



ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ СПО

СБОРНИК СТАТЕЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
19 февраля 2019 г.



2019 г.

МАГНИТОГОРСК

УДК 37.377
ББК74.47

И66 Инновационная деятельность как условие развития предпринимательских компетенций у студентов СПО : сборник материалов научно-практической конференции I Омельченковские чтения (19 февраля 2019 г.) / отв. ред. О.В. Лихонина. – Магнитогорск, 2019. – 226 с.

Сборник статей подготовлен на основе докладов научно-практической конференции I Омельченковские чтения по теме: «Инновационная деятельность как условие развития предпринимательских компетенций у студентов СПО», состоявшейся 19 февраля 2019 года в ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический колледж им. В.П. Омельченко». Программа конференции включала работу секций «Подготовка молодежи к предпринимательской деятельности: подходы, программы, методы» и «Молодежное предпринимательство: от идеи до организации собственного бизнеса». Докладчики представили результаты исследования по различным направлениям по формированию предпринимательских компетенций у студентов в системе профессионального образования.

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Редакционная коллегия

Главный редактор – О.А. Пундикова, директор

Ответственный редактор – О.В. Лихонина, к.культурологии, зам.директора по УМР

Литературный редактор – Башкирова О.А., методист

Корректор – Шиганова О.Н., преподаватель

Технический редактор – Дюскина Л.П., оператор ЭВМ

Редколлегия сборника материалов научно-практической конференции I Омельченковские чтения может не разделять точку зрения авторов публикаций. Ответственность за содержание статей несут авторы.

© Авторы публикаций
© ГБОУ ПОО «Магнитогорский
технологический колледж им. В.П.
Омельченко»

СОДЕРЖАНИЕ

АЛЕКСЕЕВА О.П. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ	5
БАЗАРОВА Р.М. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СОЮЗОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПЛАСТОВСКОГО РАЙОНА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ.....	10
БАШКИРОВА О.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК РЕСУРС ФОРМИРОВАНИЯ У СТУДЕНТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ.....	16
БЕЗВЕРХАЯ В.В. ПОНЯТИЙНО-КОНТЕКСТНАЯ МЕТОДИКА В ФОРМИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ КОЛЛЕДЖА.....	21
БЕРДНИКОВА Г.И. ФОРМЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	25
БИККУЛОВА А.И. ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	30
БОДРОВА О.В., ГОЛОВИНА С.С. РЕАЛИЗАЦИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТРУДОУСТРОЙСТВА НА РАБОТУ»	33
БУЛАКОВА Д.Д. РОЛЬ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ОБУЧЕНИЯ В ПОДГОТОВКЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ СПО НА ПРИМЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГБОУ ПОО «МАГНИТОГОРСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИМ. В.П. ОМЕЛЬЧЕНКО» И АО «ПРОКАТМОНТАЖ».....	44
БАВИЛОВ Д.А., ТОКМАКОВА О.А. ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА	48
ВОТЧЕЛЬ Л.М., АХМЕТЖАНОВА Т.А. МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ	53
ГЕВЕЛЕР А.Ю., ШИРОКОВА М.Н. РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В Г. МАГНИТОГОРСКЕ	59
ГУБАНОВА Е.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ТЕХНОЛОГОВ-КОНСТРУКТОРОВ НА ЗАНЯТИЯХ СЕКЦИИ НАУЧНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА «ИННОВАЦИОННОЕ КОНСТРУИРОВАНИЕ»	63
ДУГИНА Г.Р., ИЛЬГАМОВА Д.Р., ПОСАДСКИХ Е.О. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ СПО В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫХ ДИСЦИПЛИН ЧЕРЕЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ	67
ИШБУЛАНОВА Г.Т. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ В КОЛЛЕДЖЕ	72
КАМИНСКАЯ Е.А., ПИСЬМЕННАЯ А.О. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ СЕРВИСА	76
КОМИСАРОВА М.Н., ЕГОРОВА Н.А., КОРОЛЕВА О.В. УЧАСТИЕ В ЧЕМПИОНАТЕ «WORLD SKILLS RUSSIA» КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ	80
КУРЛЯНОВА Н.В. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	88
ЛИХОНИНА О.В. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ У СТУДЕНТОВ СПО В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПЛОЩАДКИ: КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	93
НАЗАРОВА В.В. МЕТОД ПРОЕКТОВ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ НА УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ	101
ПРОКОФЬЕВА А.Н. РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ КАЧЕСТВ У СТУДЕНТОВ В ХОДЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА.....	107

ПУШКАРЕВА Е.В. ОРГАНИЗАЦИЯ КЛАСТЕРА СФЕРЫ УСЛУГ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ ПОО	112
РАСПОПОВА О.М. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ МЕТОДАМИ МАТЕМАТИКИ	121
РОМАНЕНКО Ю.С. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО ВТОРИЧНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПЛАСТИКА КАК ФАКТОР ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ	126
РОМАНЕНКО Ю.Ю. СИТУАТИВНЫЙ ПРАКТИКУМ НА ЗАНЯТИЯХ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ.....	130
РЯБОВА В.Ф. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИТУАЦИЙ НА ЗАНЯТИЯХ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ПОВАРСКОЕ И КОНДИТЕРСКОЕ ДЕЛО»	134
САЛТЫКОВА А.М. РОЛЬ РУССКОГО ЯЗЫКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	143
СОЛОВЬЕВА И.Е. ИМИДЖ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕСУРС В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.....	148
СОРОКИНА М.А. МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ «ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ»	157
СПИЦЫН В.А. СВЯЗЬ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ» И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ	162
СТАРШОВА О.Н. АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ОСНОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОКАХ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ В КОЛЛЕДЖЕ.....	167
СТРАТУЛАТ И.В. ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ ПО ПРОФЕССИИ «ПОВАР, КОНДИТЕР» НА УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЯХ ПО МАТЕМАТИКЕ	172
ТОКМАКОВА О.А. КЕЙС-МЕТОД КАК СОВРЕМЕННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В ПРАКТИКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ	175
УРВАНОВА Н.А., ДУГИНА Г.Р., ИЛЬГАМОВА Д.Р., КАЛАЛАГИНА О.П. КОМПЕТЕНСТНО- ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У СТУДЕНТОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОЛЛЕДЖА.....	180
ФОМИНЫХ Н.Г. РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ У ОБУЧАЮЩИХСЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ	189
ХИСМАТУЛЛИНА А.И. ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	195
ХУСАИНОВА Ф.М. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ЧЕРЕЗ ПРОЕКТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ	199
ЧЕКМЕНЕВА М.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОУ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У СТУДЕНТОВ ПРОФЕССИИ «ПОВАР, КОНДИТЕР».....	203
ШАРИПОВА Т.М. КАК СОЗДАТЬ СТАРТАП, КОТОРЫЙ ИЗМЕНИТ МИР	206
ШИВЦОВА Е.А., АГАШИН А.Н. РАЗВИТИЕ У СТУДЕНТОВ ИНТЕРЕСА К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 54.02.08 «ТЕХНИКА И ИСКУССТВО ФОТОГРАФИИ»).....	212
ШИРОКОВА М.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ЭКОНОМИКЕ	217
ЯКОВЛЕВА О.А. РОЛЬ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	223

О.П. Алексеева,
преподаватель информатики
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

***Аннотация.** В данной статье автор рекомендует использовать программное обеспечение компьютера в качестве инструмента практической деятельности, в частности в сфере делового управления, и предлагает варианты заданий для формирования предпринимательской компетентности студентов.*

***Ключевые слова:** среднее профессиональное образование, предпринимательская деятельность, мотивация, стимулирование интереса студента, компьютер, программное обеспечение, пакет MSOffice, экономические задачи.*

Приобщение современных детей к цифровым технологиям начинается, чуть ли не с пелёнок: они ловко управляют с компьютером и прочими гаджетами, но при этом многие даже не догадываются, что компьютерную технику и поисковые системы можно использовать не только для развлечения.

В образовательных программах подготовки квалифицированных рабочих, служащих и специалистов среднего звена перечислены общие компетенции, среди них: ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности и ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере; эти компетенции целенаправленно формируются на уроках информатики [2].

Педагоги понимают важность положительной мотивации к учению в обеспечении успешного овладения знаниями и умениями. Если педагог сможет донести до обучающихся, что те же самые знания используют реальные люди в своей работе, это увеличит ценность преподаваемого предмета в глазах студентов и мотивацию к учебе [4, с 520].

Большинство студентов не хотят после обучения работать «на чужого дядю». Как правило, они видят себя в роли бизнесмена (предпринимателя). Согласно Российскому законодательству: «Предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»[1, статья23].

Для старшеклассников целью обучения информатике является использование компьютера в качестве инструмента практической деятельности, в частности, в сфере делового управления [3]. Современные дети мультимедийных технологий, цифровой среды почти всю информацию получают из Сети, умеют с ней отлично работать, предпочитают общение в виртуальном пространстве личному общению. Рекомендую это использовать на уроках информатики.

1) Работая над докладом на тему «Применение персонального компьютера в профессиональной деятельности человека», студенты открывают для себя новые сферы применения компьютерной техники.

2) Сегодня большое внимание уделяется саморазвитию и самообразованию студента. При подготовке «Коллекции ссылок на электронно-образовательные ресурсы по подготовке парикмахеров, стилистов, технологов пищевой промышленности, поваров», они отмечают для себя возможности профессионального роста.

3) При изучении программных продуктов MS Word и Publisher студенты знакомятся с возможностью осуществлять дизайн и вёрстку разных публикаций – начиная от простых открыток, приглашений, резюме, грамот, заканчивая почтовыми рассылками, грамотами, календарями и многим другим. Достаточно выбрать соответствующий макет страницы, просто наполнить его своей информацией и необходимыми изображениями.

4) Вспомните, что проще упорядочить данные в голове, когда они предстают перед вами не полотном текста, а аккуратной структурной схемой. Текстовый редактор Word содержит все необходимое для того, чтобы нарисовать схему в документе. Схематичное расположение информации в тексте удобно еще и тем, что студент лучше усвоит данные, ведь перед ним будет наглядный рисунок.

5) Одной из важных составляющих любого управления является планирование. Каждого, кто открывает собственный бизнес, интересует, как распределить средства, которые он собирается вложить. Разрабатывая алгоритм, ребята выделяют те статьи бюджета, которые необходимо учитывать всем открывающим свое дело. Каждый из пунктов этого списка подлежит финансовому учету.

6) Практически всегда планирование связано с расчетами. В управлении и планировании существует целый ряд задач, которые можно переложить на плечи компьютера. На уроках информатики с помощью финансовых функций MS Excel можно представить задачи оптимального планирования производства и оценки эффективности денежных вложений.

Рассмотрим на конкретных примерах, как Excel помогает улучшить качество нашей современной жизни и делает нас более успешными.

Пример 1. Кем бы в жизни вы не стали, работником или работодателем, вопрос заработной платы является важным, каждый должен знать, из чего она складывается. Электронные таблицы автоматически выполняют рутинные операции. Перед начислением очередной заработной платы бухгалтеру требуется только проследить, чтобы в базу данных была введена вся информация, необходимая для правильного начисления зарплаты, удержаний, налогов и взносов.

Пример 2. Вычислить значение будущей стоимости инвестиционного объекта поможет функция =БС(), она возвращает будущую стоимость инвестиции на основе периодических постоянных платежей и постоянной процентной ставки.

Пример 3. Вопрос подбора персонала остается актуальным для многих компаний. Вычислительные возможности Excel позволяют решать как прямые, так и обратные задачи; выполнять поиск оптимальных решений.

С помощью средств анализа "Что, если" в Excel можно экспериментировать с различными наборами значений в одной или нескольких формулах, чтобы изучить все возможные результаты. Например, можно указать нужный результат формулы, а затем определить, какие наборы значений позволят его получить.

Пример 4. Для облегчения чтения отчетности, особенно ее анализа, данные лучше визуализировать. Согласитесь, что проще оценить динамику какого-либо процесса по графику, чем просматривать числа в таблице. Оптимальный вариант представления – динамические диаграммы и графики, которые будут автоматически обновлять свои показатели в зависимости от изменения данных в основной таблице.

Таким образом, каждый студент, работая над решением экономической задачи, понимает, что использование компьютера освобождает от рутинной работы, но не заменяет человека. При этом необходимо понимать взаимосвязи между исходными данными, задаваемыми компьютеру, и результатами последующих расчетов.

7) Современный мир невозможен без телекоммуникационных технологий, которые стирают государственные границы и расстояние между людьми, делают доступной мобильную и видеосвязь и позволяют решать множество задач в сфере управления, образования, коммерции. Каждый человек сталкивается с ними ежедневно, ведя телефонные звонки, проверяя почту или покупая товары в интернет-магазинах.

На уроках информатики студенты знакомятся с некоторыми сайтами для предпринимателей и тех, кто думает о собственном бизнесе.

- Надежную правовую поддержку предпринимателю окажет **КонсультантПлюс** – это эффективный инструмент и надежный помощник для специалиста, имеющего дело с законодательством. Он содержит самую

полную базу правовой информации, фирменные обновляемые разъяснения, удобный и быстрый поиск, видеосеминары, дружественный интерфейс и современные программные технологии.

- Минкомсвязи запустило мобильное приложение «**Госуслуги Бизнес**» для предпринимателей, которые пользуются порталом госуслуг. С помощью приложения можно получать услуги государственного, регионального и муниципального уровня онлайн, подавать электронные копии документов в различные инстанции, записаться на прием или подать обращение в органы прокуратуры, отслеживать статус его обработки.

- В 2017 году запущен бесплатный информационный ресурс «**Бизнес-навигатор**» - поисковая система для малого и среднего бизнеса. Портал охватил 169 крупных городов, 90 видов бизнеса в сферах городского сервиса, более 300 примерных бизнес-планов.

Студенты самостоятельно находят интересные сайты с полезной информацией для открытия и развития будущего бизнеса.

Часто студенты теряют мотивацию, когда не знают, какую пользу могут принести получаемые знания в «реальном» мире. Поэтому так важно подчеркивать практическое значение нового материала для обучающихся. Мотивация обучающихся сейчас напрямую зависит от того, насколько хорошо они понимают, как и где смогут применить полученные знания. Задача педагогов сделать так, чтобы студент приходил на уроки не «потому, что надо, а потому, что хочется».

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) (статьи 1 - 453) (с изменениями на 3 августа 2018 года) (редакция, действующая с 1 января 2019 года) // Российская газета. 08.12.1994. № 238-239
2. Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования: приказ Министерства образования и науки РФ от 17 мая 2012 г. N 413 // Российская газета. 21.06.2012г. № 139

3. Степанов С.А. Непрерывная информационная подготовка при обучении информатике в системе дополнительного образования/ Научно-методический журнал «Педагогическая информатика». 2004. №1
4. Лапчик М.П., Семакин И.Г., Хеннер Е.К.. Методика преподавания информатики: Учеб. пособие для студ. пед.вузов/; под общей ред. М. П. Лапчика. - М.: Издательский центр «Академия», 2001. - 624 с.
5. Цветкова М. С., Великович Л. С. Информатика и ИКТ: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования. - М., 2014
6. Цветкова М. С., Хлобыстова И.Ю. Информатика и ИКТ: практикум для профессий и специальностей естественнонаучного и гуманитарного профилей: учеб. пособие для студ.учреждений сред. проф. образования. - М., 2014.

*Р.М. Базарова,
преподаватель ПМ,
Пластовский технологический филиал
ГБПОУ «Копейский политехнический колледж
им. С.В. Хохрякова», г. Пласт*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СОЮЗОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПЛАСТОВСКОГО РАЙОНА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ

***Аннотация.** В данной статье автор рассматривает вопрос взаимодействия ПОО с Союзом предпринимателей района с целью трудоустройства выпускников. Взаимодействие строится на принципах практико-ориентированного обучения, когда реально действующих предпринимателей колледж приглашает для проведения обучающих семинаров в рамках недели Экономики и др.*

***Ключевые слова:** Союз предпринимателей, бизнес-план, бизнес-идея, трудоустройство, стартап, профессиональный модуль «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу».*

Интерес к проблеме взаимодействия образовательного учреждения и бизнеса возрос в связи с ощутимыми последствиями мирового системного кризиса, объектом которого стала и Россия.

На фоне растущей безработицы резко возрастают требования к качеству подготовки выпускников со стороны работодателей, которые не склонны нести дополнительные финансовые расходы по обучению специалиста, тем более, что рынок труда в условиях экономического кризиса предоставляет широкий выбор высококвалифицированных специалистов.

Взаимодействие предпринимателей и образовательных учреждений на рынке труда чаще всего реализуется в форме передачи молодых специалистов организациям, которые развивают их трудовой потенциал в процессе профессиональной деятельности [2; 21].

На сегодняшний день на рынке труда сложилась ситуация, при которой выпускники некоторых специальностей не могут найти работу. Только на прошлой неделе мы с обучающимися выпускных групп специальностей «Право и организация социального обеспечения» и «Земельно-имущественные отношения» побывали на уроке-экскурсии в Центре занятости населения Пластовского района, и ребята убедились: вакансий по их специальностям в нашем районе нет.

Кризис рынка труда открывает перед выпускниками колледжей альтернативу организации собственного дела, в котором образовательное учреждение будет выполнять роль помощника в процессе реализации бизнес-проекта. Думаю, именно это и предполагалось при введении в учебные планы МДК «Основы предпринимательства, открытие собственного дела». Изучение МДК предполагает как теоретическую, так и практическую подготовку, и если преподавание теоретических основ особой трудности не вызывает, то в практическом плане преподаватель явно не откажется от квалифицированной помощи сторонних лиц.

Второй учебный год я преподаю профессиональный модуль «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» и существенную

помощь мне оказывает Союз предпринимателей Пластовского района, отдельные его участники и, в первую очередь, его председатель Богаевская Ольга Александровна.

Союз предпринимателей Пластовского района был образован в 2004 году. Главной целью стала поддержка начинающих предпринимателей.

Задачи Союза:

- привлечение предпринимателей в сферу бизнеса, раскрытие их организаторских и профессиональных способностей;
- содействие развитию творческой инициативы, профессиональному росту предпринимателей;
- проведение тематических конференций, круглых столов, деловых встреч, выставок, ярмарок, фестивалей;
- участие в разработке и реализации информационных и образовательных программ для предпринимателей, в том числе для начинающих.

Активно проводится подготовка и переподготовка предпринимательских кадров, повышается их квалификация, защищаются права и интересы предпринимателей в органах законодательной и исполнительной власти, оказывается практическая помощь в решении многих вопросов предпринимательской деятельности. Союз уделяет большое внимание и общим вопросам взаимодействия государства и бизнеса, включая диалог с органами государственной власти [3;2-3].

Три года назад началось взаимодействие Союза предпринимателей и Пластовского технологического филиала «КПК».

В ноябре 2015 года в Пластовском районе стартовал проект по ориентированию граждан, нуждающихся в трудоустройстве, на самозанятость и открытие собственного бизнеса - «START- UP». Проект был вызван слабой активностью граждан в создании собственного бизнеса из-за страха перед нестабильностью экономики в стране, рисками, связанными с ведением бизнеса. Поэтому основной целью проекта стало обучение

безработных граждан созданию собственного дела посредством проведения целевых информационных мероприятий.

Инициаторами проекта стали Совет женщин, Союз предпринимателей, Центр занятости населения и Администрация Пластовского района.

Были спланированы четыре мероприятия, среди которых круглые столы с действующими предпринимателями, встречи с представителями кредитных организаций, налоговых органов, Пенсионного фонда.

Основной целевой аудиторией были граждане, состоящие на учете в центре занятости населения, но после публикации в газете «Знамя Октября» объявления о первом занятии ряды слушателей пополнились людьми, которые просто пришли поучиться. По итогам проведенных мероприятий после завершения проекта его участникам были выданы «Свидетельства об участии в проекте START-UP». Главным результатом проекта стало выявление людей, у которых есть желание открыть собственное дело. Следует отметить, что на сегодняшний день среди предпринимателей нашего города есть участники проекта и они достаточно успешно работают [1].

Были среди участников и выпускники нашего филиала, и тогда пришло осознание необходимости более тесного сотрудничества учебного заведения и Союза предпринимателей.

Уже в марте 2016 года в нашем филиале в рамках проводимой недели экономики прошла встреча студентов с предпринимателями города Пласта в форме «круглого стола», на котором студенты задавали интересующие их вопросы, а предприниматели откровенно на них отвечали.

Обучающихся интересовали и проблемы открытия бизнеса, и первый бизнес-опыт, и возможные ошибки, и советы по развитию бизнес-идей.

Встреча принесла удовлетворение обеим сторонам участников «круглого стола», тут же среди студентов был запущен конкурс по созданию эмблемы для Союза предпринимателей Пластовского района. Предприниматели выказали готовность и дальше сотрудничать с Пластовским филиалом.

Сегодня эта сотрудничество предполагает и активное вовлечение наших студентов в различные программы, как на федеральном, так и на региональном уровне. В феврале 2018 года по инициативе Комитета молодежи города Пласт при содействии Союза предпринимателей состоялась встреча обучающихся нашего филиала с директором по развитию «Территории бизнеса» Шороховой Аленой Александровной, которая познакомила участников встречи с федеральной программой «Ты – предприниматель» для молодых людей от 16 до 30 лет, желающих развивать собственный бизнес [1].

Уже говорилось о помощи предпринимателей в преподавании практической составляющей МДК «Основы предпринимательства, открытие собственного дела». На занятия к студентам приходят предприниматели провести деловую игру по формированию банка бизнес-идей, познакомить с нормативными документами в сфере развития предпринимательства, рассказать, какую поддержку может получить малый и средний бизнес в Пластовском районе. Очень интересные уроки проводит предприниматель с огромным стажем Голубцова Галина Петровна, которая в Союзе предпринимателей оказывает правовую поддержку бизнесу.

Все тонкости существующих сегодня систем налогообложения, которыми могут воспользоваться предприниматели, студентам на занятиях рассказывает бухгалтер, ведущий бухгалтерский учет нескольких индивидуальных предпринимателей нашего города. Профессионально, доступным языком, на конкретных примерах Иванова Алефтина Васильевна разъясняет преимущества и недостатки каждой системы, дает советы, учит расчету налогов.

Итогом работы обучающихся нашего филиала по МДК «Основы предпринимательства, открытие собственного дела» становится написание бизнес-планов и их защита перед комиссией, в которую кроме преподавателей входят и представители Совета предпринимателей. Отрадно, что это становится не формальностью, а живым, заинтересованным разговором всех участников защиты. Один из главных критериев по оценке

бизнес-плана – его жизнеспособность, востребованность на Пластовском рынке товаров и услуг. А разве не это необходимо знать нашему выпускнику, который не найдет себя на рынке труда в качестве специалиста по своему диплому. Может тогда он и выберет предпринимательство как форму самозанятости, и эта решимость будет подкреплена уверенностью в том, что он будет не одинок, ему обязательно помогут.

Мы в начале пути нашего сотрудничества, поэтому верится, что впереди появятся новые формы взаимодействия образовательного учреждения и Союза предпринимателей, потому что уже имеющийся опыт убедил: мы нужны друг другу, потому что делаем общее дело, от которого выиграет и экономика, и общество в целом.

