финансового управления стартапом (2 кредита — для всех участников), или Основы бизнеса в сфере ИТ 2-й модуль Основы предпринимательского права (2 кредита — для студентов экономико-менеджериальной группы),  Проектирование инноваций (2 кредита — для студентов социально-гуманитарной группы факультетов)  Маркетинг взаимодействия и партнерских отношений (2 кредита — для студентов социально-гуманитарной группы)  2-й модуль Основы предпринимательского права (2 кредита — для студентов экономико-менеджериальной группы),  Проектирование инноваций (2 кредита — для студентов социально-гуманитарной группы)  Маркетинг взаимодействия и партнерских отношений (2 кредита — для студентов социально-гуманитарной группы)  3-й модуль Бизнес модели социальных предприятий (2 кредита — для всех студентов)  Лидерство и построение команды в бизнесе (2 кредита — для студентов экономико-менеджериальной группы Проектное финансирование (2 кредита — для студентов социально-гуманитарной группы) | Защита мини-группового кейса или исследовательского проекта  Проект бизнес-плана |
| 3-й уровень (15 кредитов), 1-3-й модули 3-го учебного года | 1-й модуль Семинар по доводке бизнес-планов (бизнес-инкубатор) Семинар «Управление проектом по разработке названия продукта/услуги/ компании» Анализ рынка, продвижение и продажи — Брендинг для стартапов (4 кредита)  2-й модуль Семинар по командообразованиюБизнес-модели масштабируемого бизнеса Развитие навыков публичных выступлений и эффективных презентаций Искусство ведения переговоров, (4 кредита) | Запуск стартапа |
|  | Бизнес-инкубатор Основы патентного права Индивидуальные консультации по оформлению бизнес-плана Презентации перед частными инвесторами. |  |

Методы и подходы к формированию предпринимательских компетенций в этих группах могут довольно сильно различаться.

Целевая аудитория такого общетехникумовскогомайнора будет сегментированной:

• студенты, заинтересованные в более полном и систематическом понимании предпринимательства как социально-экономического явления и практики, а также как предмета интенсивных междисциплинарных исследований (будущие ученые);

• студенты, ориентированные на создание стартапа инновационного типа;

• студенты, ориентированные на создание малого бизнеса, не связанного с генерированием инноваций;

• студенты, заинтересованные в получении знаний и инструментальных навыков по управлению уже действующим бизнесом, в том числе семейным (будущие менеджеры).

Удовлетворение запросов разных групп студентов обеспечивается возможностью выбора курсов (особенно на 2-м и 3-м уровне факультатива) исходя из специфических интересов и уже имеющихся у студентов знаний и навыков; включения с любого уровня (студенты, уже находящиеся на стадии стартапа, могут выбрать курсы факультатива сразу на 3-м уровне); комбинирования данного факультатива с другими курсами.

Структура базового учебного плана факультатива по предпринимательству определяется как возможностями техникума и плотностью его взаимодействия с предпринимательской экосистемой, так и потребностями потенциальных слушателей и региональной экономики. Поэтому рекомендуется перед его формированием создать портрет потенциального слушателя.

Важно правильно выстроить формы рубежного контроля.

Для 1-го уровня это может быть зачет по итогам каждого курса в формате коллоквиума или конференции;

для 2-го — проект бизнес-плана.

Успешно защищенные перед комиссией из профессиональных инвесторов, ведущих преподавателей и практикующих предпринимателей проекты приводят к формированию пакета предложений для внешних инвесторов, 3-5 наиболее успешных проектов могут быть поддержаны грантом техникума или партнерского целевого эндаумента.

Итог 3-го уровня — это в идеале реализация запуска (история успеха или кейс с описанием ошибок и узких мест в случае неудачи).

Место майнора в рабочих учебных планах определяется его статусом как общетехникумовского факультатива —с перспективой превращения в электив после двух лет апробации.

Реализуется модель последовательно-параллельного обучения. Однако наличие форм рубежного контроля позволяет записываться на курс студентам любого года обучения, причем как с 1-го, так и со 2-го уровня. Прохождение на 3-й уровень, минуя 2-й уровень, возможно в виде исключения — по рекомендации бизнес-инкубаторатехникума. Возможен и вариант с параллельным запуском 1-й и 3-й ступеней (при наличии учебной программы, ориентированной на поддержку конкретных резидентов и сложившейся в бизнес-инкубаторе).

Во-первых, следует определить форму академического признания результатов. По итогам обучения может, например, делаться запись в приложении к диплому, отражающая объем подготовки (только 1-й, или 1-й и 2-й, или все три уровня).

Во-вторых, очень важно привлечь квалифицированных и харизматичных преподавателей, в том числе приглашенных практиков, которые могут выполнять разные роли — бизнес-тренера, бизнес-консультанта или ментора. Бизнес-тренеры организуют регулярные занятия: в интерактивном режиме, в формате практикума, проектной работы и т. п. Бизнес-консультанты выступают как привлекаемые извне эксперты, с которыми отдельные студенты или бизнес-команды могут обсудить конкретные вопросы по выбору организационно-правовой формы и оптимального налогового режима, по защите своих ноу-хау и т. д. Менторы реализуют последовательно проектный подход, беря какую-либо команду на «посевной» стадии и обеспечивая ее наставнической помощью вплоть до привлечения внешнихсоинвесторов.

Поскольку факультатив носит отчетливо междисциплинарный характер, в качестве «сборочной площадки» и органа управления должна выступить какая-то общетехникумовская единица. Это может быть бизнес-инкубатор.

Организационно-методическое обеспечение обучения предпринимательству в формате майнора

Указанные в рабочем учебном плане кредитные единицы могут присваиваться соответствующим курсам после того, как факультатив приобретет статус общетехникумовскогоэлектива. Предполагаемое число кредитных единиц в принципе вполне позволяет студенту любого факультета и специализации включить данный факультатив в состав своего индивидуального учебного плана без ущерба для основной подготовки по избранному направлению.

