

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 338.22:37.01

О. В. Астафьева

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА

Аннотация. Развитие предпринимательской деятельности позволяет рассматривать учебное заведение не только как коммерческую организацию, которая предоставляет образовательные услуги и результаты исследований, но и как главного поставщика квалифицированных специалистов, необходимых современной инновационной экономике. В статье рассмотрены основные аспекты предпринимательской деятельности вуза по предоставлению опережающих программ обучения в рамках международного образовательного франчайзинга.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность вуза, образовательный франчайзинг, компетентностный подход, требования, предъявляемые к современным руководителям.

Abstract. Due to the development of business, an educational institution can be considered not only as a commercial organisation, which provides educational services and research data, but also as the main supplier of qualified experts necessary for modern innovative economics. The paper deals with the basic aspects of business activities of higher school on granting advanced training programmes within international educational franchise.

Index terms: business activities of higher school, educational franchise, competence approach, requirements to modern managers.

Социально-экономические преобразования, которые проводятся в российском обществе, обуславливают необходимость адаптации системы высшего образования к рыночным условиям хозяйствования, что требует внесения изменений в хозяйственный механизм воспроизводства образовательных услуг. Переход на рыночные отношения сопровождается ростом сферы образования, способствует формированию рынка образовательных услуг. Система высшего профессионального образования стала функционировать по законам рынка под воздействием механизма спроса и предложения платных, а также частично платных и частично бесплатных образовательных услуг.

Рыночная модель образования предполагает:

- множественность и дифференцированность образовательных учреждений различных форм собственности;

- их экономическую самостоятельность и свободу в планировании и распределении заработанных средств;
- многоканальность финансирования и возможность привлечения инвестиций (в том числе иностранных);
- наличие спроса и предложения как факторов, регулирующих систему образования [4, с. 44].

Развитие рыночных отношений в России предъявляет новые, более высокие требования к национальной системе образования, обуславливает непрерывность ее обновления, приводит к становлению образовательных отношений, основанных на инициативной деятельности образовательных организаций по диверсификации и реализации образовательных услуг – образовательному предпринимательству и антрепренерству. При этом обновление системы образования возможно только при условии ее интеграции в рыночное хозяйство, основанной на духе предпринимательства в сфере реализации образовательных услуг.

В экономической науке существуют два подхода к предпринимательской деятельности. Во-первых, как коммерческая деятельность она нацелена на получение прибыли. Во-вторых, как инициативная, инновационная деятельность она предполагает организацию новой экономической активности или продолжение имеющейся на новой инновационной основе. Предпринимательскую деятельность в аспекте инициативности, рискованности, активности, направленной на коммерческие и некоммерческие цели, исследовали многие известные теоретики экономической теории: Й. Шумпетер, Ж. Б. Сэй, П. Друкер, Р. Кантильон. Данный подход к пониманию предпринимательства позволяет рассматривать деятельность многих некоммерческих организаций с позиций предпринимательской активности [5, с. 66].

Среди причин усиления значимости предпринимательской деятельности для вуза можно назвать следующие:

- свобода в использовании финансовых ресурсов, полученных в результате внебюджетной деятельности, приводящая к необходимости разработки системы управления финансовыми активами, что является принципиально новым явлением в вузовской деятельности и требует особого подхода к ее организации;
- наличие платежеспособной части клиентов и работодателей, обеспечивающей спрос на подготовку специалистов по наиболее престижным (для клиентов) или наиболее дефицитным (для работодателей) специальностям;
- уменьшение бюджетных ассигнований на образование, обуславливающее необходимость расширения доходов от внебюджетной деятельности как важного фактора «выживания» и развития государственных образовательных учреждений в новых условиях хозяйствования;
- увеличение затрат на содержание высшего образования из внебюджетных источников в русле общемировой тенденции, а не только вследствие бюджетного дефицита;

- развитие вузовской научной, опытно-конструкторской и проектной деятельности, ведущее к тому, что вузы стали превращаться в составную, а нередко центральную часть технопарков, в рамках которых осуществляется эффективная взаимосвязь обучения, науки, экспериментального производства и коммерческого освоения результатов НИОКР;

- рост потребности в высшем образовании (не обеспечиваемый полностью возможностями бюджетного финансирования), дополнительном (втором) высшем образовании, в повышении квалификации и переподготовке кадров, удовлетворение которой, как правило, осуществляется на платной основе [3, 104].