Список литературы

1. Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, Москва, Кремль 2015, Государственный совет РФ./ [Электронный ресурс] Режим доступа: economy.gov.ru
2. О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ: федеральный закон от 14 июня 1995 г., №88-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1995. - №25. - Ст. 2343
3. Медведева Н.В. Взаимодействие среднего специального учебного заведения и социальных партнеров в обеспечении качества профессиональной подготовки студентов // Диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук, Москва – 2011.-с.44-46.
4. Попов В.М., Ляпунов С.И. Практика малого бизнеса.- М.- 2007.-с.58-66.
5. Цирульников А.М. Социокультурные основания развития системы образования. Метод социокультурной ситуации // Вопросы образования. – 2009. - № 2. - с. 39-65.
6. Шулятьева Н.А. Малый бизнес в условиях рынка. Ж. "Деньги и кредит", 2008, N 9, с.22-27.
7. Щетинин О. Развитие малого бизнеса в России. М.: Сфера, 2008.с. 5-12.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК РЕСУРС ФОРМИРОВАНИЯ У СТУДЕНТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается проблема формирования предпринимательской компетенции у студентов 1 курса среднего профессионального образования. Автор предлагает свой вариант решения данной проблемы через применение различных инновационных педагогических технологий.*

***Ключевые слова:** среднее профессиональное образование, предпринимательское право, предпринимательская компетенция, интерактивные технологии, игровые технологии, исследовательские методы, имиджевые технологии.*

В настоящее время достаточно остро ощущается потребность современного общества в выпускниках, нацеленных на саморазвитие и самореализацию, умеющих оперировать полученными знаниями, обладающих развитыми познавательными потребностями, умением ориентироваться не только в современном информационном пространстве, но и готовых к самостоятельному жизненному выбору. Поэтому важно формировать предпринимательскую компетенцию у студентов, опираясь на инновационные педагогические технологии.

Педагогическая (образовательная) технология – это система функционирования всех компонентов педагогического процесса, построенная на научной основе, запрограммированная во времени и в пространстве и приводящая к намеченным результатам [8, с.4]

Селевко Г.К. классифицировал все педагогические технологии по определенным признакам: от уровня применения и методологического подхода до ориентации педагогического взаимодействия на личность ребенка [8, с.17].

Поэтому, на наш взгляд, современный педагог должен обладать не только высоким уровнем гностических умений, но и «владеть современными педагогическими технологиями, уметь работать в информационном пространстве, быть способным к системному действию в профессионально-педагогической ситуации, обладать творческими способностями, аналитической и рефлексивной культурой» [2, с.175].

Профессионализм педагога состоит в том, чтобы грамотно отобрать необходимый учебный материал, применить такие методы и средства обучения и контроля, которые соответствовали бы требованиям ФГОС, профессиональных стандартов и поставленных образовательных задач. Особенно это касается специальностей и профессий ТОП-50, в стандартах которых появилась новая общая компетенция, связанная с предпринимательской деятельностью.

При формировании предпринимательской компетенции желательно использовать инновационные педагогические технологии: игровые, информационно-коммуникационные, интерактивные, проектные, исследовательские, имиджевые технологии.

Игровые технологии на сегодняшний день являются самыми востребованными. С одной стороны, игровые технологии отличаются многообразием форм применения, способами и алгоритмами проведения. С другой стороны, именно в процессе игры студенты осваивают правила поведения в социуме, формируют навыки командной работы, эффективного взаимодействия с одноклассниками и педагогами, планирования и реализации собственного профессионального и личностного развития, самореализации и самопрезентации [5]. Такие навыки являются основой для формирования предпринимательской компетенции

При использовании игровых технологий у педагогов расширяются возможности объединить все уровни усвоения знаний: от информационно-сообщающей к исследовательской деятельности [1, с.22-23]. Например, учебные занятия по экономике можно провести в форме сюжетно-ролевой

или деловой игры – «Прибыльное производство», «Моя фирма», по праву - «Я – предприниматель». Игровая модель способствует применению студентами на практике теоретических знаний по вопросам регулирования предпринимательских отношений [4, с.7].

Интерактивные технологии постепенно становятся популярной среди педагогов МТК. Данные технологии, на наш взгляд, способствуют моделированию жизненных ситуаций. Это особенно важно для формирования предпринимательской компетенции. Поэтому в ходе работы в малых группах, эвристической беседы; уроков-семинаров, уроков-дебатов, уроков-дискуссий, проектной деятельности студенты учатся критически мыслить, решать сложные проблемы на основе анализа обстоятельств и соответствующей информации по предпринимательству, взвешивать альтернативные мнения, принимать продуманные решения. Например, можно использовать на учебных занятиях такой вид деятельности, как «Аргументы и факты». Суть заключается в том, что зачитывается какое-нибудь утверждение («Быть успешным – легко»), а студенты должны объяснить свою точку зрения, ссылаясь на факты и ведущих специалистов в области экономики и права.

Одной из новых форм эффективных интерактивных технологий обучения является проблемно-ситуативное обучение с использованием кейсов. Студентам предлагаются такие задания, при выполнении которых происходит творческое овладение профессиональными знаниями, навыками, умениями. Кейс содержит, как правило, три ситуации, требующие решения на основе использования нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в области предпринимательского права [3]. Особенность кейсов в том, что нет однозначного их решения, поэтому студенты должны рассмотреть различные варианты решения проблемы и выбрать самый оптимальный. Кейсы по предпринимательской деятельности требуют поиск правовых норм, обоснование юридически значимых деталей и ссылка на нормативный документ [7, с.5].

Мы считаем, что формирование предпринимательской компетенции невозможно без применения исследовательских технологий.

Формирование исследовательской позиции студентов – задача нелегкая. Практика показывает, что использование исследовательских методов делает процесс обучения более продуктивным. Развитие исследовательских умений и навыков студентов помогает достичь определенных целей: поднять интерес студентов к учебе, мотивировать их на достижение более высоких результатов, в том числе на организацию собственного бизнеса.

Большинство исследовательских заданий представляют собой небольшие поисковые задачи, требующие прохождения всех или большинства этапов процесса исследования. При исследовательском методе также применяют устное и печатное слово, средства наглядности, практические работы, письменные и графические работы, натуральные объекты и их реальные и символические изображения, лабораторные работы, опыт. Исследовательские и проблемно-поисковые методы требуют «активной мыслительной деятельности студентов, творческого поиска, анализа собственного опыта и накопленных знаний, умения обобщать частные выводы и решения» [6].

Нельзя не отметить еще одну группу технологий – имиджевые. Из года в год мы сталкиваемся с одними и теми же проблемами: студенты демонстрируют «крайне низкий уровень веры в себя, в возможность самому найти выход из проблемных ситуаций; неверие в свои ресурсы, силы, способности... что проявляется в показной самоуверенности...» [9]. Поэтому задача педагога заключается в разъяснении понятия «имидж предпринимателя» для студентов, выявлении ключевых характеристик имиджа, в сравнении образа успешного предпринимателя в прошлом и на современном этапе. Метод «колесо успеха» направлен на формирование первичного понимания имиджа предпринимателя. Студентам на занятии предлагается перечислить характеристики современного предпринимателя и

вставить выбранные качества в колесо. При этом каждое качество необходимо спроецировать на самого себя и в процентном соотношении зафиксировать в колесе (0%, 50%, 100%). Если колесо получается кривым, то студенты наглядно видят, над какими качествами им придется поработать.

Практика проведения учебных занятий с использованием различных технологий показала их преимущество по формированию общих и профессиональных компетенций у студентов, по совершенствованию и активизации учебного процесса, созданию положительной мотивации у студентов к выполнению умственных и практических действий, стимулированию познавательной активности перед традиционным методом обучения.

Список литературы

1. Кандерова О.Н. Дидактические основы проектирования и организации учебного занятия: метод. пособие для преподавателей / О.Н.Кандерова. МОиН Челяб. ИРПО, 2009. – 36 с.
2. Попик В.А. Организационно-педагогические условия повышения уровня профессиональной компетенции педагогов инновационно развивающегося центра образования // Гуманитарные и социальные науки. – 2011. - №3. – 174-180.
3. Предпринимательское право: учебник/ отв. ред. И. В. Ершова, Г. Д. Отнюкова. - М.: Проспект, 2015. - С. 147-196.
4. Предпринимательское право: учебно-методическое пособие. Е.В. Чукова - Тольятти: ТГУ, 2012. - 126 с.
5. Приказ Минобрнауки России 9 декабря 2016 года № 1565 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.15 Поварское и кондитерское дело (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 20 декабря 2016 года, регистрационный № 44828)
6. Рослякова Л. М. Проблемное обучение как образовательная технология [Текст] // Актуальные вопросы современной педагогики: материалы VI

Междунар. науч. конф. (г. Уфа, март 2015 г.). — Уфа: Лето, 2015. — С. 206-210. — URL <https://moluch.ru/conf/ped/archive/148/7499/> (дата обращения: 02.02.2019)

7. Сборник кейсов, проблемных ситуаций и деловых игр по дисциплине «Предпринимательство»: метод. указания к проведению практических занятий в активной и интерактивной форме / сост. Е.А. Ефимова. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2014. – 56 с.

8. Селевко Г.К. Педагогические технологии на основе дидактического и методического усовершенствования УВП. – М.: НИИ школьных технологий, 2005. – 288 с.

9. Сысоева Е.Ю. Технология формирования имиджа преподавателя вуза [Текст] // Вестник Самарского государственного университета. – Самара. – 2011. – 82 (1-2) - URL <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologiya-formirovaniya-imidzha-prepodavatelya-vuza>

*В.В. Безверхая,
кандидат педагогических наук, доцент,
преподаватель экономики и управления
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ПОНЯТИЙНО-КОНТЕКСТНАЯ МЕТОДИКА В ФОРМИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ КОЛЛЕДЖА

***Аннотация.** В данной статье автор рекомендует использовать понятийно-контекстную методику при формировании и развитии предпринимательской компетенции у студентов.*

***Ключевые слова:** среднее профессиональное образование, предпринимательская деятельность, понятийно-контекстная методика, метод дополнительности, логико-дискурсивный путь.*

Сегодня в теории и практике профессионального обучения наблюдается противоречие между потребностью общества в высоком уровне

профессиональной подготовки выпускников колледжа, в специалистах, способных решать сложные профессиональные задачи, готовых к постоянному саморазвитию и недостаточной разработанностью соответствующих научно-педагогических основ управления качеством образовательного процесса.

Формирование предпринимательских компетенций – сложный и динамический процесс, который зависит от содержания и специфики самой профессиональной деятельности предпринимателя.

Предприниматель должен быть способен быстро адаптироваться к изменяющимся условиям своей деятельности, принимать оптимальные решения в многовариантных условиях, выстраивать причинно-следственные связи между социальными и экономическими процессами и явлениями, то есть обладать достаточно развитым профессиональным мышлением.

На наш взгляд, для более эффективного развития профессионального мышления и предпринимательских компетенций необходимо использовать понятийно-контекстную методику, основные элементы которой можно выявить и определить на основе технологической части метода дополнительности, разработанного Г.Г. Гранатовым [1, С.111-143].

Метод дополнительности органически включает в себя идейно-понятийный, личностно-ориентированный и рефлексивно-контекстный подходы. Понятийно-контекстная методика, по нашему мнению, основывается на важнейших элементах вышеназванных подходов, а именно:

- Развитие предпринимательских компетенций, необходимо связывать с формированием и усвоением соответствующих понятий.
- Образовательный процесс необходимо рассматривать как межличностное взаимодействие и диалогическое общение в системе «преподаватель-студент», «студент-студент», организуемое для достижения цели – формирование профессионального экономического мышления развития личности будущего специалиста – его компетентности, для этого студент с самого начала ставится в деятельностную позицию.

– Усвоение знаний студентами необходимо осуществлять в контексте разрешения ими будущих профессиональных ситуаций, что обеспечивает условия для формирования не только познавательной, но и профессиональной мотивации – формирование компетенций.

– Процесс формирования профессионального мышления и предпринимательских компетенций необходимо связывать с переходами в интеллектуальном развитии студентов от профессиональной грамотности к профессиональной образованности, и далее – к профессиональной культуре.

Мировоззрение человека во многом определяется сформировавшимся у него понятием о картине общества и мышления. А проблему развития предпринимательских компетенций у студентов мы связываем с развитием соответствующих понятий. Понятие обычно определяют как одну из основных форм мышления. Переход от чувственной ступени познания к абстрактному мышлению характеризуется, прежде всего, как переход от отражения мира в формах ощущений, восприятий и представлений к отражению его в понятиях и на их основе, в суждениях и в теориях. Мышление, таким образом, может рассматриваться как процесс оперирования понятиями.

Формирование понятия (истины), по мнению Я.А. Коменского, может достигаться учащимися двумя крайними путями. Она может быть и «явленной внезапно», скачком и познанной логико-дискурсивно, более постепенно и последовательно.

По-нашему мнению, для формирования предпринимательских компетенций у студентов колледжа, более приемлем второй путь – логико-дискурсивный, постепенный с доминированием алгоритмизации деятельности.

При формировании понятия о предпринимательстве, необходимо учитывать, что в общем случае путь познания складывается из четырех этапов:

1. Основание (внешние признаки явления, условия при которых протекает явление, наблюдаемые (внешние) связи данного явления с другими

явлениями, родовое определение). На занятиях профессионального модуля «Управление структурным подразделением организации» студенты колледжа знакомятся с историей развития понятия о предпринимательстве, формируют понятие «предпринимательство», условиях осуществления деятельности, видах предпринимательства, усваивают связи с другими экономическими понятиями.

2. Ядро. Сущность явления (основные, существенные свойства – законы, механизм его протекания, теоретическое объяснение).

На данном этапе студенты формируют модель понятия «предпринимательская среда», механизм предпринимательской деятельности. На занятиях по правовому обеспечению профессиональной деятельности студенты изучают источники права, регулирующие предпринимательскую деятельность в РФ.

3. Следствие явления – познавательная и практическая значимость (что проявляется в родо-видовом определении явления). На учебной практике профессионального модуля «Управление структурным подразделением организации» студенты, используя полученные теоретические знания, разрабатывают бизнес – план по конкретной предпринимательской идее.

4. Общее истолкование. Общие результаты и другие познавательные следствия, критическая оценка достоверности выводов.

В своей практической деятельности, после окончания колледжа, студенты имеют возможность применять сформированные предпринимательские компетенции. Содержание предпринимательских компетенций является настолько сложным, что раскрыть его в «один прием», в процессе изучения одной дисциплины не представляется возможным. Оно может быть раскрыто постепенно, «по частям», на основе установленных межпредметных связей.

Список литературы

1. Гранатов Г.Г. Метод дополнительности в развитии понятий (Педагогика и психология мышления). – Магнитогорск: МаГУ, 2000.-194с.

2. Безверхая В.В. Понятийно-контекстная методика в формировании финансово-экономического мышления у студентов профессионально-педагогического колледжа.- Диссертация, Магнитогорск: МаГУ. 2002.- 174с.

*Г.И. Бердникова,
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Южноуральский государственный
гуманитарно-педагогический университет»,
г. Челябинск*

ФОРМЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

***Аннотация.** В данной статье рассматривается проблема развития молодежного предпринимательства.*

***Ключевые слова:** самозанятость, молодежное предпринимательство, предпринимательская компетенция, малое и среднее предпринимательство, индивидуальный предприниматель, виртуальное предпринимательство.*

Предпринимательство и самозанятость в нашей стране стали альтернативой наемному труду и сокращающейся занятости населения. Но, несмотря на развитие предпринимательства на протяжении последних 25 лет, существует необходимость обеспечения экономических условий его расширения, особенно молодежного предпринимательства и самозанятости.

В нашей стране, по данным Федеральной налоговой службы и Федеральной службы государственной статистики, 20 миллионов трудоспособных граждан не работают по трудовым договорам и не занимаются официальным предпринимательством. Но очевидно, что в условиях рыночной экономики все эти лица заняты какой-то деятельностью, которая приносит им доход.

В 2018 году в Послании Федеральному собранию Президент Российской Федерации В.В. Путин отметил, что к 2025 году вклад малого предпринимательства в валовой внутренний продукт страны должен стать 40 процентов, а численность занятых вырасти до 25 млн. человек [4]. Данный тезис предполагает необходимость разработки эффективных условий

развития и регулирования малого предпринимательства и самозанятости, что обуславливает актуальность данной темы. Актуальность исследования усиливается также необходимостью полного и адекватного учета особенностей экономики, обусловленных специфическим сочетанием экономических, социальных, институциональных, демографических, природных, исторических, национальных и других факторов при разработке эффективных программ и механизмов регулирования и поддержки сектора молодежного предпринимательства и самозанятости [1].

В настоящее время молодежное предпринимательство тесно ассоциируется с понятием «индивидуальное предпринимательство», которое относится к субъектам малого и среднего предпринимательства. В соответствии со статьей 23 Гражданского кодекса РФ любой гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента регистрации в качестве индивидуального предпринимателя [2]. Т.е. индивидуальный предприниматель – это физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а в соответствии с Федеральным законом № 88-ФЗ от 14.06.1995 года «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 21.03.2002 г.) физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица относятся к субъектам малого предпринимательства., т.к. по условиям осуществления предпринимательской деятельности индивидуальные предприниматели наиболее приближены к самозанятым гражданам.

По состоянию на 10 августа 2018 года в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации зарегистрировано 5922420 субъектов малого и среднего предпринимательства, где заняты 16053300 работников, выпускающих 4393 наименований товаров и услуг [3]. Из них в качестве юридических лиц

зарегистрировано 2634722 субъекта со среднесписочной численностью занятых 13557034 человек, производящих 3310 видов продукции и услуг, а индивидуальных предпринимателей – 3287698 человек, на них работают 2496266 работников и производят 1083 наименования товаров и услуг. В общем количестве субъектов малого и среднего предпринимательства относят к микропредприятиям 5649149 организаций, к малым – 255161, к средним – 932. В последнее десятилетие в нашей стране наметилась тенденция сокращения субъектов малого предпринимательства, так численность индивидуальных предпринимателей с 2008 года по 2016 год снизилась на 8%, а численность наемных работников, занятых у них на 53,4%

В настоящее время, сфера субъектов малого предпринимательства в России представлена, в основном, микропредприятиями (95% от общего числа субъектов), где занят в среднем один работник, а отраслевой состав сферы - это, в основном, торговля и услуги населению. Также стоит отметить, что Правительство Российской Федерации всегда предоставляло в той или иной степени субвенции и субсидии субъектам молодежного предпринимательства. Однако в последние годы имеется тенденция к сокращению использования данной формы финансирования. По-видимому, такая форма финансирования молодежного предпринимательства сохранится и в дальнейшем, но предоставляться она будет строго ограниченному кругу субъектов.

Экспертные оценки специалистов говорят о том, что крупные фирмы завтрашнего дня будут состоять из десятков, а может и сотен небольших самостоятельных действующих отделений, каждое из которых обладает большой степенью автономности и деятельность которых будет направлена на рынок продукции определенного вида или определенного потребителя. Некоторые называют такую организацию гибридом большой и малой фирмы. Такой гибрид сочетает преимущества большой фирмы (доступ к крупному капиталу, имеет возможность осуществления крупных инвестиций в фундаментальные исследования, возможность привлечения талантливых

управляющих, ученых, инженеров) с основными преимуществами малого бизнеса (гибкость, скорость операций и острая направленность действий). Реструктурирование такого рода сейчас происходит на многих крупных фирмах, например, на таких как «Сименс», «Майкрософт». Идея структурных преобразований состоит в том, чтобы действовать и управляться как малая компания, оставаясь большой.

Впечатляющие успехи, достигнутые человечеством в развитии информационных технологий, привели к трансформации экономических отношений в обществе. Широкое внедрение сетевых технологий открыло новые возможности ведения бизнеса. Одним из его наиболее перспективных вариантов является создание виртуального предприятия.

На сегодняшний день существует множество определений «виртуального предприятия», однако практически все они касаются только частных аспектов этого явления, тогда как общего определения пока нет. Например, Хопланд [5] рассматривает виртуальное предприятие как предприятие, имеющее возможность располагать ресурсами, по величине превосходящие его собственные, и привлекать к сотрудничеству, как внутренний персонал, так и партнеров извне. Наиболее обоснованным является определение, данное Данконтой. Он предполагает, что виртуальное предприятие представляет собой единую сеть творческих личностей, объединившихся с целью производства коммерческой продукции и поддерживающих друг с другом связь через Интернет в режиме реального времени. Работы Г. Пиншо [6], который ввел термины «интрапренер», «интрапренерство» и «интракапитал» (*intrapreneur*, *intrapreneurship*, *intracapital*), от *intra* – внутри (лат.), положили начало современных концепций «внутрифирменного предпринимательства», укрепили понимание предпринимательства как глобального процессного явления, не обязательно ассоциируемого с понятием собственности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. Таким образом, молодежное предпринимательство может быть представлено

в форме самозанятости, в качестве субъектов малого и среднего предпринимательства и как самостоятельный агент в кооперации с другими предпринимателями («виртуальные предприятия») или в структуре крупной фирмы («внутрифирменное предпринимательство»).

Развитие предпринимательства, как и любого экономического объекта или явления, требует комплексного и системного подхода. Комплексный подход к развитию предпринимательства позволяет учесть все стороны и интересы всех субъектов молодежного предпринимательства, а также других заинтересованных сторон, включая органы власти и управления. В этой связи обеспечение условий развития поддержки молодежного предпринимательства и самозанятости должно представлять собой не подробный план действий, а непрерывный процесс по анализу поведения предпринимателей, а также самозанятых, созданию и адаптации всей системы государственной и общественной поддержки предпринимательства.

Список литературы:

1. Бердникова Г.И., Янтурина А.С. Эффективная занятость как фактор устойчивого развития социальной экологии региона [Текст] / Бердникова Г.И., Янтурина А.С. – Вестник Оренбургского государственного университета. - 2009. - № 6 (100). - С. 526-528.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации // [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс» - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html>
4. Послание Президента РФ Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957>. (режим доступа – свободный).
5. Hopland J. Emerging Organization Forms. A Framework for analyzing Virtual Corporations. The Financial Technologies Group, Inc., January 1997. – P. 78.
6. Pinchot G. Intrapreneuring. Harper Collins Publishers, – 1985. – P. 43.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

***Аннотация.** В данной статье автор рассматривает теоретические аспекты экономического анализа и финансового менеджмента.*

***Ключевые слова:** экономика, предпринимательство, финансовый менеджмент, экономический анализ, прибыль.*

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации. Так, О. В. Ефимова под финансовым результатом деятельности предприятия понимает прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [1].

Финансовый результат деятельности организации служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования предпринимательская структура заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т. д. [2].

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности. Общий финансовый результат деятельности хозяйствующего

субъекта, бухгалтерская прибыль или убыток, представляет собой сумму результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от финансовой деятельности (процентов, полученных и уплаченных), операционной деятельности (доходов и расходов), доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предпринимательской структуры. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток, возникший, например, по причине чрезмерно высоких расходов или недополучения доходов от реализации товаров в связи с уменьшением объема реализации товаров, снижением покупательского спроса.

В процессе анализа результатов работы предпринимательских структур применяются различные значения прибыли: прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль от реализации основных фондов и иного имущества; валовая (балансовая) прибыль; чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия); налогооблагаемая прибыль; прибыль от прочей деятельности предприятия. Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли субъекта хозяйствования.

Прибыль, как экономическая категория, отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю[3].

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров хозяйствующие субъекты выступают как относительно обособленные товаропроизводители.

Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить доходы с расходами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда доходы предпринимателя превышают расходы, финансовый результат свидетельствует о получении им прибыли. Прибыль и убытки представляют собой разницу между предварительной оценкой затрат и доходов и реально осуществленными затратами и полученными доходами. Причем эта разница может быть следствием выбора стратегии предпринимательской деятельности [4].

Недостаточно просто покрыть издержки предпринимательской деятельности доходами от реализации, необходимо также получить экономическую прибыль. Сущность прибыли наиболее полно выражается в ее функциях. В отечественной литературе нет единого мнения по вопросу о функциях прибыли; в разных источниках насчитывается от двух до шести функций. Большинство экономистов выделяют три функции, наиболее соответствующие природе прибыли. Это функции обобщающего оценочного показателя деятельности, воспроизводственная и стимулирующая функции. Помимо этого прибыль выступает источником вознаграждения владельцев акций, паев в уставном капитале предприятия; служит источником пополнения государственного бюджета [5].

Таким образом, под прибылью понимается результат деятельности субъекта предпринимательства. Для всех предпринимателей обязательным условием является максимизация прибыли: прибыль максимальна, когда предельный доход равен предельным издержкам. Правило максимизации прибыли заключается в выборе такого объема производства и реализации товара, чтобы его цена была сопоставима с долговременными предельными издержкам. Как известно, предельные издержки представляют собой дополнительные переменные издержки, связанные с каждой дополнительной единицей выпуска, реализации продукции.

Список литературы

1. Никифорова Е. В., Шнайдер О. В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово-хозяйственной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 1. С. 20–22.
2. Вотчель, Л.М. Основные элементы концепции создания межотраслевых предпринимательских конгломератов //Инновации и инвестиции.2012. №5.С.183-184.
3. Вотчель, Л.М. Деятельность межотраслевых предпринимательских конгломератов в международной экономике //Управление экономическими системами: электронный научный журнал . 2013. №9(57).С.27.
4. Кузнецова М.В. Предпринимательство как способ коммерциализации инновационных проектов /монография/ М.В. Кузнецова, Вотчель Л.М. - Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. тех.ун-та им. Г.И. Носова, 2015. 122с.
5. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2009. 243 с.

*О.В. Бодрова, преподаватель
С.С. Головина, преподаватель
ГАПОУ ЧО «Политехнический колледж»,
Челябинская область,
г. Магнитогорск*

РЕАЛИЗАЦИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТРУДОУСТРОЙСТВА НА РАБОТУ»

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются вопросы реализации учебной программы профессионального модуля «Основы предпринимательство и трудоустройство на работу» в среднем профессиональном образовании.*

***Ключевые слова:** молодежное предпринимательство, предпринимательская компетенция, бизнес-образование, организация предпринимательства и трудоустройства на работу.*

Сегодня малый бизнес составляет основу любой экономики – страны, региона, города. Он создает рабочие места, разрабатывает и внедряет новые технологии, максимально учитывает местные условия, проникает в невыгодные для крупных предприятий сферы бизнеса, дает значительную часть налоговых поступлений. Благодаря управленческому персоналу и простым организационным формам он обладает гибкостью к изменениям внешней среды, мобильностью управления, быстрой реакцией на требования потребителей.

Этот сектор экономики играет важнейшую роль в обеспечении стабильности экономического развития. Наличие в экономике развитого малого бизнеса влечет рост занятости населения, что особенно актуально в условиях структурной перестройки экономики и сопровождающего этот процесс роста безработицы. В результате повышения предпринимательской активности населения формируется массовый средний класс собственников, что является основой устойчивости в обществе.

Малое предпринимательство в значительной степени способствует формированию конкурентной среды, а также установлению рыночного равновесия. Малые и средние предприятия, создавая новые рабочие места и организовывая новый бизнес, снимают социальную напряженность в обществе. Сегодня в сфере малого предпринимательства трудится 16,7 миллиона россиян. Это четверть от всего работающего населения в стране.

Очевидно, что за последние годы в Российской Федерации заметно активизировался процесс развития малого бизнеса. По мере преодоления последствий мирового экономического кризиса все более увеличивается потребность в формировании нового поколения молодых предпринимателей, способных играть более активную роль в экономике, бизнесе и обществе в целом.

В современном мире недостаточно просто владеть определенными знаниями навыками, нужно научиться их приобретать и применять в реальных жизненных ситуациях.

В России есть немало молодых людей, которые считают, что стать предпринимателем можно без специальных знаний, специальной подготовки. Это ложное представление. Экономические знания необходимы всем – тем, кто имеет собственный бизнес, и тем, кто нанимается на работу, а также обычным покупателям и продавцам. Успех в осуществлении предпринимательской деятельности зависит от многих факторов.

Предприниматели сегодня – это представители нового явления в российской экономике. Люди, которые, рискуя своим капиталом, вносят посильный вклад в экономическое возрождение государства.

Одним из обязательных условий достижения высокой результативности практически в любой предпринимательской деятельности является получение необходимых знаний и умений, представлений о формах и принципах предпринимательской деятельности. То есть получение бизнес-образования становится все более актуальным. Развитие данного направления предполагает решение целого ряда задач: организационных, экономических, правовых, методических, что и предопределяет важность выбранной темы. В связи с этим возникла необходимость в разработке и реализации учебной программы профессионального модуля «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу», основные особенности которой изложены ниже.

Организация образовательного процесса в ГАПОУ ЧО «Политехнический колледж» осуществляется согласно учебному плану и графику учебного процесса для профессий и специальности СПО.

Рабочая программа профессионального модуля «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» относится к вариативной части ФГОС. Программа разработана с учетом требований работодателя к формированию профессиональных модулей и специфики регионального компонента. Содержание рабочей программы профессионального модуля не противоречит содержанию ФГОС по специальностям основного вида профессиональной деятельности (далее -

ВПД):

Организация предпринимательства и трудоустройства на работу содержит соответствующие профессиональные компетенции (далее - ПК):

1. Анализ состояния рынка труда и осуществление эффективного поиска работы.
2. Ведение переговоров с работодателем и осуществление эффективной самопрезентации профессиональных качеств.
3. Организация деятельности предприятий малого бизнеса.

Цели и задачи модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- поиска информации о состоянии рынка труда;
- составления и презентации резюме;
- ведения телефонных переговоров и собеседований с работодателем;
- составления графика повышения квалификации и анализа трудовой деятельности;
- составления и оформления документов для организации предприятий малого бизнеса.

уметь:

- ориентироваться в ситуации на рынке труда своего региона;
- определять профессиональную направленность собственной личности;
- находить источники информации о вакансиях;
- вести телефонные переговоры с потенциальным работодателем;
- заполнять анкеты и опросники;
- подготавливать резюме;
- отвечать на возможные вопросы работодателя;

- определить свои возможности в предпринимательской деятельности;
- разрабатывать бизнес-план предприятия;
- анализировать конкретные ситуации повседневной деловой жизни;
- систематизировать и отрабатывать быстро изменяющуюся экономическую информацию, необходимую для принятия правильных деловых решений;
- ориентироваться в быстро изменяющейся рыночной конъюнктуре и своевременно изменять направления своего предпринимательства;
- добиваться эффективных результатов предпринимательской деятельности, ее прибыльности и прогрессивности, проявляя при этом деловую и инвестиционную активность.

знать:

- понятие, функции, элементы рынка труда;
- виды, типы, режимы профессиональной деятельности;
- методы поиска вакансий;
- технику ведения телефонных переговоров с потенциальным работодателем;
- основные правила подготовки и оформления резюме;
- требования к внешнему виду соискателя вакансии, манере поведения и речи;
- требования различных профессий к человеку;
- способы построения отношений с людьми разного типа;
- понятие «адаптация», виды профессиональной адаптации;
- понятие «карьера», виды карьеры;
- содержание и порядок заключения трудового договора;
- порядок разрешения трудовых споров;
- коммерческо-деловую терминологию, отвечающую современным нормам предпринимательства;

- начальный объем информации, необходимой 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 проблемы и трудности, с которыми сталкивается предприниматель в ходе своей деятельности, особенно на начальном этапе, в тех, или иных, конкретных условиях.

Общая трудоемкость профессионального модуля составляет 174 часа.

Структура программы включает два междисциплинарных курса, учебную практику и квалификационный экзамен.

МДК.01 «Способы поиска работы, трудоустройства» составляет 51 час, содержит четыре темы:

Тема 1 Государственное регулирование рынка труда.

Тема 2 Современные технологии поиска и получения новой работы.

Тема 3 Этика деловых отношений.

Тема 4 Психология трудовых отношений.

МДК.02 «Основы предпринимательства, открытие собственного дела» составляет 51 час, содержит шесть тем:

Тема 1 Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности.

Тема 2 Выбор сферы деятельности нового предприятия.

Тема 3 Предпринимательская тайна. Предпринимательский риск.

Тема 4 Организация управления предприятием.

Тема 5 Налогообложение предпринимательской деятельности.

Тема 6 Ответственность субъектов предпринимательской деятельности.

Форма промежуточной аттестации проходит в виде зачета.

Учебная практика составляет 72 часа, которая состоит из двух частей.

Первая часть ориентирована на психологию предпринимательства. Вторая часть учебной практики направлена на разработку бизнес-плана.

Цель практики:

- определение готовности к предпринимательской деятельности
- изучение половых и возрастных особенностей поведения человека в производственной сфере и сфере потребления;
- изучения психологии предпринимательства, лидерства, руководства, менеджмента;
- изучение психологии конкурентоспособности на рынке труда, психологии различных форм занятости;
- изучение психологии поведения личности и группы в экономических ситуациях;
- изучение психологии экономического выбора и предпочтений;
- разработка бизнес-плана.

Задачи учебной практики:

- осуществлять эффективный поиск работы и анализировать состояние рынка труда;
- организовывать деятельность предприятий малого бизнеса;
- понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
- организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем;
- осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития;
- использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

Профессиональный модуль «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» завершается экзаменом (квалификационным),

представляет собой защиту бизнес-проекта, разработанного группой студентов в процессе изучения данного модуля.

Бизнес-проекты выполняются студентами по следующим тематическим направлениям:

1. Образование (школы иностранных языков, развивающие центры дошкольного образования и т.д.).
2. Здравоохранение (частные медицинские учреждения, поликлиники, центры здорового питания, центры пластической хирургии, центры очистки лица, косметологии, аптеки и т.д.).
3. Развлечения, путешествия, спорт (танцевальные студии, бассейны, катки, турагентства, отели и т.д.).
4. Ресторанный бизнес (бары, пекарни, фаст фуд, закусочные, шашлычные, кофейни, пиццерии и т.д.).
5. Автотранспортные услуги (продажа и аренда машин, СТО: диагностика, ремонт, осмотр ТС, авторемонтные мастерские, услуги водителей по перевозке, мойка и т.д.).
6. Строительные услуги (ремонт зданий, кафельные и кровельные работы, установка дверей, окон и решёток, установка натяжных потолков и т.д.).
7. Услуги для дома (уборка и содержание помещений, санитарная обработка помещений, ведение домашнего хозяйства, ремонт жилья, ремонт мебели и т.д.).
8. Бытовое обслуживание (прачечные, химчистки, проявка фотопленок, тачать фотографий, ремонт бытовой техники и т.д.).
9. Сфера красоты (парикмахерские, салоны красоты, солярий, тату-салоны и т.д.).
10. Обслуживание бизнеса (бухучет, печатные работы, тиражирование, издательская деятельность, почтовые услуги, агентства недвижимости, уборка офисов и промышленных предприятий и т.д.).

11. Розничная торговля (товары для детей и взрослых, бытовая химия, товары для животных и т.д.) и т.д.

Защита бизнес-проекта включает в себя представление разработчиками доклада, презентацию и ответы на вопросы экзаменаторов.

При оценивании защиты проекта учитывается:

– выступление студента с докладом, представление презентации по данному проекту;

– оценивание работы исходя из следующих критериев:

- актуальность проекта для современного экономического развития страны;
- полнота раскрытия разделов бизнес-плана;
- структурированность и системность представленной информации;
- экономическая эффективность: доходность, рентабельность, окупаемость;
- степень компетентности студента в выбранной теме, способность полноты раскрытия ответов;
- наглядность, аргументированность, соблюдение регламента (5-7 мин).
- полнота раскрытия ответов на вопросы экзаменаторов.

Уровень освоения знаний и умений, а также общих и профессиональных компетенций в соответствии ФГОС по профессиям и специальностям оценивается в соответствии сданной шкалой.

Оценка «отлично» полностью отвечает всем требованиям критериев или превосходит его.

Оценка «хорошо» большая часть отвечает требованиям критериев;

Оценка «удовлетворительно» частично отвечает предъявленным требованиям критериев;

Оценка «неудовлетворительно» не отвечает критериям, отсутствие работы.

Для полноты оценки представленного бизнес-проекта, разработана карта оценивания, содержащая необходимые критерии.

Таблица 1 – Критерии оценивания бизнес – проекта

п/п	Критерии оценивания бизнес - проекта
1	Критерии оценки резюме и характеристики предприятия:
1.1	Представлено грамотно составленное резюме на вновь создаваемую фирму.
1.2	В характеристике фирмы было указано ее полное и сокращенное название, а также указана форма собственности.
1.3	Студенты придумали эмблему своей фирмы и указала ее график работы.
2	Критерии оценки имеющихся средств и возможностей для осуществления проекта:
2.1	Описан, вид деятельности, который будет осуществлять фирма.
2.2	Исследовано, состояние данной отрасли в городе Магнитогорске, указала, для каких жителей будет предоставляться данная услуга и сделала выводы.
3	Критерии оценки конкуренции:
3.1	Указаны ближайшие конкуренты по бизнесу и результаты оформили в виде таблицы.
3.2	Сделан вывод наиболее вероятных рисков для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись. Представить Swot-анализ по данному проекту.
4	Критерии оценки маркетингового плана:
4.1	Придумано эффективное, особенное, характерное, отличительное название компании и ее товарный знак.
4.2	Проведен анализ затрат на производство/ разработку единицы продукта и составила таблицу ценообразования на продукт
4.3	Представлена рекламная часть маркетингового плана: группа предоставила свою рекламу на листе бумаги, содержащего все необходимые заданные элементы.
4.4	Представлена рекламная часть маркетингового плана: группа составила буклет, содержащий все необходимые заданные элементы.
5	Критерии оценки производственного плана:
5.1	Указано, какое оборудование необходимо для работы фирмы и определила предполагаемых поставщиков сырья.
5.2	Произведен расчет себестоимости продукции фирмы.
5.3	Произведен расчет предполагаемой прибыли предприятия
6	Критерии оценки организационного плана:
6.1	Разработчиками бизнес-плана была представлена организационная схема управления, учтены все структуры, необходимые для работы предприятия.
6.2	Указаны обязанности каждого работника предприятия и рассчитана их заработная плата.
7	Критерии оценки финансового плана:
7.1	Группа составила таблицу прогнозов объемов продаж за один месяц и определила объем реализации товара (услуги) по месяцам.
7.2	Произведен расчет окупаемости создаваемой фирмы.
7.3	Группой проанализированы возможные риски и указаны пути выхода из сложной ситуации.

Итогом проверки сформированности компетенций и готовности

выполнения вида профессиональной деятельности является решение:

- вид профессиональной деятельности освоен
- вид профессиональной деятельности не освоен.

Освоение профессионального модуля основано на знаниях, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин: ОП.09 «Экономика организации», ОП.10 Менеджмент».

Учебная программа профессионального модуля «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» насыщена новой информацией, которая требует активности со стороны студентов. Схемы, таблицы, электронные презентации, беседы и работа с опорными конспектами, все это помогает студентам усвоить материал.

Сегодня в нашей стране движение WorldSkills набирает все большую силу. Популярность растет, а воздействие на институты профессионального образования усиливается. Компетенция «Предпринимательство» активно развивает личное и деловое качество, навык, модель поведения, владение которым помогает успешно решать определенную бизнес задачу и добиваться высоких результатов.

Подводя итоги по подготовке молодежи к предпринимательской деятельности, показываем развитие предпринимательских компетенций у студентов СПО. Данная рабочая программа профессионального модуля «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» универсальна для всех профессий и специальностей, а также актуальна при подготовке студентов к участию в WorldSkills.

Список литературы

1. Асаул, А. и др. Организация предпринимательской деятельности. Учебник / А. Асаул, М. Войнаренко, И. Крюкова, П. Люлин. – М.: Проспект, 2016. – 400 с.
2. Драчева, Е.Л. Менеджмент: Учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Е.Л. Драчева, Л.И. Юликов. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 288 с.

3. Кашпук, О.Н. Этика и психология делового общения руководителя подчиненного / О.Н. Кашпук. – Ростов на/Д: Феникс, 2008. – 220 с.
4. Новицкий, Н.И., Пашуто В.П. Организация, планирование и управление производством / Н.И. Новицкий, В.П. Пашуто. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 576 с.
5. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования / Л.Н. Череданова. - Издательский центр «Академия», 2016. – 224с.
6. Чечевицына, Л. Н. Экономика предприятия /Л.Н. Чечевицына. - Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 384 с.
7. Яковлев Г.А. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / Г.А. Яковлев – М.: ИНФРА-М, 2016. – 313с.
8. Охрана труда в России [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <https://ohranatruda.ru/>
9. Пси-фактор. Управление конфликтами [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <https://psyfactor.org/personal/personal19-1.htm>
10. Этика и культура делового общения [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <https://psymod.ru/psikhologiya-obshcheniya/delovoe-obshcheniye/113-jetika-delovogo-obshhenija-v-kompanii.html>

*Д.М. Булакова, старший мастер
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

**РОЛЬ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ОБУЧЕНИЯ
В ПОДГОТОВКЕ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ СПО
НА ПРИМЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГБОУ ПОО
«МАГНИТОГОРСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИМ. В.П.
ОМЕЛЬЧЕНКО» И АО «ПРОКАТМОНТАЖ»**

Аннотация. Изменения, происходящие сегодня в системе профессионального образования, направлены, в первую очередь, на приведение в соответствие квалификации выпускника требованиям рынка труда. Важным условием развития и модернизации профобразования является практико-ориентированный подход, использование которого в

образовательном процессе нацелено на формирование общих и профессиональных компетенций специалиста.

Ключевые слова: *практико-ориентированное обучение, работодатель, социальное партнерство.*

Изменения, происходящие сегодня в системе профессионального образования, направлены, в первую очередь, на приведение в соответствие квалификации выпускника требованиям рынка труда. Важным условием развития и модернизации профобразования является практико-ориентированный подход, использование которого в образовательном процессе нацелено на формирование общих и профессиональных компетенций специалиста. Смысл практико-ориентированного обучения заключается в приобретении новых знаний и формировании практического опыта их использования при решении задач и проблем в социальной, учебной или профессиональной сферах [1, с.120].

Результатом практико-ориентированного подхода в обучении должен являться выпускник учебного заведения, способный эффективно применять в учебно-познавательной и практической деятельности имеющиеся у него компетенции.

Самая эффективная и качественная подготовка высококвалифицированного специалиста, конкурентно способного на рынке труда, готового к постоянному профессиональному росту, способного работать, возможна только в условиях производительного труда, приближенного к реальному производству. Специалист сварочного профиля должен быть адаптирован к условиям производства, уметь работать с технической документацией и производить работы по избранной профессии; при необходимости технически грамотно произвести замену одних материалов другими, а также оценить качество сварочных материалов.

ФГОС СПО определяет необходимость активного участия работодателя на всех этапах подготовки будущего специалиста, особенно в период прохождения обучающимися учебной и производственных практик. Конкретная деятельность, с одной стороны, позволяет обучающимся на практике закрепить полученные теоретические знания и суметь применить

их. С другой стороны, происходит корректировка теоретических знаний с учетом потребностей регионального рынка труда и определенного работодателя в конкретный период времени, конкретизация конечных результатов обучения в виде компетенций, умений и знаний, приобретаемого практического опыта. Таким образом, обучающемуся (в будущем – выпускнику и специалисту) обеспечивается не только качественная академическая база, но и, самое главное, те современные профессиональные навыки и умения, которые ждет от него сегодня работодатель. Поэтому, важную роль в подготовке будущего специалиста играет система социального партнерства[2, с 85-86].

Работодатель формулирует требования к количеству (целевой заказ) и качеству профессионального образования выпускников, а образовательное учреждение должно удовлетворить требования работодателя:

- подготовка конкурентоспособного, компетентного и профессионально мобильного специалиста;
- повышение уровня общей и профессиональной культуры специалиста;
- формирование сознательной мотивации к труду;
- выработка навыков предпринимательской и организаторской деятельности.

Рассмотрим реализацию практико-ориентированной подготовки выпускников в соответствии с требованиями ФГОС СПО на примере профессии «Сварщик (ручной и частично механизированной сварки (наплавки))» ГБОУ ПОО МТК и АО «Прокатмонтаж». В рамках социального партнерства ведется работа:

- организация практико-ориентированной обучения по профессии «Сварщик (ручной и частично механизированной сварки (наплавки))» на основании заключенных договоров;
- развитие взаимодействия сторон по вопросу подготовки и трудоустройству выпускников;
- участие работодателей в разработке образовательных программ по подготовке квалифицированных кадров в соответствии с современными и

высокоперспективными требованиями, предъявляемыми со стороны, работодателей к кадрам с требованием профессионального стандарта;

- утверждение, согласование образовательных программ и контрольно-оценочных средств);

- совместные совещания педагогов колледжа и работодателей с целью выработки общих требований к организации образовательного процесса на учебных и производственных практиках в соответствии с ФГОС СПО и оценке компетенций обучающихся;

- стажировки педагогов колледжа по современным технологиям АО «Прокатмонтаж» рамках узкогрупповых курсов повышения квалификации;

- организация учебной и производственной практик с использованием современной материально-технической базы АО «Прокатмонтаж» в соответствии с видами профессиональной деятельности «Сварщик (ручной и частично механизированной сварки (наплавки))»;

- разработка плана по организации независимой сертификации выпускников колледжа;

- проведение квалификационных экзаменов на площадках АО «Прокатмонтаж»;

- участие представителей организации в проведении профессиональной декады (профориентационное мероприятие «Своя рабочая колея», экскурсии, проведение мастер - классов, проведение круглых столов;

- подготовка участников секции «Сварочные технологии» к написанию исследовательских работ;

- участие представителей организации в процедуре государственной итоговой аттестации.

Использование практико-ориентированной модели, на наш взгляд, способствует повышению мотивированности обучаемых на приобретение практических навыков или профессиональной компетентности. В отличие от традиционного образования, ориентированного на усвоение знаний, практико-ориентированное образование направлено на приобретение, кроме знаний, умений, навыков, опыта практической деятельности.

Таким образом, организация обучения в современных условиях должна отвечать высоким требованиям, установленным ФГОС СПО для каждой профессии и специальности, и должна обеспечивать запросы работодателей с учетом особенностей развития региона, науки, экономики, техники, технологий и социальной сферы, что позволит образовательной организации осуществить подготовку конкурентоспособного выпускника, работодателю – получить практикоориентированного специалиста, а выпускнику – реализовать профессиональные возможности по выбранной специальности.