Для обеспечения первичной правовой экспертизы бизнес-планов студентов, обучающихся в рамках такого майнора, целесообразно обсудить с юридическим факультетом возможность привлечения старших студентов и аспирантов в качестве консультантов.

Необходимо также выстроить систему мониторинга результативности факультатива. Решающее значение для понимания результативности имеет формулировка на уровне руководства техникума целевой функции (чего хотим — максимизации экономической полезности для техникума или максимизации социальной функции в виде повышения человеческого и социального капитала будущих выпускников в интересах общества и государства?), но важно, разумеется, и субъективное оценивание студентами степени полезности участия в таком факультативе. К решению этих задач могут быть привлечены специалисты факультетов или кафедр социологии и психологии университета.

**Ограничения на создание майнора по предпринимательству и выгоды для техникума от такого майнора**

Первое ограничение — отсутствующая на уровне как Федерации в целом, так и ее субъектов эффективная связка инновационной, образовательной политики и политики в области содействия предпринимательству и малому бизнесу. Между тем, когда соответствующие институты работают слаженно, передавая обучившегося студента-«посевника» площадкам, поддерживающим стартапы, и далее, обучение предпринимательству становится одним из социальных лифтов. Как правило, образовательные организации недостаточно мощны и влиятельны, чтобы выступить в роли коммуникатора и интегратора. Следовательно, для успешного запуска «фабрики по подготовке инновационных предпринимателей» в рамках ведущего техникума нужна серьезная заинтересованная поддержка со стороны сильных представителей региональных властных и бизнес-элит.

Второе ограничение — отсутствие у многих российских образовательных организаций, даже ведущих, тесных связей с успешными зарубежными предпринимательскими университетами, опыта и возможностей пригласить раскрученных бизнес-тренеров оттуда для повышения заинтересованности студентов и привлечения внимания региональной общественности. Тут могут помочь налаженные связи с выпускниками техникума, ставшими предпринимателями или деятелями региональных администраций.

Третье ограничение — неприятие, отторжение сложившейся корпоративной культурой техникума предпринимательства как чего-то «несерьезного», «сомнительного», в отличие от «истинной» науки. Это ограничение нельзя недооценивать: если преподаватели и администрация техникума не разделяет идею укоренения предпринимательства в техникуме, это почувствуют как студенты, так и та часть сообщества, которая будет активно вовлечена в создание предпринимательского образовательного модуля. Это ограничение должно и может преодолеваться прежде всего за счет постоянного и терпеливого диалога, объяснения консервативной части преподавательского состава глобальных трендов в профессиональном образовании и возникающих при этом угроз и альтернатив, а также путем публичной поддержки руководством развития предпринимательского образования как стратегического выбора техникума.

**Что может побудить образовательные организации создавать подобные образовательные кластеры и в чем может быть их долговременный выигрыш?**

Во-первых, такие образовательные инициативы не могут не привлечь внимания отечественных бизнес-ангелов и венчурных капиталистов, которые часто утверждают, что в стране дефицит как интересных проектов для финансирования, так и площадок, на которых их можно искать. Взаимодействие с этой частью бизнес-сообщества достаточно ново и непривычно для СПО, но только на его основе может формироваться взаимное доверие, необходимое для планирования и осуществления дальнейших шагов — от соинвестирования в подготовку кадров и создание центров прототипирования на базе СПО до запуска частных технопарков в формате сотрудничества СПО и бизнеса.

Во-вторых, под влиянием такого образовательного проекта инновационные методические практики неизбежно начнут перетекать и в основные образовательные программы, повышая их привлекательность для студентов.

В-третьих, на базе команды бизнес-тренеров, которых будет рекрутировать майнор, в перспективе можно формировать и другие образовательные продукты, которые можно будет реализовывать на платной основе.

В-четвертых, взаимодействие с различными субъектами региональной экономики и политики позволит СПО укрепить взаимное доверие, начав на этой основе реализацию и иных проектов с участием бизнеса и власти, например программ переподготовки и повышения квалификации высококвалифицированных кадров для промышленности и государственного управления.

В-пятых, появление у СПО выпускников, ставших успешными предпринимателями не вопреки, а благодаря обучению в техникуме, поможет ему в долгосрочной перспективе сформировать лояльных и вовлеченных предпринимателей, которые готовы будут поддерживать реализацию различных проектов, например формирование эндаумент-фонда, привлечение спонсорских средств на развитие образовательной организации.

В-шестых, техникум, создающий возможности для самореализации студентов в предпринимательстве, становится более притягательным для талантливых и активных абитуриентов.

Предпринимательское образование — обязательный элемент техникуманового поколения. Оно должно позволить студенту любого направления подготовки «достроить» свою образовательную траекторию исходя из собственного профессионального и карьерного выбора. Даже тем студентам, которые в итоге не станут предпринимателями, участие в таком факультативе позволит ощутить различие между обычной (каузальной) и предпринимательской (эффектуальной) логиками поведения, понять важность социальной микросреды, провести самопроверку на наличие предпринимательских склонностей и способностей

# 3 Метод формирования профессиональных предпринимательских компетенций в процессе обучения через проектную деятельность студентов

В целях популяризации наукоемкого бизнеса, направленного на коммерциализацию проектной и научно- исследовательской деятельности студентов в образовательных учреждениях, для обеспечения заказов индустриальных бизнес-партнеров (предприятий реального сектора экономики: производственно-промышленные и малые инновационные предприятия), ориентированных на предпринимательскую деятельность и подготовку высококвалифицированных кадров, предлагается внедрить в процесс обучения образовательных учреждений новый метод формирования у студентов профессиональных предпринимательских компетенций.

Метод основан на внедрении в образовательный процесс кафедр технических, естественно-научных и гуманитарных специальностей нового формата учебно- методического комплекса (УМК) – (проведение лабораторных, практических и семинарских занятий, курсовых и дипломных работ, а также учебных, производственных и преддипломных практик студентов) – через проектную научно-исследовательскую и наукоемкую предпринимательскую деятельность студентов в существующих областях технологий и техники индустриальных бизнес-партнеров.