Смена управленческой деятельности университета, заключающаяся в переходе от опоры на средства государственного бюджета к многоканальному финансированию на основе самостоятельного поиска источников дополнительного финансирования, способствует развитию предпринимательской модели университета, основные задачи которой состоят, во-первых, в адаптации вуза к функционированию в условиях рыночной экономики, во-вторых, в подготовке высококвалифицированных кадров, необходимых современной инновационной экономике и востребованных на рынке труда, посредством расширения опережающих практико-ориентированных программ [1, с. 11].

В настоящее время актуальным является экономический механизм реализации образовательных услуг с использованием дистанционных технологий: предпринимательская активность учебных заведений в рамках совместной деятельности (международный стратегический образовательный альянс) и в рамках образовательной франчайзинговой сети, основной целью функционирования которой является продвижение образовательных услуг на международный рынок. Ярким примером предпринимательского проекта с использованием отношений франчайзинга является сотрудничество Самарского государственного экономического университета (СГЭУ – субфранчайзи), Открытого университета Великобритании (ОУ – франчайзер) и Международного института менеджмента ЛИНК (МИМ ЛИНК – главный франчайзи, провайдер образовательных программ в России и СНГ) в рамках Глобального образовательного альянса «Global Bachelor of Business Alliance» (GBBA), целью которого является реализация международной образовательной программы «Бакалавр бизнес-администрирования». Развитие образовательного франчайзинга¹ в рамках предпринимательской стратегии вуза является одним из направлений бизнес-образования и внебюджетной деятельности СГЭУ, дополнительным источником финансирования образовательного учреждения. Образовательный франчайзинг способствует развитию международных инновационных программ, благодаря распространению образовательной сети предос-

¹ Франчайзинг (англ. franchise) – предоставление какой-либо фирмой определенных привилегий новой (обычно «дочерней») фирме в расчете на ее рост и экономический успех.

тавляет студентам равный доступ к качественному образованию, способствует повышению уровня конкурентоспособности вуза. Модель предпринимательской деятельности СГЭУ представлена на рис. 1.