Список литературы

1. Скакун, В. А. Организация и методика профессионального обучения: уч. пособие/ В. А. Скакун. – М.: ФОРУМ – ИНФРА-М, С.120.
2. Шуберт Ю. Ф., Андреещева Н. Н. Формирование у студентов профессиональных компетенций // Среднее профессиональное образование. – М., 2009.С. 85 - 96.
3. Якупова А. Р., Чернявская В. И. Компетентностная модель специалиста технического профиля // Научные исследования в образовании. Приложение к журналу «Профессиональное образование. Столица». – М., 2013. – № 6.

*Д.А. Вавилов, студент группы 166,
научный руководитель: Токмакова О.А.,
преподаватель экономики и управления,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА

Аннотация. *Предпринимательская деятельность – это вид созидательной деятельности, в котором реализуется такой фактор производства, как предпринимательские способности, и направленный на получение финансового результата в виде прибыли. Предприятия являются основным локомотивом рыночной экономики.*

Ключевые слова: *предпринимательство, бизнес-план, нормативная документация, юридическое сопровождение, организационный, финансовый этап.*

Большинство проблем создания собственного бизнеса в нашей стране связано с существующей системой регистрации и оформления предприятия государством. В большинстве развитых стран весь процесс оформления нового предприятия занимает в общей сложности около двух дней. В нашей же стране этот процесс затягивается на несколько недель. Это связано, прежде всего, с жестким контролем государства за предпринимательством, несовершенством системы регистрации предприятий, отсутствием желания государства содействовать широкому развитию предпринимательства. Но, несмотря на все это, большинство товаров и услуг на рынке предоставляются именно предпринимателями [1 с. 56].

Развитию предпринимательства в современных рыночных условиях в России должно уделяться повышенное внимание, так как предпринимательство влияет на экономическое рост и благополучие страны. С детства я мечтал стать предпринимателем. Всегда было интересно, как бизнесом занимается мой дядя. Нам казалось, что это очень сложный процесс. Когда я поступил в колледж, мне особо были интересны уроки «Экономика», «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу», «Основы управления». И меня всегда посещала мысль, какую придумать бизнес-идею, которая могла бы осуществиться в нашем городе и была бы востребована на рынке. Читая и изучая литературу, просматривая видео по созданию бизнеса, извлек для себя много полезного (некоторые статьи заставляли о многом задуматься). Я получил для себя ответ на вопрос «быть или не быть», которым я давно задавался. Бизнесменам сегодня как никогда тяжело. Небывалый спад покупательского спроса, самый, пожалуй, сокрушительный за всю историю российского предпринимательства, требует нового, более вдумчивого и просчитанного подхода, адекватных законодательных решений и конструктивных поправок.

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источниках их получения, а также

уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.

Моей идеей стал бизнес проект «Мебельное производство» Но очень остро встал вопрос о поиске средств для начального этапа моего бизнеса. Я стал подрабатывать в автомоечном комплексе, в кафе, копил в течение года деньги. Кроме этого, я интересовался процессом оформления документации и получения статуса индивидуального предпринимателя. Изучив нормативную документацию и получив консультацию в налоговой службе, я составил для себя план действий по реализации своей бизнес-идеи, которая состояла из нескольких этапов: юридического и организационного.

Первое, что необходимо сделать, это:

1. Подготовить и оформить пакет документов для открытия ИП:
 - а) форму 21001;
 - б) копию паспорта и его перевод, заверенный нотариусом (для граждан иностранных государств);
 - в) копию акта, который подтверждает право на проживание в РФ;
 - г) справку об оплате государственной пошлины.
2. Предоставить подготовленные документы в налоговую службу на рассмотрение.
3. Получить ответ из налоговой службы.

После рассмотрения предоставленных бумаг ИФНС выдает либо отказ, который подробно комментируется, либо подтверждает регистрацию индивидуального предприятия.

Если налоговая служба подтверждает регистрацию ИП, то выдает предпринимателю свидетельство или уведомление о присвоении идентификационного номера налогоплательщика; лист записи из ЕГРИП [3, с. 124].

Далее ИП должен встать на учет в органы ФСС по месту проживания, куда он направляет копии документов: о регистрации ИП; о получении ИНН;

выписки из ЕГРИП. Затем необходимо открыть коммерческий расчетный счет в любом банке.

После завершения юридического этапа я стал выбирать наиболее удобное расположение помещения для работы, договариваться с поставщиками материалов для производства мебели. Когда вопрос решился с арендой и помещением, арендовал оборудование, но не один, а с несколькими людьми, которые так же были ИП.

Далее я составил юридические договоры для работы с физическими лицами (клиентами) и стал работать в свободное от учебы время (продвигать свою мебельную фирму), конечно, мне помогал дядя, который в этом бизнесе был не один год. Придумал название фирмы «Евроэталон», разместил рекламу в СМИ, дал объявления в газеты, листовки, в соцсетях, рекомендовал друзьям, приезжал к застройщикам домов, чтобы они рекомендовали меня для заказов по изготовлению мебели. Конечно, после нескольких заказов стало проще искать клиентов, так как люди рекомендовали меня в дальнейшем.

Хочется отметить, что в любом бизнесе есть риски, с которым сталкивается каждый ИП. Я столкнулся со следующими проблемами:

1) Приходилось ждать некоторое время поставки материала, вследствие чего сдвигались сроки поставки заказа на изготовление мебели.

2) Арендовал помещение с высокой влажностью воздуха, что отрицательно сказалось на хранении материалов и изготовленной мебели. Поэтому пришлось искать другое помещение, заключать договор аренды, перевозить оборудование и материалы. Это заняло большее количество времени и потери клиентской базы.

3) Большая конкуренция на мебельном рынке. Для того чтобы клиент выбрал мою фирму, необходимо создавать себе положительный имидж (соблюдение договорных обязательств, бонусная система скидок, гарантия на мебель).

На мой взгляд, успех предпринимательской деятельности зависит от того, насколько будет продумана бизнес-идея и план по ее реализации. Правильно, грамотно составленный стратегический план развития создаваемого предприятия является важным компонентом успеха предприятия в дальнейшем. Разработка конкретного бизнес-плана в большинстве случаев процесс творческий, основанный на учете не только общих закономерностей бизнеса, но и специфических условий, личного опыта и знаний предпринимателя [8, с.224].

Список литературы

1. Макарова Т. Н. Развитие предпринимательства как необходимое звено в экономике // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 2. – С. 164–168. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/570035.htm>.
2. Гражданский кодекс, часть 1,2.
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 30.07.2007. № 31. ст. 4006 .
4. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.12.2008. № 52 (ч. 1), ст. 6249.
5. Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства: Учебник / Ю.Б. Рубин. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 464 с.
6. Дубровин, И.А. Экономика труда: Учебник / И.А. Дубровин, А.С. Каменский. - М.: Дашков и К, 2015. - 232 с.
7. Румынина, В.В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: учебник для студ. учреждений сред.проф. Образования / В.В. Румынина. - 10-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 224 с
8. Кондраков, Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 446 с.

9. Макаров, С.И. Основы предпринимательства / С.И. Макаров, М.В. Мищенко. - М.: КноРус, 2016. - 224 с.
10. Вукович Г.Г., Гелета И.В. Рынок труда. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. - 240 с.
11. Алексеева, С.С. Гражданское право: учебник / Под ред. С.С.Алексеева. - 4-е изд.- М: Проспект, 2016.

Л.М. Вотчель
кандидат философских наук,
доцент кафедры экономики и финансов
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»,
Т.А. Ахмеджанова,
зав.отделением ГБОУ ПОО МТК,
г. Магнитогорск

МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы организации молодежного предпринимательства и определении его роли в развитии экономики.*

***Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, предпринимательство, бизнес-план, нормативная документация, юридическое сопровождение, организационный, финансовый этап.*

Согласно концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, один из целевых принципов развития страны – переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития, а также инновационное лидерство России в мире на основе передовых научно-исследовательских разработок, высоких технологий. И, несомненно, развитие инновации в современной экономике невозможно без активного предпринимательства, ведь именно предпринимательство способно стимулировать создание новых компаний, активно разрабатывать и внедрять новые инновационные технологии и продукты.

Предпринимательство – это инициативная самостоятельная деятельность хозяйствующего субъекта, в рамках организуемого и

управляемого им предприятия на инновационной основе, хозяйственном риске, экономической ответственности за конечные результаты с целью получения прибыли.

Одна из последних тенденций современной экономики – это развитие молодежного предпринимательства, когда появилась потребность в формировании нового поколения предпринимателей, молодых, динамичных, современных людей, способных играть активную роль в бизнесе, экономике и в развитии общества.

Молодёжь – активная часть общества, способная с наибольшей отдачей участвовать в экономической жизни страны, области и региона. Молодёжь – это часть населения (в возрасте от 14 до 35 лет), которая с лёгкостью воспринимает всё новое и в большей степени готова брать на себя риски. У молодых людей нет предубеждений. К решению поставленных задач они подходят творчески, предпочитая заниматься тем, что им действительно интересно.

Привлечение молодых людей к предпринимательской активности служит не только увеличению доли субъектов малого и среднего бизнеса в экономике страны, но и способно решить ряд вопросов, связанных с занятостью и само занятостью молодежи, реализации их профессионального и творческого потенциала.

Одним из важнейших аспектов молодежного предпринимательства, как фактора развития экономики, является его инновационная составляющая. В настоящее время молодежная среда рассматривается как стратегически значимый ресурс общества. Будущее сферы инноваций, интенсивность их развития во многом определяет именно молодежный фактор.

По данным ВЦИОМ (Всероссийский центр изучения общественного мнения) в возрасте 18-25 лет две трети студентов и молодежи мечтают открыть свое дело, в 35-40 лет таких желающих оказывается лишь 25 процентов всех опрошенных, а в 45-60 - только десять процентов [1].

Ежегодные опросы и социологические исследования показывают, что процент молодежи, желающей заниматься развитием собственного бизнеса, в несколько раз превышает долю тех, кто уже создал свое дело. По данным

ИКСИ, 78% опрошенных считают открытие малого бизнеса отличным способом самореализации, 60% предпочитают собственный бизнес, рассчитывая на получения более высокого уровня дохода по сравнению с работой по найму. Однако сегодня не более 4 % молодых людей имеют собственный бизнес [2]. Остальные заняты в качестве наемных работников.

В числе возможных препятствий молодежной предпринимательской активности можно выделить следующие:

1. Поиск стартового капитала (82% респондентов указывают его главной причиной своего бездействия).
2. Отсутствие необходимых связей.
3. Недостаточные бизнес – знания (образование).
4. Отсутствие опыта, предрасположенности к предпринимательской деятельности, креативной идеи и даже веры в свой успех.

Основными проблемами, мешающими открытию собственного дела молодыми людьми, называют:

- 53% – отсутствие финансов;
- 16% – недостаток опыта;
- 11% – недостаточное образование.

Опросы, проведенные ВЦИОМ, выявили причины, сдерживающие молодежь от создания своего бизнеса [1].

Таблица 1 – Рейтинг личностных факторов, сдерживающих молодежь от создания своего бизнеса

Место в рейтинге	Фактор
1	Предпринимательство занимает очень много времени
2	Страх задолженности
3	Отсутствие команды
4	Отсутствие бизнес-идеи
5	Несоразмерный уровень риска и доходности
6	Неустойчивый рынок
7	Недостаток опыта
8	Отсутствие профессиональных навыков и знаний
9	Страх потерять свое имущество
10	Не соответствует моему типу характера
11	Общее негативное отношение к предпринимательству
12	Другое

В качестве основных причин нежелания быть предпринимателем студентами были обозначены причины: страх задолженности (13%), отсутствие команды (12%), отсутствие идеи (11%), недостаток опыта (9%) и страх потерять свое имущество (5%).

Таким образом, в такой ситуации облегчить выход на рынок молодых предпринимателей может только поддержка государства. Несмотря на активную реализацию мер, направленных на развитие молодежного предпринимательства, нерешенными остаются проблемы, оказывающие значительное влияние на готовность молодых людей создавать самостоятельные бизнес-проекты. Среди основных проблем можно выделить следующие.

1. Социальный настрой молодых людей. В молодежной среде слабо выражена готовность идти на риск, создавать что-то новое, отсутствует дух предпринимательства.

2. Восприятие обществом предпринимателей. Среди молодых людей предприниматели воспринимаются как люди, которым приходится постоянно преодолевать трудности, а не как бизнесмены, стремящиеся к успеху.

3. Уровень и содержание образовательных программ. Традиционные российские учебные заведения дают основы экономических знаний, при этом не формируют стимулы и поведенческие компетенции, без которых успешная предпринимательская деятельность невозможна.

Анализируя индекс предпринимательской активности (данные Глобального мониторинга предпринимательства), следует отметить, что за последние годы активность индивида в создании нового бизнеса в возрасте 18-24 лет в среднем возросла на 6,5%, 25-35 лет – на 9,6%, 35-44 года – на 6,3%, 45-54 года – на 6,5%, 55-64 года – на 1,5% [3]. В этом смысле наибольшая предпринимательская активность продемонстрирована молодыми людьми. А основным фактором, мотивирующим индивидов к предпринимательской деятельности, по прежнему остается отсутствие иных источников дохода. Среди российских предпринимателей, в том числе

молодежи, наблюдается низкая доля предпринимателей, мотивированных желанием независимости в работе и возможностью самореализации. Кроме того, результаты большинства исследований показывают, что в первые годы существования молодой предприниматель подвержен высокому риску неудачи: примерно одна из пяти молодых организаций терпит неудачу, а 2/3 молодых предприятий закрываются в течение первых семи лет. Молодежный бизнес сталкивается с препятствиями на пути своего развития и формирования, что зачастую способствует спаду его предпринимательской активности.

В связи с этим, предпринимательства в России не только не решает задачи по созданию новых рабочих мест, но и значительная часть предпринимателей не видит преимуществ, которые может предоставлять собственный бизнес. Это объясняет почему российские предприниматели, в том числе молодые, меньше ориентированы на рост.

Анализ существующих проблем развития бизнеса требует программно-целевого подхода в развитии молодежного предпринимательства.

Решению данных проблем нацелена Государственная политика в области развития Молодежного предпринимательства. Согласно принятой Стратегии развития молодежного предпринимательства в России до 2020 года предусмотрено создание условий для активной молодежи, желающей вести предпринимательскую деятельность. В число ключевых задач включены меры, направленные на популяризацию предпринимательской деятельности среди молодежи, формирование предпринимательской среды; отбор перспективных предпринимательских идей; профильное обучение; приобретение молодыми людьми навыков ведения бизнеса; создание системы информационной поддержки молодежного предпринимательства; организация коммуникационных, консультационных площадок для успешных молодых предпринимателей, а также финансовое сопровождение.

Развитие молодежного предпринимательства невозможно без решения проблемы повышения уровня предпринимательской грамотности среди молодежи, развития предпринимательской инициативы.

Согласно данным Глобального мониторинга предпринимательства, система российского образования не уделяет достаточного внимания вопросам предпринимательства, создания и управления новым и растущим бизнесом, не обеспечивает условиями формирования предпринимательских компетенций у обучающихся.

Основная задача образовательных учреждений - подготовка квалифицированного специалиста, способного и готового к применению на практике полученных знаний. Подавляющая часть выпускников средних профессиональных и высших учебных заведений находит работу по полученной профессии, и лишь немногие организует собственный бизнес.

В этом и заключается одна из проблем российского образования, ориентированного на подготовку наемных работников, обслуживающих различные сферы деятельности. Вместе с тем, в период обучения у студентов могут зарождаться интересные идеи и задумки, которые при соответствующей поддержке способны сформироваться в успешный бизнес.

В связи с этим, образовательные учреждения должны стать стартовой площадкой, инкубатором бизнес-идей, помогающим талантливой молодежи становиться начинающими предпринимателями.

Исследования о вкладе вуза в предпринимательскую молодежную активность показали, что лишь 15% опрошенных российских выпускников считают, что учебное заведение обеспечивает их всеми необходимыми знаниями и умениями для создания собственного бизнеса. Около четверти опрошенных считают, что полученных знаний им будет недостаточно и потребуются дополнительные.

Таким образом, для формирования предпринимательских компетенций в процессе обучения требуется адаптация образовательных программ, активное внедрение практико-ориентированных подходов в обучении, организация обучения молодежи по программам развития предпринимательской инициативы, а также поддержка реализации молодежных бизнес-проектов.

У большинства молодых людей имеется множество инновационных проектов и интересных идей, которые они готовы воплотить в жизнь, начав свое дело. Поэтому одна из основных задач высшего и среднего профессионального образовательного учреждения заключается в интеграции усилий по формированию благоприятных условий развития предпринимательских инициатив. Увеличение количества и качества образовательных программ для предпринимателей, развитие мотивации и заинтересованности в предпринимательской карьере у молодежи могут оказать положительное влияние на создание благоприятной экосистемы. В результате молодежное предпринимательство станет стартовой площадкой инновационного развития экономики региона, страны.

Список литературы

1. Пресс-выпуск ВЦИОМ [Электронный ресурс] / режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116082>
2. Аналитическая серия ИКСИ [Электронный ресурс] / режим доступа: <https://www.icss.ac.ru>
3. Глобальный мониторинг предпринимательства [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.gsom.spbu.ru/gsom/centers/eship/projects/gem>

*А.Ю. Гевелер, студентка гр. 180,
Научный руководитель: Широкова М.Н.,
преподаватель экономики,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В Г. МАГНИТОГОРСКЕ

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема создания собственного бизнеса. Автор проанализировала причины сложностей, возникающих у молодежи при организации и ведении предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: среднее профессиональное образование, предпринимательская деятельность, молодежное предпринимательство, открытие бизнеса.

Молодежное предпринимательство – одно из наиболее перспективных направлений развития экономики страны. Его роль и значение активно обсуждаются как в правительственных, так и в предпринимательских и научных кругах. В бизнес-сообществах всё больше склоняются к мнению, что основополагающим ресурсом для развития малого и среднего предпринимательства является молодежное предпринимательство. Именно предпринимательство способно быстро создавать новые рабочие места, тем самым снижая безработицу. Малый и средний бизнес обеспечивает высокую эффективность капиталовложения, а значит – городская (и областная) казна будет пополняться налоговыми поступлениями. Поэтому молодежная предпринимательская инициатива может стать одним из основных факторов, с помощью которого можно повысить уровень российской экономики [1, с. 12].

Но для этого необходимо решить ряд проблем, возникающих при открытии молодежью собственного бизнеса: отсутствие личных финансов и сторонних инвестиций, недостаток опыта работы в сфере предпринимательства, нехватка знаний.

Мы полагаем, что для решения проблем молодежного предпринимательства необходимо законодательно закрепить понятия «молодежь» и «молодежное предпринимательство», т.к. на сегодняшний день, не смотря на то, что многие апеллируют данными понятиями, они нигде не записаны [2].

Профессия «Парикмахер» является одной из востребованных. В настоящее время мировые и российские рынки пополняются все большим числом предприятий, оказывающих парикмахерские услуги. Для успешного функционирования предприятия необходимо точно знать, чем оно будет заниматься, какие функции выполнять. Для парикмахерских предприятий такие знания выражаются в определении основных понятий и видов оказываемых услуг.

Парикмахерская – это предприятие, занимающееся предоставлением услуг для населения по уходу за волосами (стрижка, завивка, создание причёски, окраска и другие виды работ с красителями, бритьё и стрижка бород и усов, и др.) в оборудованном специально для этого помещении. Как правило, в парикмахерских дополнительно оказываются следующие виды услуг: маникюр, педикюр, услуги косметические и визажиста. В современное время в парикмахерской можно получить услуги солярия и косметолога.

Мы решили создать проект своего бизнеса – открытие парикмахерского салона. Для начала составили план действий:

1. Поиск материальных средств и финансов.
2. Поиск соответствующего помещения.
3. Закупка оборудования.
4. Подбор персонала.
5. Описание продукции и услуг.
6. Реклама

Для реализации проекта планируется привлечь собственные средства в размере 92 000 рублей и заемные средства (банковский кредит) в размере 300 000 рублей. Итого общая стоимость проекта, по расчетам бизнес плана, составляет 392 000 рублей.

Мы определили экономические показатели реализации проекта:

- чистая прибыль в год = 436 845 рублей;
- рентабельность парикмахерской = 14%;
- окупаемость проекта = 11 месяцев.
- смета стартовых затрат на открытие парикмахерской.

Мы решили, что состав персонала организации будет состоять из 6 человек: администратор салона, если парикмахерская в нем нуждается, и пять профессиональных мастеров.

К примеру, парикмахерская будет рассчитана на посещение людей со средним и ниже среднего уровнем дохода. Поэтому цены нашего салона будут значительно ниже среднего уровня цен других парикмахерских нашего

города. Основной акцент будет делаться на количество посетителей в день, при достаточно высоком качестве обслуживания клиентов. Предполагается, что в день будет оказываться около 30 услуг.

Реклама является, одним из ключевых двигателей торговли, привлечение клиентов. Реклама может быть распространена разными способами: телереклама, рекламные объявления, расклеивание рекламных листовок по домам или лично в руки и т.д.

Но мы выявили и ряд проблем, с которыми нам предстоит столкнуться.

1. Выбор помещения. К примеру, в нашем городе сдается очень много помещений, но можно ли снимать или покупать первое встречное? Нет. Для начала нужно договориться с «продавцом» помещения, обговорит цену, которую он установил. Если что-то устраивает, то можно приехать и посмотреть помещение снаружи и внутри.

2. Проходимость. Если проходимость маленькая, то это серьёзная проблема, и из-за нее не будет получено никакой прибыли. По опыту скажем, что лучше плохое помещение, но хорошая проходимость, т.к за счет хорошей проходимости делаешь и хороший доход от продаж. Конечно, можно будет завлекать людей рекламой, но и от рекламы не всегда есть толк.

3. Неквалифицированные работники. Найти хороших подчиненных проблема не из легких. Поэтому перед каждым приемом человека на работу проводить собеседования, определяя степень их ответственности и уровень знаний и умений.

4. Конкуренция. Без конкуренции в парикмахерской деятельности не обойтись, т.к это прибыльное дело и в одном доме может оказаться 3 парикмахерской. Если так вышло, то привлекать клиентов нужно «потом и кровью». Реклама, акции, мастер классы, купоны, скидки постоянным клиентам, оригинальный сервис и т. д. Это нужно для хорошей посещаемости парикмахерской. И тогда ваши клиенты не пойдут стричься к другому мастеру.

Таким образом, предпринимательская деятельность молодежи напрямую связана с удовлетворением спроса потребителей. Молодежь – это находящаяся в становлении особая его часть, положение которой детерминировано социально-экономическим состоянием общества. С 16-летнего возраста люди уже могут сами «создавать» свое предпринимательство. Проблемы молодежного предпринимательства решаемы. Чтобы открыть свое парикмахерское предприятие, нужно тщательно обдумать свой план и действия.

Список литературы

1. Власов Г.Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 10. – С. 11-16.
2. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ, № 2227-р, 08.12. 2011 г. Занятость населения // URL :Официальный сайт <http://www.gks.ru> (даты обращения: 17.12.2018, 06.01.2019).
3. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ //Российская газета, № 256, 31.12.2001.

*Е.Г. Губанова, методист,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ТЕХНОЛОГОВ-КОНСТРУКТОРОВ НА ЗАНЯТИЯХ СЕКЦИИ НАУЧНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА «ИННОВАЦИОННОЕ КОНСТРУИРОВАНИЕ»

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования предпринимательских компетенций технологов-конструкторов на занятиях секции НСО.