Структурно этапы внедрения метода формирования профессиональных предпринимательских компетенций в процессе обучения через проектную деятельность студентов. В качестве индустриальных бизнес-партнеров региона должны выступать научно- образовательные центры, бизнес-инкубатор, промышленные предприятия и административно-хозяйственные организации региона,

2) выявить актуальные проблемы индустриальных бизнес-партнеров, с которыми они сталкиваются в процессе предпринимательской деятельности;

3) разработать предложения по решению выявленных проблем.

По результатам посещения индустриальных бизнес- партнеров определяются области задач, в которых они работают, и перечень проблем, с которыми они сталкиваются. Полученная информация является необходимой для формулирования индивидуальных заданий – проектов для каждого студента или группы. По результатам работы с индустриальными бизнес- партнерами и учетом полученной информации о направлениях их развития необходимо усовершенствовать (актуализировать) учебно-методические комплексы .

В течение первого года обучения необходимо, чтобы студенты посетили вместе с преподавателями (куратором) не менее 10 предприятий для ознакомления с направлениями их работы, получением более четкого представления о специальности, на которой они обучаются. Необходимо обеспечить заинтересованность в дальнейшей работе студентов на предприятиях региона. Предприятию не нужно навязывать студентов, однако взаимодействуя только с реальным производством или бизнесом, можно подготовить и воспитать высококвалифицированные кадры, тем самым поднять статус техникума до образовательной организации с углубленной подготовкой специалистов в области предпринимательства и наукоемкого бизнеса.

Этап реализации актуализированных УМК в рамках лабораторных, практических и семинарских занятий, курсовых и дипломных работ, учебных, производственных и преддипломных практик должен основываться на условиях командной работы студентов. Командные проектные задания для студентов должны быть сформированы на основе проведенной аналитической работы с бизнес-партнерами и направлены на реализацию реальных проектов, которые могут быть внедрены и использованы в качестве практических приложений. В результате предлагаемых изменений необходимым и достаточным для техникума является: − опубликование командой проекта в соавторстве с руководителем статей в журналах и сборниках конференций (повышение публикационной активности − подача заявок на изобретения, программы для ЭВМ, промышленные образцы и т. д. (увеличение интеллектуальной собственности техникума и поиска новых путей ее коммерциализации; − участие проектов студентов в конкурсах и грантах на региональном и федеральном уровнях при поддержке научных и предпринимательских фондов.

# 3.1 Как обеспечить командную работу над студенческими проектами и учесть индивидуальный вклад студента в общий результат

Организация собственного бизнеса, предпринимательская инициатива требуют среди прочих и таких компетенций, как командная работа, ориентированность на общий результат и готовность брать на себя ответственность за него, а не только за свою часть работы.

Организационные факторы включают:

– формирование проектных групп;

– составление плана-графика выполнения работ по проекту;

– своевременное ознакомление студентов с условиями выполнения и презентации проектов, критериями их оценки в целом и определения вклада каждого студента в полученные результаты. Согласно многочисленным определениям команда – это группа людей (от 2 до 8–10 человек) разных социальных ролей (лидер, исполнитель, творец, аналитик и пр. ), объединенных и воодушевленных общей целью, зависящих друг от друга в отношении ресурсов, информации, итоговой оценки и готовых брать индивидуальную ответственность за общий результат. Такое достаточно простое в формулировании определение вызывает значительные трудности при реальной работе с людьми: при формировании команд и дальнейшем управлении ими, в том числе и в учебном контексте. Первая проблема, на которую хотелось бы обратить внимание, – это собственно формирование команд, а точнее, деление общей группы обучающихся на отдельные подгруппы, команды для проработки и преобразования предпринимательской идеи в бизнес-план. Обычно студенты к моменту формирования учебных групп на курсе «Основы предпринимательства» уже успели сформировать свои мини- и макси-группы по интересам, а также по каким-то уже реализованным учебным задачам и проектам.

А потому при получении задания распределиться по командам объединяются в привычные и ставшие комфортными

Далее склонность к той или иной социальной роли мы будем понимать как командную роль, а названия командных ролей заимствуем у М. Белбина. подгруппы.

Как отмечалось выше, часто при выборе группы студенты руководствуются принципом «мы недалеко живем или работаем в одной организации», «мы всегда вместе к экзаменам готовимся», «мне в этой группе комфортно, потому что независимо от моих усилий гарантирован результат» и пр. Однако работа над бизнес-планом существенно отличается от всех предыдущих, уже выполнявшихся студентами работ.

Она требует соблюдения нескольких условий:

- внутри группы (команды) должен быть студент (студенты) – автор бизнес-идеи, вокруг которого объединяются другие студенты.

Собственно идея на этом этапе и является той самой объединяющей и вдохновляющей целью создания команды;

-объединение вокруг автора и его идеи (лидера) должно строиться именно на принципе увлеченности идеей, а не самим ее автором или по принципам, упомянутым ранее, поскольку это позволит команде проще и быстрее преодолевать конфликтные ситуации в процессе работы и не развалиться из-за межличностных недоразумений;

- в команде должны объединяться люди разных типов, разных командных ролей

– аналитики, генераторы идей, организаторы, контролеры и пр.;

- работа над бизнес-планом предпринимательской идеи предполагает совокупность разных профессиональных компетенций: маркетинг, финансы, технология, логистика и пр., а потому желательна их представленность в команде, что, как показывает практика, не характерно для единомышленников, из которых стандартно формируются студенческие группы;

-студенты должны быть информированы о специфике работы в команде и быть готовыми к ней (ключевое здесь – готовность брать индивидуальную ответственность за командный результат), а также обладать некоторой коммуникативной компетентностью в части возможных разногласий, конфликтов и способов их разрешения, специфики взаимодействия между людьми – носителями различных командных ролей, динамики развития команды и возможных ее трансформаций.