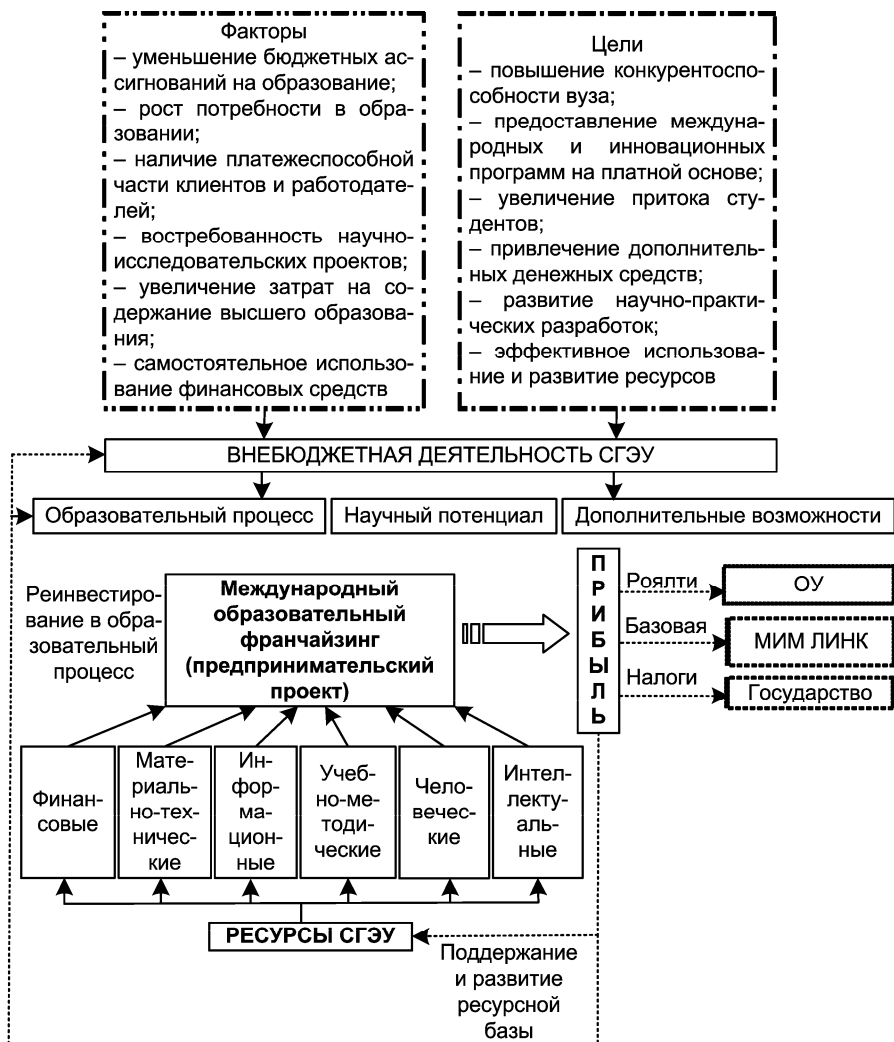


Рис. 1. Модель предпринимательской деятельности СГЭУ

Целью предпринимательской деятельности является оказание образовательных услуг. Экономическая выгода, полученная в результате этой деятельности, распределяется между участниками образовательного альянса для обеспечения уставных целей организаций. Стоимость программы определяется исходя из себестоимости, включающей отчисления в МИМ ЛИНК в виде базовой цены и в ОУ в виде роялти, а также затраты вуза, организующего непо-

средственно образовательный процесс. Отчисления роялти и базовая цена рассчитываются пропорционально количеству обучаемых студентов.

Основные риски, которые несут участники образовательного франчайзинга, представлены в таблице.

Риски участников международного образовательного франчайзинга

ОУ (франчайзер)	МИМ ЛИНК (провайдер – главный франчайзи)	СГЭУ (субфранчайзи)
Несоблюдение франчайзи качества реализации образовательных услуг, влекущее снижение репутации всей системы франчайзинга	Невыполнение правил по организации образовательного процесса в силу объективных причин (например, набор группы слушателей, строгое соблюдение ценовой и маркетинговой политики всей франчайзинговой сети)	Распространение образовательных программ в других вузах и образовательных центрах, ведущее к росту количества субфранчайзи и усилению конкуренции
Невыполнение франчайзи финансовых условий, влекущее снижение финансовой устойчивости	Невыполнение франчайзи финансовых условий, влекущее снижение финансовой устойчивости	Невыполнение участниками сети своих обязательств перед субфранчайзи и слушателями, как следствие распространение негативной информации
Раскрытие информации и коммерческой тайны	Появление дополнительных конкурентов в случае выхода из сети субфранчайзи	Невозможность изменить правила работы сети в случае, если что-то не устраивает
Использование и распространение образовательных технологий за рамками сети	Ограниченная самостоятельность и свобода действий при решении вопросов	Ограниченная самостоятельность и свобода действий при решении вопросов
Появление нового конкурента в случае выхода из сети франчайзи	Трудности при реализации образовательной программы, вызванные различиями культуры и менталитета	Трудности при реализации образовательной программы, вызванные различиями культуры и менталитета

Инновационный аспект предпринимательской деятельности проявляется в том, что реализация данного предпринимательского проекта способствует предоставлению практико-ориентированной программы для подготовки стремящихся основать собственный бизнес современных инновационных специалистов, развития у них предпринимательского мышления, формирования коммуникативных способностей и навыков проактивного поведения во внешней среде, что неизбежно повлечет повышение эффективности деятельности организаций и инновационной активности региона.

В целях обеспечения динамичного устойчивого роста экономики страны и Самарской области принципиально важным является переход к инновационному типу ее развития, формированию экономики, основанной на знаниях. Ключевые позиции в ней занимают те специалисты, которые владеют конкретными методами и средствами самостоятельного поиска, обработки и воспроизводства необходимой информации, становясь, таким образом, стратегическим ресурсом развития организации. Именно поэтому вложение средств в образование сегодня рассматривается не как непроизводительные затраты, а как инвестиции в «человеческий капитал». Конкурентоспособность Самарской области на рынке определяется темпами внедрения новейших научно-технических решений и развития наукоемких производств, эффективностью инновационных процессов.