Ключевые слова: предпринимательские компетенции, инновационное конструирование, проектная деятельность, пошив театральных костюмов.

Современная система среднего профессионального образования направлена на реализацию требований федеральных государственных образовательных стандартов, профессиональных стандартов и регионального компонента. В связи с этим будущий выпускник колледжа должен владеть не только общими и профессиональными компетенциями, но и предпринимательскими.

В научной литературе представлено множество различных трактовок предпринимательских компетенций (далее ПК), в своей педагогической деятельности мы придерживаемся следующих:

ПК 1. Способность использовать основы предпринимательских знаний в профессиональной деятельности;

ПК 2. Способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность;

ПК 3. Способность рассчитывать экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующего субъекта;

ПК 4. Готовность к кооперации с коллегами, к работе на общий результат, а также владение навыками организации и координации взаимодействия между людьми, контроля и оценки эффективности деятельности других [2].

Для успешного формирования предпринимательских компетенций у студентов колледжа в процессе обучения необходимо реализовывать различные проекты профессиональной направленности.

Так, студентам третьего курса, обучающимся по специальности «Конструирование, моделирование и технология швейных изделий» на занятиях научного студенческого общества (далее НСО) «Инновационное конструирование», предлагается реализовать проект-заказ по разработке и пошиву театральных костюмов.

В 2017-2018 учебном году студенты группы КМТ-15 на занятиях секции НСО в рамках научно-исследовательской работы «Коллекция театральных костюмов по мотивам сказки «Алиса в стране чудес»» изготовили костюмы по заказу танцевального коллектива современной хореографии «Флэш» (руководитель Колясова Е.Е.) ОАО «ММК» «Дворец культуры металлургов имени Серго Орджоникидзе» [1].

На сегодняшний день тема создания театральных костюмов для детей является актуальной. Дети, получившие эстетическое воспитание, оказываются более развитыми, более приспособленными к учебе в школе и к дальнейшей жизни. Сказка «Алиса в стране чудес» является одним из самых известных произведений в мире. Она пользуется устойчивой популярностью как у детей, так и взрослых на протяжении многих десятилетий.

Для осуществления данного проекта была сформирована бригада обучающихся в составе семи человек. У каждого студента была своя роль: художник, главный технолог-конструктор, конструкторы и портные.

Прежде, чем приступить к разработке эскизов, обучающиеся изучили костюмы-аналоги, представленные в театрах, кино, цирке, ледовом шоу, мультипликационных фильмах. Проанализировав модели-аналоги, и, учитывая пожелания заказчика, были разработаны эскизы костюмов «Алиса», «Червонная Королева», «Шляпник», «Близнецы», «Кролик», «Мышка Соня» и «Карты-розы». После утверждения эскизов, студенты подбирали соответствующие материалы: основную ткань, дублирующие, отделочные материалы. Были сняты мерки, подобраны прибавки, построены чертежи базовых конструкций по единому методу конструирования одежды, разработаны модельные конструкции и лекала. Студенты осуществляли поиск и покупку необходимых материалов, фурнитуры, анализировали их стоимость в магазинах города Магнитогорска и Челябинской области, рассчитывали стоимость обработки костюмов, выполняли раскрой, примерку и пошив изделий, работали с заказчиком.

За каждым участником проекта был закреплен определенный костюм и вид работ. Главный технолог-конструктор осуществлял общее руководство бригадой и следил за качеством отшиваемых изделий, соответствием костюмов эскизам на каждом этапе производства – от эскиза до воплощения. В результате обучающимися группы КМТ-15 было изготовлено 19 костюмов.

16 мая 2018 года научно-исследовательская работа «Коллекция театральных костюмов по мотивам сказки «Алиса в стране чудес»» была представлена в Областном конкурсе ученических и студенческих научно-исследовательских работ, где заняла первое место. Танцевальный коллектив «Флэш» стал победителем в XI Всероссийском хореографическом фестивале-конкурсе «Танцевальный прорыв – 2018» и получил гран-при.

Определяя перспективу дальнейшей работы, хотелось бы отметить, что в настоящее время студенты работают над осуществлением проекта-заказа по пошиву театральных костюмов по мотивам сказки «Щелкунчик».

Таким образом, при реализации таких проектов студенты используют основы предпринимательских знаний в профессиональной деятельности; учатся находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность; рассчитывают экономические показатели; работают на общий результат, овладевают навыками организации и координации взаимодействия между людьми, контроля и оценки эффективности своей деятельности.

Список литературы

1. Губанова Е.Г. Научно-исследовательская работа «Коллекция театральных костюмов по мотивам сказки «Алиса в стране чудес»» - Магнитогорск, 2018 – 37 с.
2. Предпринимательские компетенции [Электронный ресурс] Режим доступа – https://www.tltsu.ru/sveden/education/educational-programs/finance/Annot_Disc_%20UP_31.8.16.pdf

Г. Р. Дугина, преподаватель математики,
Д. Р. Ильгамова, преподаватель физики,
Е. О. Посадских, студентка II курса
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ СПО В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫХ ДИСЦИПЛИН ЧЕРЕЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются различные подходы к определению понятия «предпринимательство». Описывается практика использования профессионально-ориентированных задач, способствующая эффективному развитию предпринимательских компетенций у студентов СПО в процессе изучения естественнонаучных дисциплин.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, предпринимательские компетенции, профессионально-ориентированные задачи.*

Современный рынок труда остро нуждается в профессионально-ориентированных специалистах, которые имели бы не только глубокие знания, но и могли бы применять полученные знания в своей профессиональной деятельности и в жизни в целом. Для успешного решения задач, стоящих перед нашим государством, в условиях его экономической модернизации необходимы профессионалы совершенно нового типа: конкурентоспособные, высококвалифицированные, профессионально-компетентные, мобильные, креативные специалисты.

Нынешнее молодое поколение стремится быть самостоятельным и не зависеть от традиционных условий заработка. Поэтому все больше студентов ставят перед собой такие цели, как открытие «своего дела», «индивидуальное предпринимательство». Для достижения этой цели, студентам необходимо владеть не только общими и профессиональными компетенциями, но и набором таких качеств, как готовность к предпринимательской деятельности.

В современной науке нет однозначного термина предпринимательство. Например, Р.С. Ронстадта считает, что предпринимательство - это динамичный процесс наращивания богатства [1, с. 77]. По мнению Л. И. Лукичева, предпринимательство – это хозяйственная деятельность с использованием риска, новшеств и изобретательства для получения прибыли [4, с. 6]. Таким образом, предпринимательство – это самостоятельная, производственная деятельность предпринимателя, направленная на получение дохода. Предпринимателем же является сам человек, полностью отвечающий за предпринимаемое дело и стремящейся получить максимальную выгоду в условиях риска.

Чтобы стать успешным предпринимателем, студентам нужно усвоить полный набор предпринимательских компетенций.

Под предпринимательскими компетенциями, согласно Л. А. Трусовой, понимают круг вопросов, в которых человек обладает авторитетностью, познанием, опытом для успешного ведения предпринимательской деятельности; поведение, демонстрируемое в процессе эффективного выполнения задач в бизнесе» [3, с. 9].

В связи с этим, передача знаний и умений преподавателем должна осуществляться не только в традиционной форме, но за пределами ее. Необходимо искать такие методы, которые обеспечивали бы развитие всего комплекса предпринимательских компетенций на всех этапах обучения в колледже, в том числе и при изучении естественнонаучных дисциплин. Проводя исследования по проблеме развития предпринимательских компетенций у обучающихся технологического колледжа, мы пришли к выводу, что решить ее можно с помощью профессионально-ориентированных задач (далее - ПОЗ).

Под профессионально-ориентированными задачами мы понимаем задания, формулировки которых заимствованы из той или иной сферы профессиональной деятельности будущего специалиста – выпускника колледжа [2, с. 183]. Это позволяет уже на этапе общеобразовательной

подготовки обозначить и показать студенту и область его будущей профессиональной деятельности, и возможность решения многих производственных задач с помощью математики и физики. Приведем несколько примеров таких задач.

Профессионально-ориентированные задачи по математике для студентов, обучающихся по профессиям:

1) 38.01.02 "Продавец, контролер-кассир"

Рассчитайте фонд стимулирования предприятия на месяц, направленные на трех лучших продавцов-консультантов, если известно, что премия первого продавца составляла половину всей премии без $\frac{3}{22}$ части того, что получили двое других консультантов. Второму выплатили $\frac{1}{4}$ часть всей премии и $\frac{1}{56}$ часть денег, полученных вместе остальными двумя. Премия третьего продавца составляла 3000 рублей.

2) 43.01.02 «Парикмахер»

Вычислите, количество рабочих мест мастера парикмахерского зала, если по санитарным нормам на каждое рабочее место отводится не менее $4,5 \text{ м}^2$? Зал имеет прямоугольную форму со сторонами 5,3 м и 6,7 м.

3) 43.01.09 «Повар, кондитер»

Для заключения годового договора, кондитерской «Сладкоежка» необходимо определиться с выбором поставщика яиц. Выберите, наиболее выгодное предложение от поставщиков, если доставка яиц в кондитерскую производится 3 раза в месяц по 500 шт. Коммерческие предложения поставщиков представлены в таблице № 1.

Таблица № 1 – Коммерческое предложение поставщика

№ поставщика	Цена товара		Стоимость доставки в (руб.)	Специальное предложение
	За десяток (руб.)	Скидка (от 100 шт.)		
№ 1	49	5 %	1000	Бесплатная доставка при заказе стоимостью от 10 000 руб.
№ 2	55	10 %	1000	Каждая третья доставка в подарок
№ 3	52	5 %	1000	Каждая четвертая доставка в подарок

Профессионально-ориентированные задачи по физике

для студентов, обучающихся по профессиям:

1) 43.01.09 «Повар, кондитер»

В помещении для выпечки кондитерских изделий $t = 19^{\circ}\text{C}$, относительная влажность воздуха 20%. Рассчитайте массу воды, которую необходимо испарить, для того, чтобы влажность воздуха стала 50%. Объем зала $V=96 \text{ м}^3$. Плотность насыщенного пара при $t = 19^{\circ}\text{C}$ равна $\rho = 1,63 \cdot 10^{-2} \text{ кг/м}^3$.

Таблица 2 - Требования к микроклимату в горячем цехе - помещении для выпечки кондитерских изделий с учетом СНиП и СанПиН:

Период	Температура воздуха $t, ^{\circ}\text{C}$	Влажность воздуха, %	Скорость воздухопотока, $V, \text{ м/с}$
Холодный	17 - 19	40 - 60	0.2
Теплый	19 - 21	40 - 60	0.2

2) 54.01.20 «Графический дизайн»

Определите период (T) и угловую скорость (ω) вращающейся рекламной конструкции, если известно, что частота вращения $\nu = 3 \text{ об/мин}$.

3) 43.01.02 «Парикмахер»

3. Рассчитайте потребление электрической энергии в парикмахерской за месяц (30 дней), данные для расчета приведены в таблице. Тариф за электроэнергию 3,61 руб *кВт*час.

Таблица 3 – Потребление электрической энергии в парикмахерской

Электрический прибор	Количество	Номинальная мощность, $P, \text{ кВт}$	Время работы электроприборов $t, \text{ час}$	Работа электрического тока в месяц, $A, \text{ кВт}\cdot\text{ч}$	Электроэнергия руб. *кВт*час
Освещение (лампочки светодиодные)	8	0,013	5		
Фен для волос	3	1,5	0,75		
Выпрямитель (утюжок) для волос	3	0,035	0,3		
Машинка для	2	0,02	0,5		

стрижки					
Сушуар	1	0,85	1,5		
Кондиционер	1	2	2		
Электрический чайник	1	2	0,1		
Микроволновая печь	1	1	0,15		
Компьютер на ресепшоне	1	0,15	8		
Итого:					

Главными показателем заинтересованности применения ПОЗ на учебных занятиях является желание студентов участвовать в процессе их разработки. Рассмотрим задачи, составленные студенткой II курса ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический колледж имени В.П. Омельченко Посадских Е. О. (гр. 170, профессия СПО 43.01.02 «Парикмахер»):

1) Определите, какой длины лампу нужно установить в потолок парикмахерского зала по диагонали, если известно, что зал имеет прямоугольную форму с площадью 12 м^2 и длиной 4 м.

2) В парикмахерском салоне необходимо реставрировать 4 пуфика, в форме прямоугольного параллелепипеда. Вычислите затраты ткани для обтяжки пуфиков, если его высота 60 см, а стороны основания – 30 см.

Таким образом, для того, чтобы ПОЗ стала механизмом развития предпринимательских компетенций при подготовке рабочих среднего звена, необходимо разработать комплект заданий, в ходе реализации которых, с применением сформированных методик решения ПОЗ, можно увидеть применяемые виды компетенций и провести экспертную оценку результатов деятельности. Решая ПОЗ разного уровня сложности в установленной последовательности, студенты не только отходят от шаблонных задач традиционного обучения, но и сами разрабатывают новые задачи, которые реализуют набор предпринимательских компетенций.

Список литературы

1. Ревин И.А., Цыбулевская Д.Л. Развитие предпринимательских компетенций у студентов технического вуза // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2-1.;

2. Скоробогатова, Н. В. - Наглядное моделирование профессионально-ориентированных задач в обучении математике студентов инженерных направлений технических вузов: автореферат диссертация кандидата педагогических наук: 13.00.02 / Ярославль, 2016. – 183 с.

3. Трусова Л.А. Особенности использования методологии компетенций при оценке деятельности молодых предпринимателей // Среднее профессиональное образование, 2012, №5, с.10-13.

4. Управление организацией [Текст] : учеб.пособие по специальности «Менеджмент организации» / Л. И. Лукичева ; под ред. Ю. П. Анискина. – 2-е изд.– М. : Омега – Л., 2011 – 360 с.

Г.Т. Ишбулатова, преподаватель ОБЖ,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ В КОЛЛЕДЖЕ

***Аннотация.** В статье анализируются проблемы модернизации профессионального образования с учетом меняющегося рынка труда. Рассматриваются предпринимательские компетенции как эффективный механизм подготовки студентов к рабочим профессиям. Разработаны конкретные практические рекомендации по формированию предпринимательской компетенции в рамках колледжа.*

***Ключевые слова:** предпринимательские компетенции, модернизация, профессиональное образование.*

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 – к выпускникам колледжей.

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.

Несмотря на то, что предпринимательство в современных условиях России выдвигается на передний план как наиболее экономически продуктивная форма хозяйствования, эффективные программы подготовки будущих управленцев к осуществлению предпринимательской деятельности отсутствуют.

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» [1].

Процесс формирования знаний в сфере предпринимательской деятельности неразрывно связан с психологическими особенностями личности студента, мотивами его поведения и деятельности, а также с его возрастными особенностями.

Современного студента интересует не только теория, но и практика. Уже на теоретических занятиях, на учебной и производственной практиках молодой человек задумывается о том, насколько его знания, умения и навыки будут востребованы в современном обществе. И это предельно актуализирует его стремление овладеть предпринимательскими компетенциями.

Предпринимательская компетентность выпускника колледжа определяется как составляющая профессиональной компетентности, обеспечивающая направленность деятельности выпускника на достижение

коммерческого результата в реализации технических, социальных и других проектов [2].

Актуальность данной статьи 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 выпускников, 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 колледжей, особенно в области предпринимательской деятельности.

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

Основной целью предпринимательского образования обучающихся нашего колледжа должно быть – формирование у них первоначальных знаний по основам предпринимательства и умении применять имеющиеся знания из различных областей при организации малого бизнеса.

Например, подготовка студентов к предпринимательской деятельности в условиях профильного обучения должна быть направлена на формирование положительной мотивации в изучении предпринимательских дисциплин и участию в предпринимательской деятельности; приобретение обучающимися знаний основ предпринимательской деятельности; формирование предпринимательских умений и навыков; развитие качеств личности, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности (инициативности, предприимчивости, уверенности в себе, самостоятельности и других).

С целью развития малого производства и привлечения студентов к общественно-полезному труду в колледже можно создать мини-предприятия, которые будут способствовать приобретению теоретических и практических знаний и умений, успешной социализации выпускников в условиях рыночной экономики.

Мы считаем, что в нашем колледже также необходимо создать «Уголок юного предпринимателя», где будет размещена специальная литература по экономическим, правовым вопросам ведения предпринимательской деятельности.

Необходимо внедрить, разработать схему интеграции деловой игры в образовательный процесс. Создать учебно-игровое практико-ориентированное пространство (деловая игра), в котором, играя различные роли, будут взаимодействовать обучающиеся, педагоги, психолого-педагогическая служба. Огромную роль играют приобретаемые навыки социального взаимодействия, игровая деятельность вызывает повышенный интерес со стороны обучаемых, проявляется не только интеллектуальный потенциал игрока, но и его личностные качества, вырабатываются инициатива и самостоятельность в принятии решений.

Нужно принимать активное участие обучающихся колледжа в различных творческих конкурсах, как «Предприниматель», «Фирма», которые проводятся с целью повышения уровня знаний и знакомства в сфере предпринимательской деятельности, формирования у студентов профессиональной перспективы в предпринимательстве. Ежегодно активно принимать участие в окружных, районных ярмарках.

Таким образом, в колледже создаются все условия для использования потенциала молодого поколения, формирования экономической грамотности, культуры труда, трудовой этики и коммуникабельности, получают навыки рекламной и коммерческой деятельности, осваивают управление малым предприятием.

Список литературы

1. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело. Выпуск 1 Предприниматель и предпринимательство. - М. : Прогресс-Универс, 1991.
2. Гражданский кодекс РФ: Федеральный закон 30.11.1994 года № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32, ст. 3301,
3. Loyko O., Ivaniva S., Rudneva E. Vocation Education in global community // Policy and Educational Development in a Global Context. - Hong Kong, 2014. - P. 50.
4. Гладилина И. П., Гришакова О. П., Трусова Л. А. Формирование предпринимательских компетенций у школьников с использованием возможностей социального партнерства. - М. : Альфа, 2010.

*Е.А. Каминская, преподаватель
А.О. Письменная, мастер п/о
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ СЕРВИСА

Аннотация. В статье анализируются проблемы реализации компетентностного подхода при формировании предпринимательской компетенции.

Ключевые слова: предпринимательские компетенции, компетентностный подход, профессиональное образование, конкурентоспособность выпускника.

В основу современных технологий подготовки специалистов заложен компетентностный подход [2, с. 314]. Реализация компетентностного подхода связана с удовлетворением потребности человека в профессиональном образовании, обогащающем возможности его осуществления, с формированием стратегий личностного и профессионального развития. Именно такой подход позволяет обеспечить конкурентоспособность специалистов. Термин «*профессиональная компетенция*» чаще всего определяет способность специалиста выполнять

задачи в соответствии с заданными стандартами. В подходах к пониманию профессиональных компетенций можно выделить два основных направления толкования понятия компетенции: способность человека действовать в соответствии со стандартами, характеристики личности, позволяющие ей добиваться результатов в работе.

Существует несколько подходов к описанию компетенций. Первый можно условно назвать «функциональным», поскольку он основан на описании задач и ожидаемых результатов, а второй - «личностным», так как в фокусе – качества человека, обеспечивающие успех в работе [1].

Список профессиональных компетенций выпускника специальности 43.02.13 «Технология парикмахерского искусства» формируется в соответствии с требованиями ФГОС СПО. Для обеспечения конкурентоспособности выпускника в соответствии с запросами регионального рынка труда и возможностями продолжения образования модельер-художник должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности [3].

Одной из профессиональных компетенций, которую необходимо формировать в ходе обучения модельера-художника, является *ПК 3.3 Выполнение художественных образов на основе разработанной концепции.*

В ходе формирования данной компетенции студент должен:

- знать: значение художественного образа в развитии парикмахерского искусства, особенности создания коллекции подиумных и конкурсных работ;
- уметь: разрабатывать и выполнять конкурсные и подиумные работы в сфере парикмахерского искусства, использовать образовательно-развивающие возможности информационных технологий, работать с информационными потоками в процессе подготовки к показам и мастер-классам, самостоятельно осваивать перечень конкурсных видов работ текущего года;
- иметь практический опыт: выполнения конкурсных и подиумных работ в сфере парикмахерского искусства.

Мы считаем, что для формирования профессиональных компетенций основными направлениями работы должны стать конкурсы профессионального мастерства и мастер-классы.

Конкурс – один из путей достижения успеха. Конкурсы парикмахерского искусства способствуют популяризации профессии парикмахера и стилиста, обеспечивают конкурентноспособность и востребованность молодых специалистов на рынке труда, позволяют выстроить социальное партнерство с работодателем, выделить талантливую молодежь, получить опыт от ведущих специалистов в области парикмахерского искусства. У студентов, поучаствовавших в конкурсах, повышается профессиональный уровень, оттачивается техника, дисциплина, моральные и личностные качества (настойчивость, целеустремленность, уверенность в себе, трудолюбие). Начиная с третьего курса обучения, студенты пробуют участвовать в городских и областных конкурсах по парикмахерскому искусству:

- Городской конкурс профмастерства по парикмахерскому искусству, декоративной косметики и ногтевому сервису «Экспрессия» г. Магнитогорск.
- Открытый чемпионат по парикмахерскому искусству, нейл-дизайну и декоративной косметике на кубок России «Невские берега» Санкт-Петербург.
- Региональный Чемпионат «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) по компетенции «Парикмахерское искусство».

Направление *мастер-класс* – одно из самых эффективных форм формирования профессиональных компетенций. Его преимущество заключается в уникальном сочетании короткой теоретической части с индивидуальной работой, направленной на приобретение и закрепление практических знаний и навыков. Мастер-класс дает студентам возможность узнать о новинках салонных работ, познакомиться с новыми технологиями, методами и авторскими разработками. Такие встречи дают студентам

возможность живого общения, заряжают положительной энергетикой, мотивируют профессиональные качества.

Для студентов основными задачами мастер-класса являются:

- мотивирование личностного и профессионального развития;
- формирование профессиональной компетентности;
- освоение социально-коммуникативных, общепрофессиональных и специальных компетенций;
- формирование индивидуального стиля профессиональной деятельности;
- проектирование альтернативных сценариев своего профессионального будущего.

В рамках направления мастер-класс для студентов 2-4 курсов проходят уроки взаимообучения, где студенты старших курсов делятся своими знаниями и умениями со студентами младших курсов.

Таким образом, реализация компетентностного подхода в профессиональном образовании художника-модельера будет способствовать достижению его основной цели – подготовке квалифицированного специалиста соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности.

Список литературы

1. Герасимова М. С. Структурно-содержательная модель формирования технологической компетенции студентов колледжа // АНИ: педагогика и психология. 2017. №1 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strukturno-soderzhatelnaya-model-formirovaniya-tehnologicheskoy-kompetentsii-studentov-kolledzha> (дата обращения: 14.10.2018).
2. Панова Л.П., Плугина Н.А., Каминский А.С. Принципы реализации метода проектов в условиях компетентностного обучения // Мир детства и

образование: сб. материалов XI междунар. науч.-практ. конф. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2017. С. 313-316.

3. Приказ Министерства образования и науки РФ от 9 декабря 2016 г. № 1558 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.13 Технология парикмахерского искусства». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71471438/#ixzz5WqX1YJfb> (дата обращения: 10.10.2018).