Для реализации этих условий в рамках учебного процесса необходимо, на наш взгляд, придерживаться следующих правил:

- формирование команд должно открывать занятия по учебному курсу, возможно, параллельно с первой установочной лекцией курса;

-процесс формирования команд должен строиться по определенному сценарию, включающему в себя активное межличностное и межгрупповое взаимодействие (элементы коммуникативного тренинга), сбор, презентацию и фильтрацию бизнес- идей, выявление лидеров, формирование команд под собранные идеи, а также возможное изменение количественного и качественного состава команд;

- в процессе объединения студентов вокруг бизнес- идей и их авторов (лидеров) необходимо учитывать требование наличия разных командных ролей.

Это можно реализовать как предварительным тестированием (опросник командных ролей М. Белбина, цветовые тесты на определение типов и многие другие доступные и наиболее подходящие методики), так и жанром мини-самопрезентации непосредственно при формировании команд.

Возможно сочетание методов;

- в рамках учебного курса (желательно в тот же временной период относительно времени формирования проектных команд) студенты должны получить информацию относительно специфики командной работы и необходимых для нее ключевых компетенции.

Вторая важная проблема при формировании проектных команд видится в значительной трудоемкости процесса и обеспечении его определенными техническими условиями. Так, процесс подготовки сценария формирования команд и его реализации на практике предпочтительнее отдать преподавателям с опытом ведения практических, тренинговых занятий, деловых игр.

В зависимости от количества обучающихся необходимо привлечение ассистентов. Помещение, в котором происходит формирование команд, должно быть достаточно просторным, мебель не должна быть прикреплена стационарно, в распоряжении у преподавателя должен быть минимальный набор дополнительных технических средств (флипчарт и блокноты к нему, ручки, фломастеры, бумага и т. п. в зависимости от сценария).

Третья проблема состоит в том, что организация работы над бизнес-планом требует использования современного инструментария планирования и контроля работы.

Заключительным этапом работы над проектом является презентация бизнес-планов и выставление итоговой оценки проектной группе в целом и определение вклада каждого члена группы в полученные результаты.

В зависимости от количества учебных групп подведение итогов может происходить в один или два этапа.

Если учебный процесс ведется в одной учебной группе, что характерно для программ дополнительного или второго высшего образования, то презентация и оценка проектов может быть проведена в один этап.

В этом случае по результатам презентации и оценки качества бизнес-плана выставляется итоговая балльная оценка каждой проектной группе.

Если учебный процесс ведется в нескольких группах, то целесообразно на первом этапе провести презентацию бизнес-проектов в учебных группах, выявить в них победителей, а на втором этапе определить лучшие бизнес- проекты по потоку в целом. При выявлении лучших проектов в учебных группах целесообразно итоговую оценку (баллы) определять с учетом мнения студентов. Для этого необходимо, чтобы таблицу заполнил каждый студент, присутствующий на презентации (см. таблицу № 1). Для повышения объективности итоговой оценки рекомендуется при подведении итогов работы на презентации приглашать независимых экспертов и специалистов по бизнес- планированию. Так как выполнение проекта по бизнес-планированию является лишь одной из задач курса, студент должен иметь четкое представление о том, как результаты работы по проекту учитываются при формировании итоговой оценки.

Итоговая оценка по курсу выставляется на основе суммы баллов, заработанных студентом по результатам текущей работы по дисциплине и на экзамене.

Для перевода балльной оценки в отметку («5», «4», «3», «2» и «1») применяется следующая шкала:

∑ баллов ≥ 80% -- «5»

60% ≤ ∑ баллов < 80% --«4»

40% ≤ ∑ баллов < 60% --«3»

20% ≤ ∑ баллов < 40% --«2»

∑ баллов < 20% --«1»

Предположим, что максимальный балл, который может быть «заработан» студентом по рассматриваемой дисциплине, составляет 200 баллов. По результатам текущей работы может быть набрано 50 %, т. е. 100 баллов, по результатам экзамена так же 50 %, т. е. 100 баллов.

Текущая работа может включать выполнение различных видов заданий (например, контрольные работы, проекты, доклады, написание эссе и т. д.).

Предположим, что за выполнение проекта бизнес-плана студент может получить максимум 40 баллов. Рассмотрим, каким образом определяется результат отдельного студента по выполнению группового проекта в установленном пределе.

На первом этапе выставляется оценка по проекту в целом каждой проектной команде.

Максимальный суммарный балл, который может набрать команда, определяется по формуле:

∑ (максимальный командный балл) = 40 баллов х N (число студентов в проектной команде).

В пределах этой суммы баллов каждой команде с учетом критериев, представленных в таблице № 1, выставляется фактическая балльная оценка за проект.

∑ (командный балл фактический) = ∑ (максимальный командный балл) х К (х) – критерии оценки Кi от 0 до

**Оценка конкурсов проектов** **Таблица 2**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерии оценки (х)** | **Команда** | | | | | |
| 1. Оригинальность бизнес-идеи К 1. |  | 1 | 2 | 3 | 4 | № |
| 2.Привлекательность товара (услуги) для потребителя (ценность, полезность) К 2. |  |  |  |  |  |  |
| 3.Конкурентоспособность товара (услуги) К3 |  |  |  |  |  |  |
| 4.Технологическая реализуемость К4. |  |  |  |  |  |  |
| 5.Финансовая реализуемостьК5. |  |  |  |  |  |  |
| 6.Оценка проведения презентации (логика и доступность излагаемой информации)К6. |  |  |  |  |  |  |
| Итого К=(К1+ К2 +..+ К6) / 6 |  |  |  |  |  |  |
| Итого (в баллах) ∑ (максимальный командный балл) х К |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Члены группы не оценивают выступление собственной команды.

На втором этапе определяется вклад каждого студента – участника проектной команды в полученные результаты

Такая оценка осуществляется прежде всего участниками команды.

Преподаватель при необходимости имеет право осуществить корректировку выставленных студентами баллов в пределах ± 10 баллов.

При определении баллов каждого студента итоговая сумма баллов, полученная проектной командой, распределяется между членами команды с учетом их вклада в полученный результат. При этом должно соблюдаться условие о невозможности выставления студенту суммы баллов, превышающей максимально допустимый балл, предусмотренный за данный вид работы в общей системе оценки (в рассматриваемом примере 40 баллов).