Самарская область как территория с высокой концентрацией научного, образовательного и производственно-технического потенциала располагает благоприятными условиями для развития инновационного бизнеса, превращения инновационной деятельности в основной долгосрочный источник повышения конкурентоспособности промышленности и сферы услуг. С 2000 г. значительно увеличился объем отгруженных инновационно-активными организациями инновационных товаров, выполненных работ и предоставленных услуг – область занимает первое место в Приволжском федеральном округе по выпуску инновационной продукции. При этом в последние десятилетия в Самарской области неуклонно растет число самих инновационно-активных предприятий. Для развития инновационной деятельности в Самарской области и подготовки инновационного управленческого потенциала важным представляется реализация Самарским государственным экономическим университетом инновационной образовательной программы «Бакалавр бизнес-администрирования» на основе компетентностного подхода, на базе которой происходит развитие самой системы образования, а также экономики в целом, в том числе за счет подготовки современных высококвалифицированных кадров для реализации инновационных проектов.

На основе проведенного анкетирования руководителей структурных подразделений крупных компаний, предпринимателей среднего и малого бизнеса Самарской области, а также учета изученных подходов к формированию компетентности менеджера, предложенных российским и зарубежными исследователями, нами разработана модель, включающая характеристики требований к современным инновационным менеджерам (рис. 2).

Концептуальную основу программы «Бакалавр бизнес-администрирования» определяет положение о том, что обучение должно давать возможность управлять процессом усвоения знаний через деятельность, выполняемую не только в ходе обучения, но и в ходе решения профессиональных задач. В соответствии с этим самостоятельную работу студентов можно рассматривать двояко: как неотъемлемую часть основной (учебной) деятельности, характеризующую определенным уровнем самостоятельности, и как вид деятельности, выделенный из основного процесса.

Наиболее эффективными формами организации процесса обучения на практико-ориентированных программах являются проблемные семинары, практические занятия, тренинги, компьютерные симуляции, решение кейсов, бизнес-презентации, «круглые столы».