*М.Н. Комиссарова, заведующий гуманитарным
отделением, к.п.н., член РАСО,
Н.А. Егорова, заведующий кафедрой
социально-экономических дисциплин
О.В. Королева, педагог-организатор
ГБПОУ «Магнитогорский педагогический колледж»,
г. Магнитогорск*

УЧАСТИЕ В ЧЕМПИОНАТЕ «WORLDSKILLSRUSSIA» КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

***Аннотация.** В статье представлен опыт участия в чемпионате WorldSkillsRussia.*

***Ключевые слова:** предпринимательские компетенции, молодежное предпринимательство, бизнес-план, финансовые документы, разработка веб-ресурса.*

Мы живём в эпоху рыночных отношений, вынуждающих меняться и совершенствоваться как людей, так и многие предпринимательские структуры, чтобы не просто выживать, а расти и развиваться, получать прибыль и процветать. В современных условиях развитие предпринимательства становится одной из главных стратегических целей экономической политики страны.

На современном этапе развития общества увеличивается потребность в формировании молодых предпринимателей, которые способны играть активную роль в бизнесе, экономике и обществе в целом. На совещании Правительства Российской Федерации по вопросам развития

предпринимательства (14 мая 2008 года) была поставлена задача – к 2020 г. добиться 60-70% занятости активного населения страны предпринимательской деятельностью.

Необходимо отметить, что в учреждениях среднего профессионального образования проводится работа со студентами по освоению технологий поиска работы, по овладению приемами правильного поведения во время собеседования, студентов обучают приемам написания резюме и самопрезентации. Однако навыки предпринимательства у выпускников развиты недостаточно, в то время как именно молодежь обладает большим потенциалом и способностью к предпринимательской деятельности по отношению к другим возрастным категориям.

Подготовка студентов к условиям рынка предполагает приобщение их к основам предпринимательской деятельности. Социальными факторами, определяющими актуальность данной задачи, являются престиж предпринимательства, перспективы его развития в России, а также интерес молодежи к новым формам хозяйствования.

Ключевую роль в подготовке студентов к предпринимательской деятельности, формировании предпринимательских компетенций становится участие в конкурсе профессионального мастерства WorldSkillsRussia компетенция: «Предпринимательство» (R11 Entrepreneurship). Предприниматель – тот, кто проявляет инициативу, организуя свое дело в целях получения прибыли в форме оказания услуг, торговли или производства. Как разработчик бизнеса, предприниматель занимается разработкой и оценкой бизнес-плана, включая такие аспекты, как: финансовые документы, структура компании, целевая аудитория; аналитической подготовкой потенциальных возможностей роста компании, а также последующей поддержкой и мониторингом ее реализации.

Региональный Чемпионат по компетенции «Предпринимательство» проводится по модульному принципу в два этапа: заочный и очный, представляет собой командные соревнования, проводимые в трех-четырёх

дневной срок, ориентированные на реальные жизненные условия и среду. В группах участников представлено по два человека. В задачу участников входит разработка и презентация предпринимательского проекта на основе бизнес-плана для экспертной оценки жюри Чемпионата. На протяжении конкурса, каждый день решая различные задачи, участники управляют развитием компаний (проектов), работают в условиях, приближенных к настоящей работе в реальной экономике, выполняя задачи, указанные в проекте. Компетентность участников оценивается через их применение на практике.

Для участия в региональном чемпионате «Молодые профессионалы WorldSkillsRussia-2019» командой ГБПОУ «Магнитогорский педагогический колледж» был создан бизнес-план современного лид-генератора «Smrtdsgn» (Смарт-дизайн).

Разработчики проекта: Королёва Ольга, Гусенко Алексей.

Проект: «Smrtdsgn» – агентство по digital продвижению бизнеса. Основными направлениями деятельности являются: разработка сайта, web-дизайн и трафик.

Покупатель: средний и малый бизнес Российской Федерации.

Сегмент: культура, дополнительное образование, сервис.

Актуальность бизнес-проекта состоит в разработке веб-ресурса, позволяющего доносить информацию до большого количества потенциальных и реальных пользователей продукта. Веб-ресурс позволяет:

- 1) предоставлять информацию о компании, ее товарах или услугах сжато и одновременно полноценно;
- 2) сообщать о новостях фирмы, об изменениях в прайсе или режиме работы;
- 3) отражать отзывы благодарных клиентов.

Цель компании: выход и укрепление на рынке современного лид-генератора «Smrtdsgn», путем привлечения B2B клиентов (сервис, культура, доп.образование) за счет веб-дизайна и разработки сайтов в течение января-апреля 2019 года.

В процессе работы над проектом участниками Чемпионата были выполнены следующие задания, способствующие развитию компетенции в области предпринимательства.

1. Выявление уникального торгового предложения компании – таблица 1.

Таблица 1 – Уникальное торговое предложение

Сегмент	Социальная значимость
• Сервисные компании; • Культура; • Дополнительное образование.	• Поддержка цифровой экономики; • Поддержка молодых и будущих специалистов; • Создание свободной среды.

2. Для выявления конкурентов произведен анализ конкурентной среды – таблица 2.

Таблица 2 – Анализ конкурентной среды

Критерий/компания	Веб-студия «CeteraLabs» 	Digital- агентство «Xpage» 	Веб- интегратор «Факт» 	Веб- студия «Webest» 	«Smrtd sgn»
Направление предоставляемых услуг	5	3	3	5	4
Доля рынка	5	3	4	3	1
Ценовая политика	2	3	2	4	5
Разработка и сопровождение	4	3	5	3	5
Личный сайт компании разработчика	4	4	5	4	5
	20	16	24	19	20

При анализе конкурентов была выявлена ниша, на которую необходимо ориентироваться. На карте конкурентов представлены крупные игроки, которые уже заняли достаточно большой объем в премиум сегменте, а фрилансеры «атаковали» низкий ценовой сегмент, что позволяет понять - средний бизнес готовый платить среднюю цену, еще не занят.

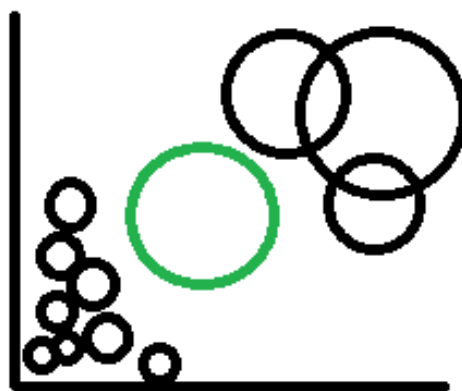


Рисунок 1 – Конкурентная карта

3. Составление структуры бизнес-процессов компании (подготовительный) представлено на рисунке 2.

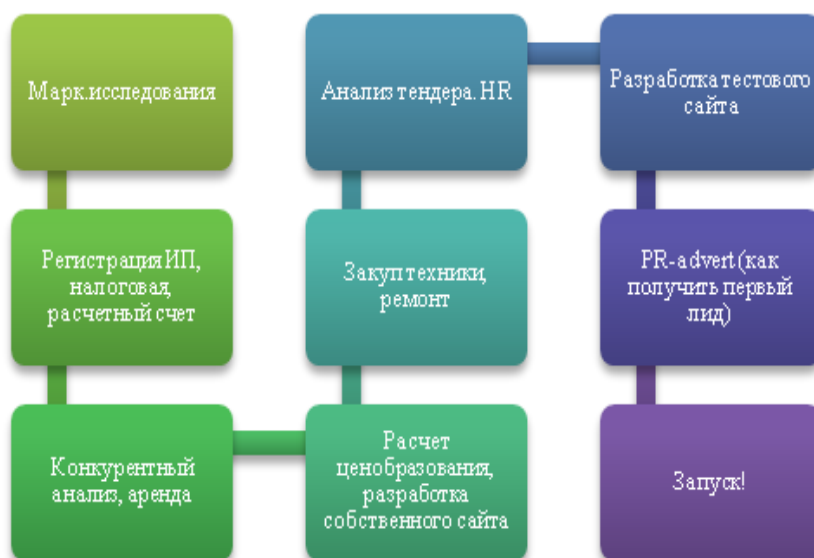


Рисунок 2 – Структура бизнес-процесса

После запуска и получения первых заказов планируется основной процесс деятельности. Он включает в себя функции и зоны ответственности всех работников компании. Так, в зону ответственности арт-директора входят: сбор информации по проекту, разработка и презентация концепции и дизайна, отчеты заказчику, правки, прототипирование, дизайн предполагаемого сайта. В зону ответственности аккаунт-менеджера входят: брифинг, документация, обратная связь, копирайтинг, тестирование, трафик.

4. Разработка маркетингового плана компании. Чтобы определить свои сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, нами был произведен SWOT-анализ.

Таблица 3 – SWOT - анализ

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренняя среда	1. Востребованность на рынке услуг предоставляемых «Smrtdsgn»	1. Малое количество приверженных клиентов
	2. Предоставление полной «упаковки» бизнеса, включая сопровождение	2. Не занимает лидирующие позиции на конкурентном рынке
	3. Оптимальное количество квалифицированных сотрудников	3. Достаточно ограниченный спектр предоставляемых услуг
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	1. Стать конкурентоспособным на рынке	1. Большая конкуренция на рынке с подобным набором услуг
	2. Создание и поддержание репутации	2. У многих веб-агентств есть свои приверженные клиенты
	3. Расширение спектра предоставляемых услуг	

SWOT-анализ позволил: 1) определиться с маркетинговой стратегией – дифференциация – выявление существенных отличительных особенностей продукта в ходе его исследования; 2) выявить каналы сбыта продукции – контекстная реклама и сайт Behance.

5. Определение устойчивого развития. Социальная ответственность – важная составляющая понятия об устойчивом развитии бизнеса.

Исследование применения принципов устойчивого развития в digital-деятельности привело к разработке стратегии реализации бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.

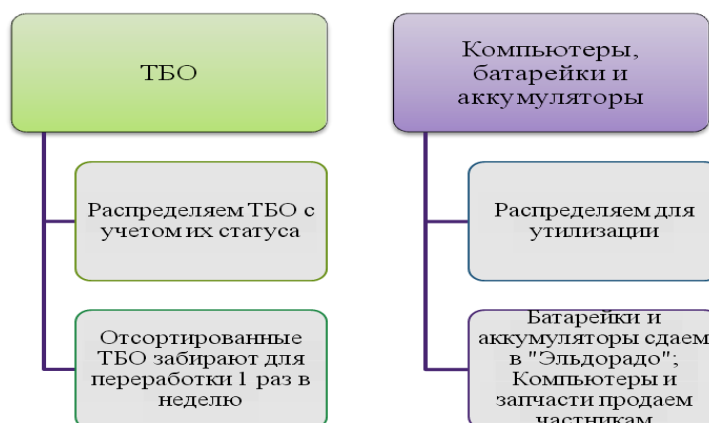


Рисунок 3 – Устойчивое развитие бизнеса

6. Создание технико-экономического обоснования проекта: первоначальные вложения, обоснование ценообразования, смета создания одного корпоративного сайта и другие экономические показатели. Рассмотрим финансовый прогноз на ближайшие 2 года:

Наименование	1 квартал (руб.)	2 квартал (руб.)	3 квартал (руб.)	4 квартал (руб.)	2020 год (руб.)
Доходы от продаж корпоративного сайта	900000	2400000	3000000	3600000	25 000000 (27540000)
Доход от продаж лендинга	500000	750000	900000	900000	
Доход от продаж РК	120000	240000	360000	300000	
Итого доходов:	1320000	3390000	4260000	4800000	
Расходы					
Переменные					
ЗП	181157	1196131	1484275	1772419	7812558
% 30,2	86976	319392	478368	565344	
Маркетинг	40000	50000	70000	40000	
Итого переменных:	308113	1565523	2032643	237776	
Постоянные					
Аренда	28500	28500	28500	28500	677168
Налог ИП	8000	8000	8000	8000	
Амортизация	9999	9999	9999	9999	
Сервис	3000	3000	3000	3000	
Программы	19326	19326	19326	19326	
МРОТ	100467	100467	100467	100467	
	169292	169292	169292	169292	
Итого всех расходов:	477423	1734813	2201933	2547153	1322644
Чистая прибыль:	842577	1655187	2058067	2252847	23677356

Рисунок 4 – Прогноз развития на 2 года

Данный прогноз показывает итоги доходов, расходов и чистую прибыль компании. Из рисунка 4 видно, что первоначальные вложения окупятся уже в первом квартале 2019 года. Прогноз дает нам возможность увидеть затраты на маркетинг, ежеквартальные выплаты заработной платы, отчисления в пенсионный фонд и другие важные для нас показатели.

Таким образом, решая задачи по: 1) обоснованию формы собственности компании и необходимые правовые шаги для ее установления; 2) обсуждению продукта и/или услуги, которые будут предложены бизнесом; 3) анализу рынка; 4) обсуждению результатов исследований; 5) разработке маркетингового плана; 6) анализу местоположения, рыночных планов и

типовых маркетинговых материалов – были в значительной мере сформированы компетенции, необходимые для ведения предпринимательской деятельности и открытия собственного бизнеса.

К данным компетенциям можно отнести:

- определение роли каждого члена команды в бизнесе;
- умение обосновать выбор сферы бизнеса;
- умение описать какие-либо из потребностей клиентов, которые бизнес будет удовлетворять;
- умение описать отрасль, к которой будет относиться бизнес;
- способность дать обзор вашего целевого рынка в рамках выбранной отрасли;
- умение определять цели, задачи и миссию компании;
- умение проанализировать различные формы собственности и обосновать свой выбор;
- описывать требуемые разрешения, лицензии, сертификаты и т.д., в том числе условия их получения;
- описывать общую систему отношений между владельцами и работниками компании;
- объяснять необходимые шаги для изготовления продуктов/услуг;
- изучать затраты на производство продукции;
- представлять список цен на каждый из продуктов/услугу;
- давать обзор ценообразования конкурентов;
- изучать преимущества и недостатки ваших товаров / услуг;
- исследовать поведение на рынке;
- определять и составлять список конкурентов (оценить их сильные и слабые стороны);
- разрабатывать конкурентный анализ и определить уникальность и ценность вашего предложения;
- умение объяснить, как планируется позиционировать свой бренд на рынке и достичь целевого клиента;

- разрабатывать маркетинговый слоган и логотип;
- знать виды конкурентных стратегий;
- объяснять каждодневные бизнес-процессы;
- разрабатывать планы по смягчению рисков;
- рассчитывать первоначальные затраты для первого месяца работы;
- изучать возможные варианты финансирования запуска бизнеса;
- составлять перечень ваших ежемесячных операционных расходов;
- показывать ежемесячные прогнозы продаж и описывать систему учета.

Список литературы

1. Резник С. Д., Игошина И. А., Сочилова А. А. Карьерный менеджмент: учеб.пособие для вузов. Пенза : ПГУАС, 2012.
2. Галкин С. Е. Бизнес в Интернет.- М.: Центр, 2010.
3. Закарян И., Филатов И. Интернет как инструмент для финансовых инвестиций. - СПб.: СПб.: БХВ, 2011.
4. Баженова С. Легко ли быть молодым предпринимателем?// Технология дела. 2012. № 7–8.

*Н.В. Курлянова, преподаватель общественных дисциплин,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

***Аннотация.** В статье характеризуются основные этапы предпринимательства в России с исторической точки зрения, показана роль отдельных политических лидеров государства и предпринимателей в становлении и развитии предпринимательства России с древнейших времен и до наших дней.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, купечество, торговля, промыслы, мануфактурное производство, монополия.*

Российское предпринимательство существует тысячу лет. Оно переживало различные периоды: становление, расцвет, застой, практически прекращало свое существование в период советской власти и вновь возрождалось. Такая сложная судьба российского предпринимательства

объясняет интерес общества к истории российского предпринимательства, осмыслению его опыта. Заметно стремление к возрождению традиций предпринимательства, накопленных в дореволюционный период, к познанию истинных черт российского предпринимательского класса, лучшие представители которого отличались деловой хваткой, предприимчивостью, размахом, многосторонней деятельностью на ниве благотворительности и меценатства.

Древнерусское государство, созданное в конце IX в., складывается путем объединения восточнославянских племен, располагавшихся вдоль знаменитого торгового пути «из варяг в греки». Торговля являлась одной из основ хозяйственной жизни славян.

Оплотом развития предпринимательства на Руси становились города, в которых сосредотачивались массы товаров, распределяемые отсюда как по стране, так и за рубеж. Вокруг городов возникало множество торговых и промысловых поселений. Сюда сходились для торговли купцы, бобровники, бортники, звероловы, лыкодеры и другие тогдашние «промышленники» [6]. Места эти получали названия погостов. После принятия христианства здесь совершались сделки, заключались договоры, отсюда пошла традиция ярмарочной торговли. В подвалах церквей хранился необходимый для торговли инвентарь, складывались товары, а также хранились торговые договоры.

Купцы и предприниматели в Древней Руси не были выделены в отдельное сословие. В предпринимательской деятельности принимали участие все слои общества (в том числе князья и бояре). По словам византийского императора Константина Багрянородного, русские купцы в ноябре отправлялись вглубь страны, на погосты, чтобы распродать византийские товары и скупить товары для зарубежной торговли на следующий год. Весной они возвращались в Киев, а из Киева на судах добирались до Царьграда. В данном городе русские купцы пользовались различными льготами. Шесть месяцев они торговали в Царьграде и возвращались к себе на родину не ранее октября [2]. Такая предпринимательская деятельность велась Русью не одно столетие.

Круговорот торговой жизни сыграл огромную роль в освоении и объединении русских земель.

Русские купцы вели торговлю не только с Царьградом. Большая торговля велась с варягами, у которых покупали бронзовые и железные изделия (особенно мечи и топоры), олово и свинец, а также с арабами, откуда в страну поступали бисер, драгоценные камни, ковры, сафьян, сабли, пряности. В 1679 г. Россия заключила с Китаем торговый договор на поставку чая. В то время Китай был единственной страной, которая торговала чаем. Монголы, кочевавшие по обширным степям и пустыням вдоль границ Северного Китая, получали чай в обмен на лошадей. Царь Алексей Михайлович поощрял торговлю и с Востоком, и с Западом. В Москве была основана купеческая компания, организовавшая доставку чая из Пекина верблюжьими караванами через Монголию и Среднюю Азию. Весь путь каравана, в котором на каждого верблюда навьючивалось 15 пудов груза, занимал около года.

Первый русский свод законов «Русская Правда» был пронизан духом предпринимательства. Он мог возникнуть только в обществе, где важнейшим занятием была торговля, а интересы жителей тесно связаны с результатом торговых операций. В своде законов четко были определены такие понятия как краткосрочный и долгосрочный займы, торговая комиссия и вклад в торговое компанейское предприятие, торговый кредит и другие; давался определенный порядок взыскания долгов с несостоятельного должника при ликвидации его дел.

Вплоть до XV – XVI вв. предпринимательство существовало в виде сельских промыслов. Первыми промышленниками в эпоху Ивана Грозного были Строгановы, которые торговали с народами Урала и Поволжья. В 1557 г. Аника Федорович Строганов докладывает при царском дворе о выгодах этой торговли, доказывает необходимость освоения Урала и Сибири. За свои заслуги он получает от царя огромную территорию по Каме в Перми Великой [6].

При Петре I по всей России создаются мануфактуры, бурно развиваются такие отрасли промышленности, как горная, оружейная,

суконная, полотняная. В этот период прославилась семья Демидовых, которые построили 40 заводов, производившие 40% чугуна всей России [1]. Частные предприниматели для устройства фабрик и заводов получали ссуды без процентов, их снабжали инструментами и орудиями производства, освобождали от государственной службы, предоставляли временные льготы от податей и пошлин, беспошлинный привоз из-за границы машин и инструментов, обеспечивали гарантированными государственными заказами. Жалованная грамота 1785 г. Екатерины II намного возвысила положение российских предпринимателей. Введено понятие «именитый гражданин». Он по статусу был выше купца первой гильдии и получал право иметь загородные дачи, сады, заводы и фабрики.

В 1861 г. манифестом Александра II было отменено крепостное право. Вслед за этим последовал ряд реформ. Великие реформы 60-70х годов XIX века разделил историю России на дореформенный период и пореформенный период. Пореформенный период, который продлился до 1913 года, можно назвать «золотым веком предпринимательства». Отмена крепостного права освободила крестьян, дав им и потенциальную возможность для занятия предпринимательством. Великие реформы создали условия для быстрого роста фабричной системы, основанной на применении машин и паровых двигателей, благодаря чему к 80-м годам завершился промышленный переворот в важнейших отраслях: металлургической, горнорудной, угольной. Усиливалась концентрация производства, которая привела к появлению монопольных объединений: «Продамет», «Продуголь», «Продвагон», товарищества братьев Нобель, Российско-американской мануфактуры. Темпы русского предпринимательства в XIX веке были очень высоки. С 1802 по 1881 годы численность фабрик увеличилась почти в 13 раз, а численность рабочих - в 8 раз. Производительность труда за 1804-1863 годы увеличилась почти в пять раз [6].

В 1917 г. был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей. Крупное российское предпринимательство практически перестало существовать. В марте 1921 г. в России была введена новая экономическая политика (НЭП). В промышленном производстве и в сфере услуг было

разрешено частное предпринимательство. Но в июне 1926 г. был введен сверхналог на нэпманов [1]. Заниматься предпринимательской деятельностью стало невыгодно и опасно. Предприниматели стали уходить из производства, а затем из торговли, и предпринимательство вновь перестало существовать.

После долгих лет застоя, характеризующегося, прежде всего, экстенсивной экономикой, в 1985 г. в Советском Союзе началась перестройка, в экономической программе которой был заложен переход к рыночным условиям хозяйствования. В 1986 г. 55 министерств и ведомств, более 100 предприятий, объединений и организаций получили право самостоятельной торговли на внешнем рынке. Ряд постановлений в 1986 г. предусматривал создание совместных предприятий.

В 1987 г. вышел «Закон об индивидуальной трудовой деятельности», положивший начало формированию нового российского предпринимателя. В возрождении предпринимательства можно выделить два этапа.

Первый – этап деятельности людей, которые, рискуя, взялись за новое дело, несмотря на осуждение окружающих. Они открывали видеосалоны, создавали частные страховые компании, издавали свои газеты. Перестройка задумывалась для обновления социализма, и рыночные отношения могли быть использованы лишь как мера выхода из кризиса и создания более цивилизованной экономической модели.

Второй этап возрождения предпринимательства начинается с 1992 г. Новое правительство России провозгласило решительный переход к рынку. Началось создание иного государства, в котором достойное место должно принадлежать предпринимателям.

В настоящее время в России насчитывается около 10000 акционерных предприятий, выше 1500 акционерных коммерческих банков, представлены также и другие предпринимательские структуры. На 1 января 2016г. из общего числа 2711 тыс. предприятий и организаций 73,1 %, находились в частной собственности [5].

Список литературы

1. Бадмаева А. В. История российского предпринимательства // Молодой ученый. - 2012. - №12. - С. 171-172. - URL <https://moluch.ru/archive/47/5844/> (дата обращения: 28.01.2019)
2. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А., Предпринимательство: учеб. для вузов /Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. - 4-е изд., перераб. и доп. (Серия: Золотой фонд российских учебников) ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 735 с.
3. История Российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 248 с.
4. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Под ред. Б. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева. – М.: Фонд “Либеральная миссия”, 2007.
5. Сидоров М.А. Проблемы малого бизнеса в России. // Материалы VI Всероссийской конференции представителей малых предприятий “Малый бизнес – экономическая основа развития местного самоуправления”, состоявшейся 26 апреля 2008 года в Торгово-промышленной палате Российской Федерации.
6. Тимофеева А. А. История предпринимательства в России: учебное пособие. М.: Флинта, 2011. – 256 с.