Таким образом, формирование проектных команд для работы над бизнес-планами и оценка результатов работы команды в целом и каждого ее участника позволяет дать студентам знания и навыки по формированию команды и успешной работе в ней, а также освоить основные принципы и правила оценки результатов командной и индивидуальной работы.

# 4 Методы ТРИЗ как инструменты обучения инновационному предпринимательству

Внедрение нововведений на любом уровне, в любой отрасли деятельности человека – условие непременное для повышения уровня и качества жизни в современных реалиях. С чего начинаются нововведения? С зарождения идеи, с желания изменить жизнь к лучшему. Внедряя новое в свою жизнь, человек меняется сам, следовательно, изменяется его окружение и в конечном итоге изменяется социально- экономическое развитие общества. В то же время в регионах наблюдается низкий уровень инновационной и изобретательской активности предприятий. Проблема такого низкого результирующего показателя внедрения новых технологий во многом связана с дефицитом кадров, способных реализовать инновационные проекты.

В учебных пособиях по инновационному менеджменту процесс вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот завершается рассмотрением процесса передачи технологии или коммерциализацией инновации.

Однако для предприятий, которые приобретают ту или иную технологию у наукоемких фирм, процесс освоения инновации только начинается с этого момента. Отсутствие у большинства предприятий опыта внедрения новых и улучшающих технологий приводит к возникновению множества проблем, которые требуют своего разрешения на методологическом уровне. Продвижение на рынок и реализация разработанной научной продукции требует особых знаний. Специалисту в области управления инновациями необходимо обладать не только инженерными знаниями и иметь профессиональную экономическую подготовку, но еще и быть творчески одаренной личностью с яркой индивидуальностью. В настоящее время остро стоит проблема нехватки именно таких высококвалифицированных специалистов со знаниями основ системного мышления, методов преодоления психологической инерции, инструментов теории решения изобретательских (творческих) задач.

В работе описан сценарий семинара по дисциплине «Инновационный менеджмент» с применением методов развития творческого мышления у студентов.

Блок 1 (мотивация) Преподаватель просит студентов достать чистый лист бумаги, закрыть глаза и сложить лист пополам. Затем следует просьба найти левый нижний угол листа и оторвать его, еще раз сложить лист бумаги пополам, найти верхний правый угол листа и тоже оторвать. Все действия необходимо выполнить с закрытыми глазами. Когда все справились с задачей, преподаватель просит студентов открыть глаза, развернуть лист бумаги и показать друг другу, что же у них получилось. Как правило, у всех получается по-разному. Вопрос к студентам: «Почему же так получилось?». Ответы, как правило, тоже самые разные, но в результате дискуссии все приходят к мнению, что получается по- разному по той простой причине, что каждый человек индивидуальность и в силу этого каждый человек информацию воспринимает по-своему (слышит по-другому).

Блок 2 (содержательная часть) Главная цель инновационного менеджмента – результативность инновационного процесса, т. е. максимизация эффекта от коммерциализации нововведения. Достижение этой цели определяется эффективным управлением такими аспектами инновационной деятельности, как:

1) поиск инновационных идей;

2) организация разработки новации;

3) реализация внедрения и распространения инновации.

Остановимся подробнее на первом аспекте – поиске инновационных идей. Итак, процесс нововведений начинается с зарождения замысла об изменении, когда у человека появляется желание что-либо изменить к лучшему.

Задачей менеджера на этапе поиска инновационных идей является стимулирование творческой деятельности членов трудового коллектива по выработке неординарных решений. Для генерирования идей используются различные методы, в частности: -

- «мозговой штурм»;

-синектика;

- метод ассоциаций и аналогий;

-метод фокальных объектов.

Разберем суть этих методов. «Мозговой штурм» состоит в совместном выдвижении идей по интересующей проблеме для последующего выбора наиболее рациональной мысли. При этом процессы выработки решений и оценки их значимости и целесообразности разделены. Подобный прием повышает результативность творческой деятельности за счет раскрепощения ее участников. Как происходит «мозговой штурм»? Организуется заседание специалистов по данной проблеме, при этом создаются условия для свободного обмена идеями в непринужденной атмосфере. Для стимулирования творческой активности стены помещения могут быть украшены картинами в стиле абстракционизма.

В процессе «штурма» участники высказывают свои соображения по поводу поставленной задачи, причем они могут носить шуточный характер. На данном этапе ничего не обсуждается и не критикуется, а предлагаются только идеи (обсуждать и критиковать чужие идеи запрещается). Высказывания участников «мозгового штурма» протоколируются, затем анализируются экспертами, которые выбирают наиболее рациональные идеи.

Синектика использует те же правила, которые применяются при «мозговом штурме». Отличия заключаются в том, что для генерирования идей привлекаются специалисты из разных областей, смежных с той, в которой сформулирована проблема (стык различных дисциплин). Этот прием позволяет повысить оригинальность и качество предлагаемых идей, так как участники свободны от стереотипов при выработке решения и не обременены специальными знаниями, в рамках которых могут выдвигаться идеи. Иначе говоря, синектика используется для расширения видения проблемы и снижения зависимости от мнений узкоквалифицированных специалистов.

Метод ассоциаций и аналогий основан на применении различных ассоциаций и аналогий при формировании идеи. Поиск новых идей осуществляют с помощью различного типа аналогий. Используются прямая, личная, фантастическая и символическая виды аналогий. Прямая аналогия – сравнение характеристик нового продукта (процесса) с параметрами аналогичного продукта (процесса).

В этом случае выбирается базовый (эталонный) образец, с которым осуществляется сравнение. Надо ответить на вопрос: как решаются подобные задачи в других областях техники, в быту, в природе? Например, изучается опыт ведения хозяйственной деятельности компании-конкурента для использования на своем предприятии.

Личная аналогия (эмпатия) – вживание в образ, при котором разработчики новой продукции отождествляют себя с потребителями данной продукции и используют собственные ощущения для определения запросов покупателей.

Фантастическая аналогия – представление вещей такими, какими мы хотели бы их видеть. При поиске новых идей прибегают к помощи сказочных и фантастических персонажей, животных, растений – Золотой Рыбки, волшебной палочки и т. д.