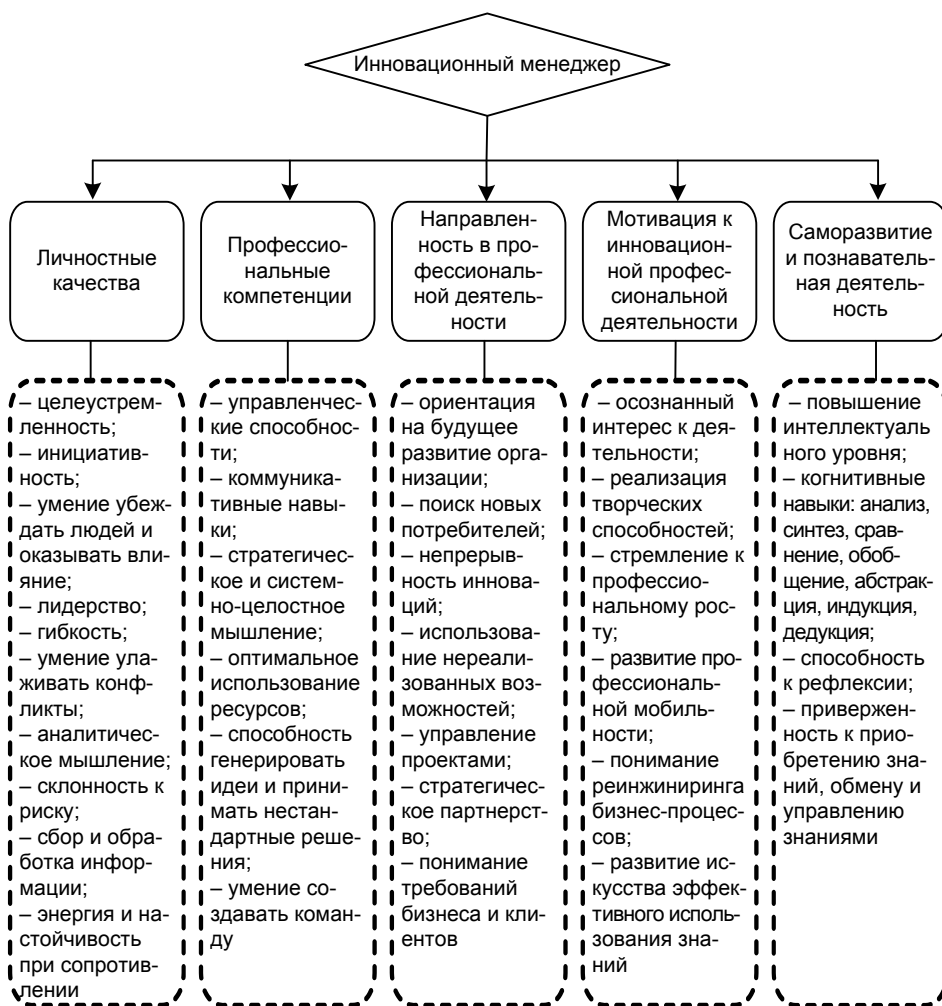


Рис. 2. Требования, предъявляемые к инновационным менеджерам

Особый интерес при организации процесса обучения представляет использование метода проектов. Работа по методу проектов предполагает не только наличие и осознание какой-то проблемы, но и осуществление процесса ее раскрытия, что включает четкое планирование действий, наличие замысла или гипотезы решения этой проблемы. Следствие выполненного проекта – это конкретный практический результат, готовый

к применению. Практико-ориентированные проекты предполагают изначально четкие результаты деятельности их участников.

Основными критериями оценки проекта являются:

- аргументированность выбора темы, обоснование потребности, практическая направленность проекта и значимость выполненной работы;
- объем и полнота разработок, самостоятельность, законченность, подготовка к восприятию проекта другими людьми;
- аргументированность предлагаемых решений, подходов, выводов;
- уровень творчества, оригинальность темы, подходов, найденных решений;
- качество пояснительной записки (оформление, соответствующее стандартным требованиям) [2, с. 51].

При защите проекта оцениваются качество доклада (полнота представления работы, подходов, результатов, убедительность и убежденность), его объем и глубина, эрудиция докладчика, наличие межпредметных связей, качество ответов на вопросы. Использование средств современных информационных и коммуникационных технологий позволяет и преподавателю, и слушателю эффективно взаимодействовать и создавать инновационную образовательную среду.

Применение данного подхода позволяет приобрести навыки непрерывного самообразования с акцентом на самооценку, самоуправление, мотивационное саморазвитие, стимулируют освоение слушателями рациональных и образных методов познания, обеспечивают интенсификацию и повышают эффективность обучения. Причем содержание всех учебных курсов усваивается в лично-ориентированном временном режиме с применением персональной и дистанционной компьютерной поддержки, усиливающей мотивационную направленность на познавательные процессы. Система компьютерных симуляций призвана поддерживать интеллектуальную деятельность обучающихся посредством предоставления возможности, с одной стороны, оперативного использования банка знаний, с другой – оперативного поиска, обработки, использования и последующего хранения информации. При создании системы задач для самостоятельной работы следует исходить из положения о том, что обучение необходимо строить таким образом, чтобы наряду с конкретными умениями, приобретаемыми в процессе решения задач, у слушателей формировался подход к оценке своей профессиональной деятельности с позиций качества полученного результата, что обеспечивается формированием ориентировочной основы самостоятельного переноса приобретаемых умений в сферу профессиональной деятельности.

Таким образом, сконструированный и спланированный процесс формирования системы знаний, профессиональных компетентностей и компетенций должен включать приемы и методы работы, ведущие к самообучению. Это объясняется тем, что для современных специалистов процессы самообучения, саморазвития, инновации, постижения профес-

сионального мастерства являются определяющими компонентами конкурентоспособности на рынке труда. Процесс овладения технологиями развития базовых компетенций состоит из трех этапов:

1. Теоретическая часть, в которой вводится система понятий и осуществляется знакомство с теорией курса путем изучения учебного материала, а также на вводном занятии.