*О.В. Лихонина, кандидат культурологии,
заместитель директора по УМР
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ У СТУДЕНТОВ СПО В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПЛОЩАДКИ: КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В данной статье рассматривается вопрос о формировании культуры предпринимателя у студентов СПО в рамках реализации программ региональной инновационной площадки. Акцент ставится на выборе форм, методов и видов инновационной педагогической деятельности по реализации проекта РИП. Выделяются

проблемы, связанные с возможностью создания учебной фирмы на базе профессиональных образовательных организаций.

Ключевые слова: *региональная инновационная площадка, предпринимательская культура, молодежное предпринимательство, система СПО*

Важность включения молодежи в предпринимательскую деятельность неоднократно подчеркивали в своих выступлениях и Президент РФ В.В. Путин, и Председатель Правительства Д.А. Медведев, и руководители политических партий, и многие общественные деятели. В своих выступлениях они указывали на то, что молодежное предпринимательство является одним из приоритетов социально-экономической политики государства.

Однако в современном мире молодому человеку достаточно сложно определиться с выбором своей профессии. Еще сложнее принять решение заниматься предпринимательской деятельностью. Многие об этом задумываются, но мало тех, кто ставит перед собой цель – ведение бизнеса. Молодежь – это люди, «в которых заложен большой потенциал, у них есть стремление к переменам. Чаще всего именно молодые люди творчески подходят к решению тех или иных проблем, они амбициозны и полны энергии» [1, с. 925]. Исходя из этого, можно с уверенностью сказать, что молодежь обладает высокой работоспособностью, энергичностью, мобильностью и стремлением идти вперед. Это те качества, которые необходимы для развития экономики и, соответственно, для процветания страны, в развитии которой огромную роль должно сыграть молодое поколение.

В России термин «молодежное предпринимательство» вошло в обиход в 90-е годы XX века в Постановлении Верховного Совета РФ от 03.06.1993 г. №5090-1 «Об основных направлениях государственной молодежной политики Российской Федерации» [4].

Феномен молодежного предпринимательства сегодня активно обсуждается в научных кругах, и почти все исследователи сходятся во мнении, что рассматривать его стоит с учетом особенностей, связанных с

возрастом предпринимателей. Так, Иванова А.В., изучая молодежное предпринимательство в контексте динамического процесса, направленного на формирование новых ценностей в бизнесе, указывает, что «возрастная граница молодых людей должна быть до 35 лет, чтобы относиться к данному сектору хозяйствования» [3, с.12].

Таким образом, молодежное предпринимательство при поддержке государства может стать драйвером развития экономики, способным решить проблему безработицы среди молодых людей, создать новые рабочие места, а также реализовать инновационные идеи. Это подтверждается еще и тем фактом, что более 70% студентов желают сразу после окончания учебы или в ближайшем будущем открыть собственное дело, их привлекает возможность высокого заработка, независимости, реализации творческих способностей, престиж и даже риск.

Говоря о молодежном предпринимательстве, невозможно не осветить вопрос формирования у молодого поколения предпринимательской культуры, которая представляет собой «определенное мировоззрение и понимание целей и способов ведения бизнеса, совокупность форм и методов осуществления коммерческой деятельности» [1, с. 61]. Можно отметить, что базой для формирования предпринимательских компетенций в большей степени определяет культурная составляющая. С учетом отличительных особенностей предпринимательской деятельности «культуру предпринимательства можно трактовать как совокупность принципов осуществления предпринимательской деятельности в соответствии с национальной (общественной) нормативно-правовой базой, обычаями, традициями, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса» [1, с.58]. Составляющими предпринимательской культуры являются: законность, реализация обязательств, честность при осуществлении коммерческой деятельности, разработка «этического кодекса» внутри фирмы, не противоречащему общественным и человеческим нормам и традициям, и следование ему.

Проанализировав современное состояние культуры предпринимателя отечественного бизнеса, многие ученые отмечают, что в России в предпринимательской практике «доминирует неформальное регулирование взаимоотношений (личный опыт); в отношениях с партнерами преобладают агрессивные стратегии; в отношении с персоналом преобладают патерналистские ценности; социальная ответственность предпринимателя находится только на стадии формирования» [1, с.61]. Следовательно, назрела острая необходимость в воспитании высокообразованного культурного предпринимателя. Соответственно, необходимо выбирать такие формы и методы работы и в высшей школе, и в системе СПО, которые позволят сформировать в сознании выпускников созидательную мотивацию к труду путем определения четких жизненных целей, высокий уровень общей и профессиональной культуры и формирование ценностных ориентиров в соответствии с индивидуальными способностями.

В условиях процесса модернизации российского образования заложен принцип опережающего образования, в основе которого лежит ориентация на решение глобальных проблем современности, развитие творческих способностей человека и его умение принимать ответственные решения в условиях неопределенности. Целью опережающего образования, в отличие от традиционного, «признана высокая образованность человека, а не подготовка специалистов узкого профиля. При этом предполагается получение студентом таких знаний и умений, позволяющих выпускнику колледжа адаптироваться в новой социальной и информационной среде, а также воздействовать на нее в интересах сохранения и дальнейшего гармоничного развития человеческого общества и природы» [5].

Наиболее эффективными формами опережающего обучения является создание на базе образовательных организаций бизнес-инкубаторов, центров трудоустройства, а также участие в областных программах по открытию региональных инновационных площадок.

Актуальность открытия региональной инновационной площадки на базе МТК определялась следующим. Так, согласно «Стратегии

инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» основной целью является перевод экономики России на инновационный путь развития. Определен спектр профессий и специальностей, которые призваны обеспечивать функционирование Российской экономики в будущем («Топ-50»), пересмотрены федеральные государственные образовательные стандарты, определяющие условия и содержание подготовки рабочих кадров.

Это диктует ПОО пересматривать процесс подготовки специалистов и рабочих, путем системно-деятельностного подхода в обучении, используя при этом, в том числе, и возможности собственной производственной деятельности. Это становится возможным при реализации современных педагогических технологий. Одной из зарекомендовавших себя сегодня является технология создания учебной фирмы

Так, в январе 2018 года на базе ГБОУ ПОО МТК была открыта региональная инновационная площадка «Учебная фирма как форма организации учебно-производственной деятельности студентов ПОО». В учебную программу РИП включены три специальности: технология парикмахерского искусства, поварское и кондитерское дело, конструирование, моделирование и технология швейных изделий, две из которых входят в перечень ТОП-50.

Целью РИП является: моделирование, теоретическое обоснование комплекса экономических, организационных и педагогических условий по организации процесса прохождения учебной и производственной практик студентов ПОО на базе учебной фирмы, обеспечивающей формирование предпринимательских и профессиональных компетенций обучающихся, востребованных на рынке труда.

Для реализации программы РИП необходимо было создать организационно-педагогические условия с целью эффективной и продуктивной работы по формированию предпринимательской компетенции и культуры предпринимателя у студентов колледжа. Однако уже на первом этапе мы столкнулись с проблемами как организационного, так и образовательного характера. Без освящения этих вопросов невозможно, на

наш взгляд, говорить о качественной подготовке выпускника, владеющего навыками и культурой предпринимателя. Остановимся на некоторых из них.

Так, одним из сложных вопросов является процесс регистрации учебной фирмы на базе колледжа в государственных учреждениях. Законодательно процесс сдачи в аренду площадей и оборудования колледжа под создание фирмы не регулируется. Таким образом, было рассмотрено предложение: создать имитационную учебную фирму в рамках учебной и производственной практики.

Во-вторых, столкнулись с проблемой подготовки (вернее переподготовки и стажировки) педагогических кадров.

Для преодоления этого разрыва и формирования системы предпринимательского образования у преподавателей колледжа было принято решение вступить в Национальную ассоциацию обучения предпринимательству, которая является единственной профильной российской организацией, сфокусированной на вопросах обучения предпринимательству и проведению исследований в данной области. В марте 2018 года МТК стал членом Ассоциации.

В-третьих, решая проблему подготовки предпринимательски грамотного и активного студента, в системе СПО был введен профессиональный модуль «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу», в рамках которого обучающиеся должны получить базовые знания для ведения собственного бизнеса. Однако необходимо отметить, что данный профессиональный модуль не позволяет в достаточном объеме получить те необходимые для открытия и ведения собственного бизнеса профессиональные знания, умения и навыки. Так, были разработаны основные этапы реализации проекта УФ, рассчитанные на 3 года:

1 этап – мотивационный, ориентированный на студентов колледжа. На этом этапе были организованы и проведены встречи с предпринимателями; Круглые столы с обсуждением проблемы молодежного

предпринимательства; мастер-классы по направлениям; участие в конкурсах и проектах. Так, в 2018 году студенты МТК приняли участие в:

- 1) городском проекте «Я планирую бюджет» (апрель, 2018)
- 2) образовательном курсе «Ты – предприниматель» (май, 2018),
- 3) образовательном семинаре по вопросам трудоустройства (август, 2018)
- 4) победили во Всероссийском конкурсе презентаций бизнес-проектов «Бизнес-кейс», представив «Бизнес-проект салона-парикмахерской «Women's paradise»».

В результате первого этапа студентами был разработан пакет бизнес-идей.

2 этап – образовательный, в рамках которого студенты получают теоретические знания по дополнительной образовательной общеразвивающей программе «Основы предпринимательства и управление малым бизнесом», где студентам даются знания по экономике, менеджменту и правовой грамотности. А также в рамках реализации программы проводятся мероприятия по решению кейс-заданий, целью которых является формирование культуры предпринимателя.

Также в рамках предметных декад проводятся классные часы и внеклассные мероприятия по истории предпринимательства «От коробейника до бизнесмена», ролевые игры по организации салона красоты и ателье в рамках уроков математики, деловые игры с применением информационных технологий и так далее.

В рамках учебной и производственных практик студентам дается возможность работать малыми группами по реализации конкретной услуги. Так, студенты самостоятельно распределяют между собой функциональные обязанности управления фирмой: управляющего, экономиста, художника (если это ателье), – и ведут реализацию заказа от начальной точки до его завершения. Таким образом, руководитель практики видит и оценивает организацию работы как внутри микроорганизации, так и работу с клиентом.

Еще одной видом формирования предпринимательских компетенция и культуры предпринимателя в рамках учебной имитационной фирмы является

разработка заказа по пошиву сценических костюмов в работе научного студенческого общества. Принцип организации работы студентов идентичен организации работы по практике, с одним лишь отступлением – нужно не просто отработать заказ, нужно еще провести исследование (проследить историю создания сценического костюма конкретного персонажа ведущих художников-модельеров, изучить и проанализировать литературный текст). Подобным образом была организована исследовательская работа «Коллекция театральных костюмов по мотивам сказки Л.Кэрролла «Алиса в стране чудес».

Предполагаемым результатом данного этапа является разработка и защита бизнес-проектов с привлечением в качестве экспертов ведущих работодателей и предпринимателей.

3 этап – практический, на котором студенты в рамках учебной фирмы реализуют свои бизнес-проекты.

Таким образом, отвечая на приоритетные задачи государства, многие учебные заведения (как ВУЗы, так и ПОО) открывают и реализуют программы бизнес-инкубаторов, региональных инновационных площадок. Для ГБОУ ПОО МТК в реализации региональной инновационной площадки «Учебная фирма как форма организации учебно-производственной деятельности студентов ПОО» одной из задач является формирование у студентов культуры предпринимателя, которая позволит им не только заниматься предпринимательской деятельностью как таковой, но и создавать благоприятный имидж предприятия.

Список литературы

1. Буторина О.В., Фукалова Ю.С. Культура предпринимательства: сущность и составляющие // Российское предпринимательство. – № 24 (222) / декабрь. – 2012. – С.58-62.
2. Голобков А.С., Немцова Д.В. Проблемы и перспективы развития молодежного предпринимательства в Приморском крае // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – №6. – 2016. – С.925-928.

3. Иванова А.В. Комплексная оценка факторов развития молодежного предпринимательства в университетской среде: автореф. дис...канд. эконом. наук. - Екатеринбург, 2013.
4. Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 03.06.1993г. №5090-1 // СПС «Гарант».
5. Организационно-педагогическое обеспечение развития образовательной системы колледжа и выполнения требований к качеству подготовки специалистов [Электронный ресурс] // Режим доступа: bibliotk.narod.ru/teoria/glava4.doc (дата обращения: 15.02.2019).
6. Хафизова Ю.Ф. Молодежное предпринимательство как перспективный способ решения проблем в области трудоустройства молодежи // Портал научно-практических публикаций [Электронный ресурс]. URL: <http://portalnp.ru/2018/06/9989> (дата обращения: 23.09.2018)
7. Шумик Е.Г., Белик Е.В., Блинов М.П. Молодежное предпринимательство: проблемы и пути решения // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2017. – №40. – С.184-192.

*В. В. Назарова
преподаватель иностранного языка, магистр
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

МЕТОД ПРОЕКТОВ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ НА УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается экспериментальный опыт формирования предпринимательской компетенции у студентов технологического колледжа в процессе работы над проектом по созданию видео мастер-классов по изготовлению десертов.*

***Ключевые слова:** коммуникативные компетенции, предпринимательская компетенция, иностранный язык, метод проектов, студент, технологический колледж.*

Перемены, произошедшие в нашей стране за последние годы, определили новый социальный заказ общества на систему образования в целом и подготовку компетентных специалистов в частности.

Сложившаяся в нашей стране ситуация требует немедленного и эффективного включения потенциала развития, носителем которого являются студенты колледжей и ВУЗов. Тема молодежного предпринимательства является одной из приоритетных. Эту тему широко обсуждают в связи с принятыми Основами государственной молодежной политики. В настоящее время резко возрастает социальная нагрузка на молодежь, повышается ее роль в укреплении позиции РФ в мировом сообществе и обеспечении конкурентоспособности нашей страны. Поэтому потребность общества в инициативной, энергичной, целеустремленной молодежи, способной к предпринимательской активности чрезвычайно высока. Педагогам необходимо искать механизмы формирования у студентов необходимых знаний, качеств, а также готовности к предпринимательской деятельности.

Под предпринимательскими компетенциями понимают «круг вопросов, в которых человек обладает авторитетностью, познанием, опытом для успешного ведения предпринимательской деятельности; поведение, демонстрируемое в процессе эффективного выполнения задач в бизнесе» [6].

В настоящее время нет единого перечня предпринимательских компетенций. Первая попытка их изучения была предпринята в ходе кросс-культурного исследования, проведенного Агентством международного развития США (USAID) (Mansfield,R.S., McClelland,D.C, Spencer,L.M., Santiago,J. (1987).

В результате был составлен набор компетенций высокоуспешных предпринимателей.

1. Компетенции достижения (инициатива, видит и использует возможности, забота о высоком качестве работы, обязательства в рамках контракта, ориентация на эффективность).

2. Компетенции мышления и решение проблем (систематическое планирование, решение проблем).

3. Директивность и контроль (настойчивость, контроль).

4. Ориентация на других (признание важности деловых взаимоотношений).

Л.А. Трусовой была представлена модель общих предпринимательских компетенций студентов, которые можно формировать для более целенаправленной и эффективной подготовки молодого поколения к построению деловой карьеры и успешному ведению предпринимательской деятельности в будущем. К ним относятся: «Успехи и достижения» - инициатива, использование возможностей, владение и использование информации, настойчивость в стремлении к успеху, ответственность за обязательства, повышение эффективности деятельности; «Лидерство» - уверенность в себе, влияние и убеждение, умение работать в команде и быть лидером, директивность, повышение уровня образованности; «Предпринимательское мышление» - целенаправленность и планирование, генерирование и оценка идей, результативность действий, разрешение проблемных ситуаций; «Взаимодействие и отношения» - надежность и честность, признание важности деловых отношений, развитие деловых контактов, имидж; «Образование» - наличие знаний и умений в области ведения предпринимательства, стремление к самосовершенствованию, ориентация в профессиональной сфере, «Личностные возможности» - работоспособность и трудолюбие, опыт и экспертиза, самоорганизация, осознание собственных возможностей, креативность и нестандартное мышление, последовательность [6].

Наряду с профессиональными компетенциями (знания в области экономики, бизнеса, финансов и др.) и личностными (стремление к достижению успеха, инициативность, самостоятельность в постановке целей) авторы указывают на важность социальных компетенций [3, 4] (умение

работать в команде, взаимодействовать с другими людьми, сотрудничество и др.).

В профессиональной деятельности молодому специалисту приходится проходить профессионально-предметную и социальную адаптацию. Социальная адаптация состоит в развитии социальных качеств (согласования и взаимодействия с другими людьми, сотрудничества, взаимопомощи, общения и взаимодействия в процессе труда, принятия совместных решений). Этот процесс протекает особенно сложно для молодого специалиста, поскольку развитие названных качеств не включено в учебный процесс и содержание образования. Поэтому необходимо искать такие методы, которые обеспечивали бы развитие всего комплекса предпринимательских и коммуникативных компетенций.

Решение этой проблемы представляется в области применения в обучении метода проектов. С его помощью происходит моделирование, имитация профессиональной деятельности.

Данному методу можно найти применение на любых этапах обучения, в работе со студентами разных возрастных категорий и при изучении материала различной степени сложности, он адаптируется к особенностям всех без исключения учебных дисциплин и в этом он универсален. При этом необходимо придерживаться основных требований к его реализации в образовательном процессе обучения.

Обучение с использованием метода проектов базируется на самостоятельной активности студентов, так как истинное обучение идет через деятельность. Педагог должен не столько обучать, сколько подавать мысль, и не столько излагать, сколько наводить на мысль. [5]

Проект ценен тем, что в ходе его выполнения студенты учатся самостоятельно приобретать знания, получают опыт познавательной и учебной деятельности.

В качестве итоговой самостоятельной работы в выпускной группе специальностям «Технология продукции общественного питания» и

«Поварское и кондитерское дело» студентам было предложено выполнить проект - «Создание видеоролика - «Мастер-класс приготовления десерта на английском языке»

Тема проектной работы – «Создание видеоролика: «Мастер-класс приготовления десерта на английском языке» – предполагает написание сценария, подбор действующих лиц, выбор соответствующей рецептуры, способа приготовления и подбор продуктов. Также необходимо выполнить перевод рецептуры и последовательности действий на английский язык.

Целью является научить студентов правильно использовать в речи иноязычную профессиональную лексику для дальнейшего формирования иноязычной коммуникативной компетенции.

Задачи:

- дать базовую лексику;
- обучить основным приемам работы;
- научить создавать;
- дать основные понятия.

Сроки реализации: 10 учебных занятий.

Дидактический материал. Инструкционные карты, электронные ресурсы, технологические карты, словари профессиональной лексики.

Формы подведения итогов: текущий контроль тестирование, защита проектов, зачёт.

Результатом работы над проектом стали видеоролики «Мастер класс по приготовлению десертов (профитроли, чизкейк, капкейк)», в котором для студентов специальности «Технология продукции общественного питания» детально описана и показана последовательность приготовления десертов на английском языке (с переводом на русский). Студенты показали умение самостоятельно и избирательно применять профессиональную лексику и адекватно пользоваться грамматическими конструкциями.

Следует отметить то, что создание проекта было встречено студентами с огромным энтузиазмом, они очень быстро смогли распределиться на

группы. В группах буквально с первых часов занятий обнаружили лидеры, которые распределили роли и задания. Контроль преподавателя заключался в корректировке плана работы над проектом, в корректировке последовательности действий и итоговом контроле сценария и перевода. В течение всего периода работы вмешательство преподавателя в работу было минимальным.

Таким образом, при работе над проектом студенты были поставлены в условия, в которых не только моделировали и имитировали профессиональную деятельность, но и проявляли:

1 Предпринимательские компетенции – (инициатива, видит и использует возможности, забота о высоком качестве работы, обязательства в рамках контракта, ориентация на эффективность) [6].

2. Коммуникативные компетенции (осознание важности деловых взаимоотношений, умение объяснить задачу, знание английского языка, способов взаимодействия с окружающими и удаленными событиями и людьми; навыки работы в группе, коллективе, владение различными социальными ролями.) [4].

Проектная деятельность позволяет организовать практическую деятельность в интересной для студентов форме, направив усилия на достижение значимого для них результата.

Компетенция является результатом образования в широком смысле слова, поэтому метод проектов является одним из наиболее выигрышных методов с точки зрения создания педагогических условий, максимально точно моделирующих реальные жизненные ситуации, требующие проявления соответствующей компетенции.

Список литературы

1. Войтенко Л.М. Коммуникативная компетентность как детерминанта профессионального становления будущего психолога, дис. ... д-ра пед. наук / Л. М. Войтенко - М, 2011. - 405 с

2. Емельянов Ю.Н. Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности: дис. докт. псих. наук / Ю.Н. Емельянов. - Л., 1990.-403 с
3. Зимняя, И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании / И. А. Зимняя. - М.: Исслед. центр проблем качества подгот. специалистов, 2004- 38 с.
4. Миролубов, А. А. Коммуникативная компетенция как основа формирования общеобразовательного стандарта по иностранным языкам / А. А. Миролубов // Стратегия образования. - 2004. - № 2. - С. 17 - 18.
5. Назарова В.В. Формирование коммуникативных компетенций студентов технологического колледжа дис. ... магистр пед.образ / В.В. Назарова. - Магнитогорск, 2016. - 146 с.
6. Темербекова, А. А. Теоретические основы развития личности в условиях интерактивных технологий обучения / А. А. Темербекова, Л. А. Алькова, Е. В. Вторушкина. - Горно-Алтайск: ФГБОУ ВПО «ГАГУ», 2013. – 98 с.
7. Трусова, Л.А. Развитие предпринимательских компетенций у студентов технического ВУЗа. – Современные проблемы науки и образования. <https://www.science-education.ru>

*А.Н.Прокофьева,
преподаватель английского языка
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ КАЧЕСТВ У СТУДЕНТОВ В ХОДЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

***Аннотация.** В данной статье проблема развития у студентов профессионально значимых качеств средствами иностранного языка.*

***Ключевые слова:** коммуникативные компетенции, предпринимательство, предпринимательская компетенция, иностранный язык, компетентный специалист, профессионально значимые качества, их критерии сформированности, средства иностранного языка.*

*Предприниматель – это предприимчивый торговец,
способный к предприятиям, крупным оборотам, смелый,
решиительный, отважный на дела этого рода человек.*
Владимир Даль

Изменяющиеся условия экономической парадигмы в России и мире в целом требуют от современных выпускников колледжа экономической образованности, непрерывного профессионального роста, культуры труда, умения адаптироваться к различным условиям жизни. Подготовка студентов к условиям рынка означает их приобщение к основам предпринимательской деятельности.

Предпринимательство – это особый вид деятельности, который предполагает наличие определенного образа мышления, стиля и типа хозяйственного поведения. Склонность к предпринимательской деятельности проявляется в особом, творческом отношении к делу, инициативности, стремлении к новаторству, в нетрадиционных решениях, в способности привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из разнообразных источников.

В условиях российской действительности развитие предпринимательства становится одной из главных стратегических целей экономической политики страны. Таким образом, подготовка к предпринимательской деятельности становится частью образовательного ценза современного человека. Результат такой подготовки – постепенное формирование рационального образа мышления у студентов как основа получения навыков ориентации в информационных потоках, в принятии решений как в условиях стандартного выбора, так и в условиях неопределенности.