Например, по легенде формула бензола была открыта Кекуле с помощью фантастической картинки: он представил себе обезьян, которые сплелись в кольцо, ухватив последовательно друг друга за хвост.

Символическая аналогия – обобщенная аналогия, в которой используются символы (например, экономико- математические модели), или необходимо найти сочетание слов, которое в парадоксальной форме или в виде яркой метафоры охарактеризовало бы суть задачи или объекта (например, «обыкновенное чудо»).

Метод фокальных объектов предложен Ч. Вайтингом (США, 1953 г.) для создания объектов с новыми свойствами. Суть метода состоит в присвоении признаков случайно выбранных объектов к изменяемому объекту, который лежит как бы в фокусе переноса. Этот объект называется фокальным. Метод осуществляется следующим образом: выбирается фокальный объект, произвольным образом находятся случайные объекты и составляется перечень свойств, характерных для этих случайных объектов.

Свойства случайных объектов присоединяются к фокальному, и затем предлагаются идеи о том, каким будет фокальный объект с новыми, нехарактерными для него признаками. Далее осуществляется развитие идеи с использованием ассоциативного мышления. Завершающим этапом является оценка и выбор идеи. Основная идея метода заключается в преодолении психологической инерции, связанной с объектом исследования. Также важно установить его ассоциативные связи с различными случайными объектами.

Применение: для поиска модификаций известных устройств и способов, расширения ассортимента товаров, новых сфер применения уже известных эффектов, веществ, отходов производства

Блок 3 (психологическая разгрузка «Учись играть – учись играя») Пример. Организовать небольшой музыкальный перерыв: изображаем джем-сейшн (африканские ударные инструменты), используя имеющиеся предметы (расчески, папки и т. д.). Ведущий музыкант выбирает мелодию, задает темп, начинает игру и определяет стиль. После этого уже дело ансамбля, демонстрировать дисциплинированность или свободу, вести или аккомпанировать, сосредоточиваться на теме или «уходить» в аранжировки. Блок 4+5 (интеллектуальная разминка с включением головоломок)

1. Вопросы для разминки (примерные): а) вспомните, где в Москве Остап Бендер попал под лошадь? б) по чему ходил Петр Первый?

2. Разные головоломки и упражнения по преодолению инерции мышления:

- инерция привычной функции и функциональной направленности;

- инерция привычной формы, привычного внешнего вида;

- инерция привычных свойств, состояний, параметров;

- инерция несуществующего запрета;

- инерция привычного действия и т. д.

. Блок 6 (содержательная часть). Творческий поиск – поиск и выбор вариантов решения, направленного на устранение неопределенности в условиях нестандартной ситуации (проблемы, задачи). При этом решение творческой задачи должно быть физически осуществимым, т. е. соответствовать законам природы; реализуемым, т. е. соответствовать ресурсам и потенциалу личности или общества; полезным или выгодным как в личном и общественном, так и в других планах. В 1940-е гг. стали применяться эвристические методы, направленные на преодоление психологической инерции, развитие творческого воображения и расширение поля творческого поиска.

Эвристика – это метод анализа явлений и процессов, а также принятия решений, основанных на интуиции, находчивости, аналогиях, опыте, изобретательности, опирающийся на свойства человеческого мозга и способности человека решать задачи, для которых формальный математический алгоритм, способ решения неизвестен.

К эвристическим относят следующие методы:

1) методы психологической активизации творчества – специальные психологические методы, позволяющие избежать инерционной направленности поиска, вводящие элементы случайности, непредусмотренности, активизирующие ассоциативные способности человека, увеличивающие число проб и вариантов решений: «мозговой штурм», синектика, метод фокальных объектов и др.;

2) методы систематизации перебора – методы, позволяющие систематизировать перебор вариантов решения, не уменьшая их числа, а также исключить повторы, возврат к одним и тем же идеям: морфологический анализ, метод контрольных вопросов и др.;

3) методы направленного творческого поиска – алгоритмические методы, обеспечивающие направленность поиска решения путем формирования поисковых ограничений, выводящих в оперативную зону задачи; резкое сужение зоны поиска в результате использования законов развития технических систем; оптимизацию поиска путем ступенчатого расширения и сужения зоны поиска в зависимости от уровней сложности решаемых задач: алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ), методы развития творческого воображения и фантазии (РТВиФ).

Перспектива развития эвристических методов: ориентация методов поиска творческого решения в направлении прогнозирования развития объекта и событий как в реальном режиме времени (оперативное прогнозирование), так и на дальнюю и среднюю перспективы (перспективное прогнозирование).

Творческое задание студентам. Выполняется группами (5–7 человек) методами «мозгового штурма», фокальных объектов. Эвристические методы Психологическая активизация творчества Систематизация перебора Направленный творческий поиск «Мозговой штурм» Синектика Метод фокальных объектов Морфологический анализ Метод контрольных вопросов АРИЗ РТВиФ

Экзамен «Сделай сам» (экзамен, где нет вопросов). Изобрести летательный аппарат из предложенных материалов: кусок алюминиевой фольги, деревянные палочки для еды, скрепки различных размеров, канцелярский клей. Условие: победит та группа, у которой аппарат пролетит дальше всех.

Блок 7 (резюме) На этом наши занятия завершаются. Творческое задание на следующий семинар: фотоэкспозиция (использование не слов, а фотографий, символов и изображений) на определенную тему/идею

**Модель ключевых компетенций предпринимателя**

Ключевые задачи деятельности предпринимателя, ранжированные по важности и специфичности для данного вида деятельности:

1ая группа (наиболее важные / специфичные):

1. Видение благоприятной рыночной возможности
2. Принятие решений в ситуации неопределенности и высокого риска
3. Инициация нового проекта
4. Установление и поддержание социальных связей, контактов
5. Формирование и управление кросс-функциональной командой
6. Мобилизация материальных, финансовых, временных ресурсов
7. Реализация самостоятельной деятельности (независимо, под свою полную ответственность)
8. Осуществление деятельности в критической ситуации, а именно ситуации цейтнота, постоянных изменений, неудач, внешнего давления.