2. Практическая часть, в которой обучающийся (в присутствии и с помощью тьютора) овладевает всеми техническими навыками, необходимыми для практик. В качестве материала для тренировок используются конкретные ситуации, кейс-технологии непосредственно на очных занятиях – тьюториалах, бизнес-школах.

3. Самостоятельная часть, в которой обучающийся учится самостоятельно использовать практики в собственном бизнес-контексте и реальном времени при выполнении письменных заданий, а затем обсуждает результаты с тренером с целью коррекции приобретенных навыков с помощью информационных и коммуникационных технологий. Основной акцент обучения в этой части переносится на точность самостоятельного выбора конкретных практик и своевременность их использования.

После завершения третьего этапа обучающийся приобретает навыки дальнейшего самостоятельного развития базовых компетенций и успешного решения разнообразных проблем бизнеса без дополнительных обращений к консультанту. Как уже отмечалось, роль консультанта в этом подходе заключается в рассмотрении трудных моментов текущих событий бизнеса. Иногда консультирование может продолжаться длительное время – до тех пор, пока обучающийся не обнаружит существенного прогресса в своем владении базовыми компетенциями. На последнем этапе желательны эпизодические консультации с целью коррекции навыков.

Одна из главных задач обучения и развития слушателей программ бизнес-образования – изменение взглядов на процесс руководства, изменение установок, связанных с управленческой деятельностью. Это предполагает специальные усилия по формированию стратегического видения – способности мыслить творчески и работать в более широкой перспективе. Подготовка управленческих кадров предусматривает оптимальное сочетание теории и практики, формирование и совершенствование профессиональных умений и навыков, изучение передового опыта и, наконец, создание необходимой базы для командной работы и самостоятельного углубления знаний, что достигается через широкое использование методов активного обучения и непременно использование элементов индивидуального подхода в обучении, соотношение которых сможет показать анализ тестов каждого конкретного слушателя.

Реализация компетентного подхода в рамках международного образовательного франчайзинга благодаря развитию практико-ориентированных программ с использованием технологий дистанционного обучения способствует подготовке современных инновационных менеджеров и формированию ключевых компетенций.

Таким образом, предпринимательская деятельность вуза является инновационной, так как направлена не только на развитие образовательных программ, стимулирующих привлечение дополнительных денежных средств, но и на формирование инновационного управленческого потенциала страны и региона. В настоящее время университетское предпринимательство позволяет рассматривать высшее учебное заведение не как коммерческую организацию, которая продает образовательные услуги и результаты исследований, а как главного поставщика квалифицированного человеческого капитала, научных, инновационных, технологических решений, приносящих пользу окружающему социокультурному пространству, региону, национальному государству и всему мировому сообществу.

Литература

1. Белоусова С. А., Орел А. Е. Пути минимизации модернизационного риска в сфере образования // Образование и наука. Изв. УрО РАО. 2009. № 3. С. 11.
2. Каркуленко Н. Г. Компетентностный подход в системе бизнес-образования // Бизнес-образование. 2009. № 2 (27).
3. Лобов В. Г. Предпринимательская деятельность высшего учебного заведения. М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2005.
4. Лукашенко М. А. Рыночные отношения в системе России. М., 2001.
5. Юрьева Т. В. Экономика некоммерческих организаций: учеб. пособие. М.: Юристъ, 2002.

УДК 377.352

Т. В. Никулина

ОСВОЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ

Аннотация. Статья посвящена проблеме интеграции содержания образовательных программ в контексте реализации непрерывного и многоуровневого профессионального образования. Раскрыты принципы отбора и интегрирования разноуровневых образовательных программ на основе ФГОС. Представлена цепочка системного моделирования процессов получения профессионального образования.

Ключевые слова: многоуровневость, интеграция, модульное обучение, компетенции, модульный подход, ФГОС.

Abstract. The paper deals with the problem of integration of educational programmes in the context of continuous and multilevel professional education, the foundations of selection and integration of multilayer educational programmes on the basis of the Federal State Educational Standards given and the chain of systematical modeling of the processes of getting professional education provided.