2ая группа (менее важные / специфичные)

1. Разработка стратегии развития проекта
2. Достижение поставленных целей проекта, несмотря на сложности и препоны
3. Инновационное развитие для повышения капитализации бизнеса
4. Ведение переговоров
5. Ситуационное планирование ресурсов

*Компетенции – задачи предпринимательской деятельности.*

**Модель компетентностей предпринимателя**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Мыслительный блок* | Инновативность (1)   * Креативность * Интуиция * Аналитичность * Гибкость и динамичность мышления | Проектное воображение (2)   * Стратегичность * Предусмотрительность * Проектирование | Решительность в ситуации неопределенности (3)   * Толерантность к неопределенности * Рисковость, авантюрность * Принятие решений |
| *Эмоционально-коммуникативный блок* | Ведение переговоров (4) | Контактность (5)   * Коммуникабельность * Клиентоориентированность | Саморегуляция (6)   * Стрессоустойчивость * Работоспособность |
| *Организационный блок* | Ситуационное планирование (7) | Лидерство (управление командой) (8)   * Эмоциональное лидерство (влиятельность и проницательность) * Орг. лидерство | Автономность (9)   * Самостоятельность, независимость * Самоорганизация * Ответственность |
| *Личностный блок* | Ориентация на изменение и развитие (10)   * Ориентация на развитие * Обучаемость * Адаптивность (гибкость поведения) * Рефлексивность | Целеустремленность (11)   * Настойчивость * Уверенность в себе * Ориентация на результат * Оптимизм * Перфекционизм | Инициативность (12)   * Проактивность * Амбициозность * Мотивация достижения * Конкурентность |

Сегодня в системе среднего профессионального образования практически во всех сферах деятельности наблюдается тенденция: талантливые высококвалифицированные специалисты являются главным конкурентным преимуществом, обеспечивая лидерство организации.

Профессиональные знания, умения и практический опыт, формируемые в системе среднего профессионального образования, — лишь часть того человеческого и интеллектуального потенциала, который требуется современному специалисту в любой профессиональной сфере.

Ориентация Федеральных государственных образовательных стандартов на результат обучения, сформулированный на языке компетенций, представляет собой личностно ориентированный подход. Он в большей мере соответствует общей цели образования — подготовке творческой личности, способной к активной социальной адаптации, самостоятельному жизненному выбору, самообразованию и самосовершенствованию на протяжении всей жизни.

Для эффективного осуществления профессиональной деятельности сегодня необходимы следующие качества:

- способность мыслить новым образом, генерировать инновационные бизнес-идеи, превращая их в новые технологии с целью получения дохода;

- умение осуществлять поиск новых рыночных возможностей для бизнеса;

- способность работать быстрее, больше за пределами предписанных требований и в условиях неопределенности;

- способность оперативно оценивать перспективность новых рыночных возможностей для бизнеса, экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;

- способность разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов;

- способность к принятию решений, готовность принять на себя ответственность за последствия решений;

- способность формулировать цель, переключаться на альтернативную стратегию достижения цели;

- понимание сути проблемы и умение находить новаторское решение проблемы в стандартных и нестандартных ситуациях;

- способность налаживать связи, договариваться, осуществлять коммуникации с разными партнерами, заключать эффективные сделки;

- умение контролировать использование ресурсов, обеспечивать оптимальное распределение ресурсов между операциями и проектами.

Иными словами, сегодня необходимо развивать предпринимательские компетенции.

Одно из лучших определений предпринимательства дал американский ученый, профессор Р. Хизрич: «предпринимательство — процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель — человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым».

Согласно современному российскому законодательству (статья 2 Гражданского кодекса РФ) предпринимательская деятельность (или предпринимательство) — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества — продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

**Предпринимательская компетентность выпускника техникума**

Предпринимательская компетентность выпускника техникума определяется как составляющая профессиональной компетентности, обеспечивающая направленность деятельности выпускника на достижение коммерческого результата в реализации технических, социальных и других проектов.

Одним из главнейших факторов, обеспечивающих развитие предпринимательской компетентности, является инновационная деятельность образовательного учреждения, включающая в себя социальное партнерство, использование инновационных технологий обучения в образовательном процессе, включение студентов в проектную, научную, исследовательскую деятельность и т. д.

Одним из направлений инновационной деятельности ГБПОУ КК ТГМТ, направленной на развитие предпринимательских компетенций студентов, является сотрудничество со студенческим бизнес-инкубатором, созданным на базе техникума.

Студенческий бизнес-инкубатор является методическим центром по разработке и внедрению новых образовательных технологий, таких как групповое проектное обучение, система кредитов, рейтинговая система обучения, дистанционное образование, которые реализуются при взаимодействии с подразделениямитехникума, предприятиями научно-технической сферы.

Для достижения поставленной цели студенческий бизнес-инкубатор решает следующие задачи:

- создание условий для коммерциализации научных разработок студентов, предоставление дополнительных возможностей студентам, направленных на создание продукции и технологий с целью генерации новой волны предпринимателей.

- Привлечение студентов и преподавателей к процессу создания, разработки и реализации продукции или технологий.

- Обучение студентов управлению малым инновационным предприятием.

Для развития предпринимательских компетенций обучающихся студенческий бизнес инкубатор (СБИ) осуществляет консультационную помощь по следующим направлениям:

- предоставление участникам СБИ комплексных консультационных и информационных услуг в форме дополнительного образования по вопросам законодательства Российской Федерации и международного права, предпринимательства, научно-технической экспертизы, инновационной деятельности, защите промышленной и интеллектуальной собственности, авторских прав и охраны коммерческой тайны, налогообложения, кредитования, инвестиций.

- Содействие созданию и развитию малых предприятий.

- Содействие формированию фондов поддержки предпринимательства.

- Содействие привлечению инвестиций для исследований и разработок, проектов и программ студентов, обеспечивающих внедрение инноваций.

- Подготовка к проведению в СБИ независимой экспертизы проектов и продукции, созданной студентами.

- Маркетинговая экспертно-исследовательская деятельность, подготовка экономических обзоров и разработка соответствующих рекомендаций; оказание маркетинговых услуг проектам, размещенным с СБИ.

- Разработка и апробация механизмов последующего взаимодействия СБИ с предпринимателями, успешно прошедшими подготовку в СБИ и реализовавшими свои проекты.

Разработка модели формирования предпринимательской компетентности студентов базируется на единстве теоретической, практической, производственной и предпринимательской подготовки.

Педагогами техникума был разработан интегративный курс «Предпринимательская деятельность» на основе интеграции учебных дисциплин «бизнес-планирование», «организация рекламно-информационной деятельности», «автоматизация предприятия», «инновационные технологии в профессиональной деятельности».

Педагогами техникума в образовательном процессе, наряду с ИКТ-, мультимедиатехнологиями, активно применяются дате-технологии.

Game-технологии используют множество различных инструментов в зависимости от поставленной задачи: коучинг, форсайт-сессии, деловые игры, обучение действием, мини-тренинги и т. д. Все они объединяются единым сценарием и позволяют реализовать предпринимательские идеи наиболее эффективным способом.

**Методическое руководство по методике проведения форсайт-сессии для техникумовских команд**

«Форсайт — это систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага». Бен Мартин (SPRU, UniversityofSussex)

Форсайт – это технология, которая позволяет кругу лиц, которые участвуют в форсайте, договориться по поводу образа будущего, своих действий по поводу этого будущего, и своего желаемого будущего. Основа методики: совместная работа участников на карте времени; работа не с текстами, а с образами и схемами. В отличие от традиционного прогнозирования, технология форсайта является проактивной по отношению к будущим событиям. Это означает, что авторы и участники форсайта не просто оценивают вероятности и риски возникновения тех или иных условий, а проектируют свою текущую деятельность таким образом, чтобы усилить положительные тренды и увеличить вероятность желаемых событий и погасить отрицательные, нежелательные тренды. Сама структура форсайта включает в себя обозначение проектов и событий, приводящих к избранной цели. При этом, в отличие от традиционных методов прогнозирования и планирования, результатом форсайт-сессии является карта будущего, т.е. визуально богатое пространство, позволяющее увидеть различные способы и пути достижения желаемого результата.

Базовые принципы форсайта:

Будущее зависит от прилагаемых усилий, его можно создать; Будущее вариативно - оно не проистекает из прошлого, а зависит от решений участников и стейкхолдеров; Есть области, по отношению к которым можно строить прогнозы, но в целом будущее нельзя предсказать достоверно, можно подготовиться или подготовить будущее таким, каким мы его хотим видеть. Форсайт-технология была создана за рубежом 30 лет назад и активно используется как в сфере бизнеса, так и в сфере государственного управления. В 2008 году в рамках движения «Метавер - Образование будущего», была разработана и апробирована методика быстрого проведения форсайт-проекта, не требующая внушительных сумм бюджета. Это методика получила название RapidForesight или «скоростнойфорсайт». Получение значимого и верифицированного результата в рамках этой методики занимает дни или даже часы. Кроме того, она является масштабируемой, позволяющей получать согласованное видение будущего как в масштабе одной проектной команды, так и в масштабе государств и межгосударственных организаций. Возможен даже личный форсайт – для планирования индивидуального будущего.

Основой RF-метода является выделение следующих элементов карты будущего:

Тренды – существующие и зарождающиеся; Тренд = объективно наблюдаемый и измеряемый процесс, развивающийся в определенном направлении, Технологии – поддерживающие существующие тренды или запускающие новые; Форматы – технологии социального взаимодействия; Ключевые события, запускающие, переламывающие или изменяющие скорость роста тренда; Законопроекты и нормативные акты, легитимизирующие форматы; Угрозы, которые могут негативно повлиять на агентов (бизнес-организации, образовательные учреждения, рынки и тд).

Использование дате-технологий позволяет получить опыт новых эффективных и позитивных результатов развития предпринимательских компетенций, помогает перейти на новый уровень принятия решений, раскрыть творческий и инновационный потенциал студентов, инициирует и мотивирует на выработку самостоятельных решений и их реализацию, активирует и интегрирует новые стратегии, модели поведения в предпринимательстве.

Организация проектной деятельности студентов является одним из факторов развития предпринимательской компетентности. Такой опыт в ГБПОУ КК ТГМТ осуществляется через практическую реализацию студенческих проектов. С 2015 года в техникуме ежегодно проходит конкурс студенческих проектов

Лучшие проекты проходят этап практической реализации. Реализация проектов дает возможность студентам приобрести навыки трудоустройства, управления организацией, планирования, прогнозирования, работы в команде.

Таким образом, важной составляющей в разработке модели формирования предпринимательской компетентности студентов является использование инновационных технологий и интегративных курсов в образовательном процессе, организация проектной деятельности студентов, привлечение студентов к самостоятельной предпринимательской деятельности в рамках создания малых студенческих предприятий, центров молодежного предпринимательства.

# 

# Список используемых источников

1. Беляева Т. В., Ласковая А. К., Широкова Г. В. (2016) Обучение пред- Литература принимательству и формирование предпринимательских намерений студентов: роль национальной культуры // Российский журнал менеджмента. № 1. С. 59-86.

2. Рубин Ю. Б. (2014) Компетентностный подход в обучении российской молодежи предпринимательству: сб. докладов Международной конференции «Формирование профессиональных предпринимательских компетенций молодежи в процессе обучения предпринимательству». М.: Синергия. С. 5-14.

3. Широкова Г. В. (2012) Обучение предпринимательству в России: факторы развития предпринимательского духа студентов // Бизнес-образование. № 1. С. 35-40.

4. Широкова Г. В., Цуканова Т. В., Богатырева К. А. (2015) Университетская среда и предпринимательская активность студентов: роль бизнес-опыта и предпринимательскойсамоэффективности // Вопросы образования / EducationalStudiesMoscow. № 3. С. 171-207.