Основная цель современного профессионального образования определяется как подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых

стандартов. Акцент в профессиональном образовании смещается на подготовку компетентного специалиста, на развитие его личностных и профессиональных качеств [1].

Учебный предмет «Иностранный язык» в системе среднего профессионального образования обладает большим потенциалом развивающего воздействия на личность студента. На занятиях по иностранному языку, кроме приобретения знаний и умений, осуществляется совершенствование социально-значимых качеств личности. Основной задачей при изучении иностранного языка является введение будущих специалистов в практические занятия, показ связи техники с человеком, развитие личности человека, его творческих способностей.

Среди профессионально значимых качеств, формирующихся средствами иностранного языка, выделяют следующие:

- личностные: мотивация, ответственность, добросовестность, способность повести за собой;
- личностно-профессиональные: умение работать в команде, способность к принятию решений, умение доводить дело до результата, способность посмотреть на проблему со стороны, объективная самооценка;
- профессиональные: знание своего дела, компетентность в общении на иностранном языке [3, с. 4].

Критериями сформированности данных качеств у студентов колледжа средствами иностранного языка являются:

- мотивационный критерий (положительная мотивация к обучению; заинтересованность в положительном результате учебной деятельности и выполнении самостоятельных, творческих заданий; положительное отношение к профессии, готовность к трудовой деятельности);
- когнитивный критерий (владение профессионально направленной лексикой; умение воспринимать иностранную речь на слух; правильное использование разных языковых средств в устной и письменной речи; понимание документации на иностранном языке; умение вести беседу на

иностранном языке; умение работать в Интернете в режиме «он лайн» на иностранном языке);

– деятельностный критерий (составление делового письма, резюме, анкеты; умение вести переговоры; ответственное и осознанное принятие решений; самоконтроль).

В зависимости от сформированности каждого критерия принято выделять три уровня: высокий, средний и низкий:

– низкий уровень: копирующая иноязычная деятельность студентов;

– средний уровень: воспроизводящая иноязычная деятельность;

– высокий уровень: собственно самостоятельная иноязычная деятельность.

К педагогическим условиям эффективного формирования профессионально значимых качеств у студентов колледжа средствами иностранного языка можно отнести такие как:

– создание профессионально-языковой среды, способствующей формированию профессионально значимых качеств и развитию необходимых навыков будущей профессиональной деятельности; это возможно благодаря систематическому проведению ролевых игр, использованию аудио и видеотехники, работы в Интернете;

– учебно-методическое оснащение процесса (профессионально направленные дидактические материалы, учебные пособия, тематические разработки, фильмы, презентации и т.д.) [5];

– применение интенсивных, активных форм и методов обучения иностранному языку, среди которых наиболее значимой, по нашему мнению, является проектная технология, направленная на моделирование студентом собственной познавательной деятельности; использование метода проектов для формирования профессионально значимых качеств является методически обоснованным, так как именно эта технология способна интегрировать различные формы и методы обучения, обеспечить

практическую направленность образования, развитие мыслительной деятельности и выработку у студентов практических навыков [2, с. 5];

– система мониторинга и диагностика сформированности профессионально значимых качеств, средствами иностранного языка.

Учет рассмотренных в данной статье структурных, содержательных и функциональных особенностей иноязычной подготовки в колледже позволяет успешно интегрировать ее в общую профессиональную подготовку будущих специалистов среднего звена, обеспечивая тем самым их развитие как культурно-языковых личностей, владеющих иноязычной коммуникативной компетенцией. Владение данной компетенцией, несомненно, сыграет положительную роль в профессиональном становлении, карьерном росте и успешном развитии бизнеса.

Список литературы

1. Беликов В.А., Сушкова С.А., Усманова В.С. Активизация учебно-познавательной деятельности студентов как фактор формирования их профессиональной культуры / В.А.Беликов, С.А. Сушкова, В.С. Усманова // Вестник Челябинского гос. пед. универ-та. 2009. №04. – С. 5-13
2. Гарданова, Т. В. Проектная методика в обучении иностранному языку / Т. В. Гарданова // Среднее профессиональное образование. 2004. -№12. - С.13-14.
3. Зимняя И.А. Компетенция и компетентность в контексте компетентностного подхода в образовании / И.А. Зимняя // Иностранные языки в школе. 2012. № 6. С. 2-10.
4. Максимова, Э. В. Формирование ключевых компетенций студентов ссуз в процессе изучения иностранного языка: автореф. дисс. канд. пед. наук / Э. В. Максимова. Набережные челны., 2006. - 22 с.
5. Поляков О.Г. Концепция профильно-ориентированного обучения английскому языку в высшей школе: дис. ... д-ра пед. наук. / О.Г. Поляков., Тамбов, 2004.

Е.В.Пушкарева,
заместитель директора по УПР,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск

ОРГАНИЗАЦИЯ КЛАСТЕРА СФЕРЫ УСЛУГ КАК СПОСОБ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ ПОО

***Аннотация.** В статье анализируются возможности создания регионального инновационного кластера сферы услуг, включающего создание условий для обучения предпринимательству в указанной сфере в системе среднего профессионального образования с использованием практико-ориентированных методов обучения. Рассматриваются преимущества кластера с точки зрения развития инновационной среды в регионе.*

***Ключевые слова:** кластер, региональный инновационный кластер, развитие сферы услуг, практико-ориентированное обучение, предпринимательство, предпринимательское образование.*

Переход России на инновационную модель экономики определяет необходимость экономических, институциональных и социальных преобразований. Предпосылкой роста конкурентоспособности отечественной экономики сегодня становятся инновационные факторы, которые в современных условиях выступают основным источником социально-экономического роста [1].

Это с учетом определяющей роли регионального фактора в контексте реализации общенациональной социально-экономической стратегии актуализирует значение инновационных технологий, ориентированных на поддержку и развитие так называемых «точек роста». Такими «точками роста» становятся региональные кластеры, посредством которых создаются условия для эффективного и равномерного развития экономики регионов [2].

Можно сказать, что создание территориально-отраслевых кластеров на базе ведущих отраслей внутри регионов выступает некой «защитной реакцией территорий на обострение международной конкуренции» [3].

Кластер, в соответствии с классическим определением М. Портера, представляет собой группу взаимосвязанных, территориально соседствующих компаний, куда входят производители, поставщики и т.д., и связанных с ними организаций, таких, как органы государственного управления, образовательные учреждения и др., действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [4].

Таким образом, кластер можно определить как экономическую агломерацию взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга предприятий и организаций разного типа, действующих в границах одного региона с целью совместного достижения устойчивого и стабильного положения на определенном рынке, а также усиления конкурентных преимуществ всех участников кластера и, как следствие, всего региона.

Самой эффективной организационной формой, позволяющей достичь наиболее высокого уровня конкурентоспособности, является именно инновационный кластер, формирование которого создает условия для быстрого и эффективного распределения новых знаний, внедрения в производство изобретений и научных открытий, более эффективного привлечения инвестиций, развития бизнес-процессов, обеспечивающих максимальную добавленную стоимость.

В соответствии с положениями Концепции стратегии социально-экономического развития РФ до 2020 г. формирование кластерных образований рассматривается в качестве одного из важнейших направлений создания общенациональной системы поддержки инноваций и технологического развития, инициируемого федеральным центром.

Одной из основных характеристик кластерного подхода к обеспечению инновационной активности в регионах выступает концентрация факторов производства и ресурсов на территории региона. На практике это реализуется в виде региональных инновационно-ориентированных кластеров, которые «стимулируют создание на территории региона своеобразного каркаса,

отражающего направления развития всех секторов экономики и выступают современным инструментом управления территорией» [3].

Ученые выделяют следующих ключевых участников кластера:

1. отраслевые предприятия, представляющие собой, в первую очередь, поставщиков товаров и услуг, а также обладателей технологий для производства этих товаров и услуг; важным элементом кластера выступают представители малого и среднего бизнеса;

2. государственные и муниципальные органы, которые делятся по уровню: федеральные, региональные и местные (федеральные органы определяют направление государственной политики в сфере образования, науки и производства, а также отвечают за реализацию программ развития кластеров; госорганы регионального уровня выполняют реализацию программ развития кластеров на конкретных территориях);

3. образовательные и научно-исследовательские организации (университеты, колледжи, научно-исследовательские институты, научные парки и т.д.);

4. финансовые институты, организующие и осуществляющие финансирование кластеров;

5. СМИ, участие которых заключается в формировании и продвижении бренда регионального кластера;

6. организации по сотрудничеству, куда могут входить некоммерческие организации, торгово-промышленные палаты, ассоциации предпринимателей и т.д. [5].

Сегодня в Челябинской области активно реализуется кластерная политика. В частности, на основании соответствующего распоряжения правительства области создан Центр кластерного развития АНО «ЦКР» Челябинской области, который выступает элементом инфраструктуры поддержки деятельности в сфере промышленности Челябинской области.

Однако следует отметить, что данная структура направлена на формирование и развитие кластеров, прежде всего, в сфере промышленности.

В числе целей, которые ставит перед собой АНО «ЦКР», «увеличение экспорта машин, оборудования и транспортных средств из Челябинской области». В рамках АНО «ЦКР» созданы два кластера: ЮУПК «ПЛАНАР», который специализируется на разработке и производстве электронного оборудования, и ЮУПК «Робототехника и человеко-машинный интерфейс», специализирующийся на производстве робототехники.

Помимо перечисленных кластеров, необходимо отметить Станкостроительный кластер Челябинской области, реализуемый при участии Правительства Челябинской области. Деятельность данного кластера направлена на развитие станкостроительной отрасли.

Таким образом, очевидно, что в настоящее время в регионе развиваются инновационные кластеры, прежде всего, в промышленной сфере. При этом необходимо отметить отсутствие развития кластерной политики в такой актуальной области, как сфера услуг.

А состояние сферы услуг во многом определяет качество социальной среды в обществе. Качественная и конкурентоспособная сфера услуг в значительной степени обуславливает качество жизни населения. Кроме того, необходимо выделить роль сферы услуг в развитии малого предпринимательства, которое, в свою очередь, оказывает существенное влияние на состояние экономической среды.

Комплексный федеральный проект по обеспечению подготовки кадров по наиболее востребованным и перспективным специальностям и рабочим профессиям в соответствии с международными стандартами и передовыми технологиями (ТОП-50) включает в себя ряд профессий, относящихся к сфере услуг, что также подтверждает высокую значимость этой отрасли для социально-экономического развития страны и регионов.

Автор считает целесообразным рассмотреть возможность создания регионального инновационного кластера, ориентированного на развитие сферы услуг. В число участников данного кластерного образования, помимо предприятий малого и среднего бизнеса, работающих в данной сфере,

необходимо включить учреждения среднего профессионального образования (СПО), осуществляющие подготовку специалистов сферы услуг.

Кроме того, в контексте формирования инновационного регионального кластера необходимо акцентировать внимание на возможностях развития предпринимательства, в частности, на необходимости обучения предпринимательству в рамках СПО.

В рамках перехода к инновационно-ориентированной экономике развитие предпринимательской активности становится определяющим фактором экономического роста современной российской социально-экономической среды. Следует отметить, что именно инновационность выступает основной чертой предпринимательства [6].

Однако серьезным препятствием для развития предпринимательства сегодня выступает недостаточная образованность предпринимателей в области экономики, предпринимательского права, менеджмента, маркетинга и в других сферах, необходимых для успешного развития бизнеса. В условиях повышенной конкуренции, в отсутствие стабильности рынков предпринимателю необходимы теоретические и практические знания в этих сферах, он должен свободно ориентироваться в экономических процессах, уметь реагировать на изменения, выбирать наиболее эффективный путь развития.

Поднимаемая нами проблема тесно связана с развитием в России молодежного предпринимательства. Навыки ведения собственной предпринимательской деятельности становятся все более востребованными среди молодежи, что подчеркивает необходимость системного, всестороннего и предметного обучения предпринимательству.

Подготовка предпринимательски грамотного и активного молодого поколения является стратегическим вопросом государственного значения, отвечающим задачам, установленным Национальной доктриной образования в Российской Федерации на период до 2025 года [7].

В соответствии с этими задачами в системе среднего профессионального образования введен профессиональный модуль «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу», в рамках которого обучающиеся получают необходимые для будущей самостоятельной предпринимательской деятельности знания и навыки.

В перечень условий, способствующих формированию инновационной предпринимательской среды, входит реализация программ поддержки новых и развивающихся фирм на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, применение различных механизмов и форм поддержки научно-технического развития с учетом особенностей территорий.

В рамках обеспечения этого условия актуализируется проблема современного предпринимательского образования в высших и средних специальных образовательных учреждениях. Речь идет о создании необходимых педагогических, организационных и экономических условий формирования предпринимательских компетенций у обучающихся. Эти условия, в свою очередь, могут быть реализованы в рамках практико-ориентированного образования.

Практико-ориентированное обучение предусматривает наличие в образовательном учреждении особых форм (площадок) профессиональной занятости обучающихся для выполнения ими реальных задач практической деятельности по профилю обучения. Такой формой, развивающей у студента предпринимательские компетенции, является учебная фирма.

Термином «учебная фирма» (УФ) обозначается форма организации учебно-профессиональной деятельности студентов, имитирующая деятельность реальной фирмы» [8, с. 12]. Оптимизация системы производственного обучения с помощью учебной фирмы, как гибкой технологии практического обучения, представляет собой одно из перспективных средств осознанного управления модернизацией образования [9].

На базе ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический колледж им. В.П. Омельченко» открыта региональная инновационная площадка (далее - РИП) «Учебная фирма как форма организации учебно-производственной деятельности студентов ПОО».

Сегодня в учебную программу колледжа включены три специальности, на которых базируется деятельность РИП:

- 1) технология парикмахерского искусства (далее - ТПИ);
- 2) поварское и кондитерское дело (далее - ПКД);
- 3) конструирование, моделирование и технология швейных изделий (далее - КМТ).

Необходимо заметить, что первые две специальности входят в ТОП-50, что подтверждает их актуальность и востребованность в обществе. Третья специальность, КМТ, также является очень востребованной в современной жизни. Выпускники, прошедшие обучение по этой специальности, имеют высокие шансы трудоустройства и организации собственного бизнеса.

В настоящий момент РИП проходит подготовительный этап работы. На данном этапе это именно имитационная фирма, на которой в рамках практики воссоздается деятельность реального предприятия.

На дальнейших этапах работы РИП планируется регистрация учебной фирмы в правовой форме общества с ограниченной ответственностью (далее - ООО), учредителями которого выступают сотрудники колледжа. Таким образом, в соответствии с требованиями ФГОС, обучающиеся будут проходить учебно-производственную практику на реально действующем в правовом аспекте предприятии.

Тот фактор, что учебная фирма представляет собой реальное предприятие, составляет основной инновационный момент проекта.

Сегодня к существенным недостаткам предпринимательского обучения в рамках СПО можно отнести тот факт, что дисциплины упомянутого выше профессионального модуля «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» читают преподаватели-теоретики, которые не

имеют практического опыта предпринимательской деятельности и поэтому, кроме чисто теоретической информации, практических знаний дать не могут. РИП предоставляет им возможность самим пройти все этапы создания предприятия, на собственном опыте узнать особенности начального этапа работы, специфику взаимодействия с заказчиками, ознакомиться с нюансами юридического и экономического характера.

Обучающиеся в период прохождения учебной и производственной практики в учебной фирме получают опыт работы на реально действующем предприятии, что, безусловно, будет способствовать их лучшей адаптации к условиям реального бизнеса.

При создании регионального инновационного кластера в сфере услуг в число его участников предлагается включить указанную РИП, организованную на базе ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический колледж им. В.П. Омельченко».

Объединение РИП с уже действующими на рынке сферы услуг предприятиями, а также с научно-исследовательскими институтами, финансовыми организациями и государственными органами фактически выступит объединением теории (в виде знаний, которые студенты получают в ходе обучения) с практикой (в виде реальной работы на уже действующих предприятиях сферы услуг), научными разработками (в виде новых технологий в данной сфере, разрабатываемых научно-исследовательскими институтами) при поддержке финансовых организаций и государственных органов.

Таким образом, формирование предпринимательских компетенций у обучающихся будет происходить максимально эффективно, что, в свою очередь, может способствовать развитию грамотной, активной и успешной предпринимательской среды в регионе, и повышению его инвестиционной привлекательности, и улучшению состояния социально-экономической сферы.

«Практический опыт реализации кластерной политики в регионах России свидетельствует о возникновении новых типов социально-ориентированных кластеров, которые отличаются от существующих в мировой и отечественной экономике кластеров целями и задачами, функционалом, особенностями взаимодействия с государством» [10, с. 3].

Предлагаемый к созданию региональный инновационный кластер, ориентированный на сферу услуг, выступает именно таким новым типом социально-ориентированного кластера. На взгляд автора, он может выступить эффективной площадкой для конструктивного диалога между предпринимательским сектором, образовательными учреждениями и государством с целью нахождения наиболее эффективных путей реализации инвестиционных возможностей региона.

Список литературы

1. Вотчель, Л.М. Инновационная предпринимательская активность: сущность и условия ее реализации [Текст] / Л.М. Вотчель // Современные технологии управления. – 2017. – № 4(76). – С. 22-26.
2. Вуйлов, Д. А. Формирование и развитие кластерных образований на территории региона [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05/ Д.А. Вуйлов. – Волгоград, 2011. – 26 с.
3. Агафонов, В.А. Региональные инновационные кластеры [Электронный ресурс] / В.А. Агафонов // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2015. – №3 (43). – Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4301> (дата обращения: 15.04.2018).
4. Портер, М. Международная конкуренция [Текст] / М. Портер/. – М: Альпина Паблишер, 2017. – 947 с.
5. Колесниченко, Е.А. Кластерный подход как инструмент создания благоприятного инвестиционного и делового климата в системе обеспечения конкурентоспособности территории [Текст] / Е.А. Колесниченко, О.В. Савинова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 2 (060). – С. 47-55.

6. Викулина, В.В. Противоречивость как источник функционирования и развития предпринимательской деятельности [Текст] / В.В. Викулина, Л.М. Вотчель, Т.А. Ахмеджанова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2016. – № 1 (24). – С.19-23.
7. Блинов, В. И. Актуальные вопросы развития среднего профессионального образования [Текст]: практическое пособие / под общ. ред. А.Н. Лейбовича. М.: Федеральный институт развития образования, 2016. – 256 с.
8. Бутко, Н. Ю. Педагогическая практика студентов колледжа по технологии «Учебная фирма» как фактор из профессионально-личного становления [Текст]: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08 / Н.Ю. Бутко. – 2007. – 26 с.
9. Бонарева, Н. Д. Организационно-педагогические условия развития учебной имитационной фирмы в колледже [Текст]: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08 / Н.Д. Бондарев. – Барнаул, 2008. – 258 с.
10. Петров, А.П. Теоретико-методологические основы формирования социально-ориентированного кластера в регионе [Текст]: автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05/ А.П. Петров. – Екатеринбург, 2014. – 38 с.

*О.М. Распопова, преподаватель математики
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТОВ МЕТОДАМИ МАТЕМАТИКИ

***Аннотация.** В данной статье проблема формирования у студентов предпринимательской компетенции методами математики.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, предпринимательская компетенция, математика, методы математики, решение профессионально направленных задач, их экономические понятия, коммерческие расчеты.*

Формирование и развитие предпринимательской компетентности, которая является результатом профессиональной подготовки, становится в современных условиях одной из основных задач обучения в колледже.

Однако не все выпускники колледжа могут стать успешными предпринимателями, хотя бы в силу отсутствия у них необходимых личностных характеристик, но получить адекватную современным условиям развития страны подготовку в сфере предпринимательства им необходимо. Такая подготовка позволит выпускникам уверенней чувствовать себя при вступлении в предпринимательские отношения, грамотно решать возникающие предпринимательские задачи [1].

Одним из самых распространенных средств формирования предпринимательских компетенций на занятиях математики являются задачи, содержание которых связаны с различными видами экономической деятельности. В учебниках по математике можно найти задачи, в которых используются такие экономические понятия, как прибыль, убыток, доход, себестоимость, объем производства продукции (работ и услуг). Студенты часто видят в задаче только математические действия, её экономическое содержание остаётся без внимания. Поэтому преподавателю желательно посвятить специальную беседу познавательному элементу задачи.

Простейшие задачи иллюстрируют экономические концепции и модели, позволяют эффективнее усвоить различные понятия. Без математических расчетов невозможно осуществлять финансовое и бизнес-планирование, без понимания графиков теряют смысл финансовые прогнозы. Коммерческие расчеты помогают студенту видеть, практическую направленность математики. Задачи экономического содержания, как правило, основаны на ситуации выбора, в которую чаще всего попадает человек, группа людей, целые общественные структуры, а также в профессиональном плане – работник или руководитель. Решая такие задачи, студенты оказываются перед серьезной проблемой альтернативного выбора, который необходимо не только вычислить, но и аргументировать.

Многие экономические проблемы поддаются анализу с помощью математического аппарата, который изложен в курсе математики и алгебры.

Мы стараемся это использовать на учебных занятиях по математике и внеклассных мероприятиях:

1) Выполнение устного счета, который всегда является проблемным у современной молодежи, часто провожу в денежном эквиваленте (так получается намного быстрее и правильнее, особенно действия с числами разных знаков), причем можно использовать и разные иностранные валюты.

2) Самый первый из разделов, изучаемых первокурсниками по математике, посвящен развитию понятия о числе, в рамках которого повторяются все действия с числами, понятие процента, которое в большей степени является экономическим, а не математическим. Многие обучающиеся не могут понять, почему получается такое несоответствие: если число x увеличить на число y , а затем полученный результат уменьшить на y , то снова получится x , но, если число x увеличить на 10 %, а затем полученный результат уменьшить на 10 %, то получится не x , а $0,99x$.

Примеры заданий:

1. Товар стоил 6000 руб. Какой станет цена товара, если сначала ее повысить на 10%, а потом понизить на 10%?

2. Сколько кг мандаринов можно купить на рынке в красивой упаковке по цене 140 рублей и в супермаркете «Магнит» по цене 95 рублей, если в наличии 500 рублей.

Задачи на вычисление сложных процентов имеют особое экономическое содержание, посредством которого определяется уровень риска в процессе принятия решений по оптимизации производства; определению направления вложения ресурсов и т.д.

В разделе «Математический анализ» решается много прикладных задач с применением производной и интеграла.

3) Математические игры – технология, позволяющая, как никакая другая технология, развивать ключевые компетенции обучающихся. Игры ставят в условия поиска, пробуждают интерес к победе, а отсюда – стремление быть быстрым, собранным, ловким, находчивым, уметь четко

выполнять задания, соблюдать правила. В играх, особенно коллективных, формируются и нравственные качества личности.

В рамках предметной недели у обучающихся по специальности «Поварское, кондитерское дело» было проведено внеклассное мероприятие «Математик-бизнесмен». Форма мероприятия – соревнование двух банков, задача которых заключалась в решении экономических вопросов, связанных с деньгами, прибылью, доходами, увеличением своего первоначального капитала. Время выполнения заданий зависело от его стоимости, а получение или потеря денежных средств – от правильности ответа. Обучающиеся работали в небольших группах. Это позволило создать благоприятную среду для формирования коммуникативных качеств, развития инициативы, так как в группе многим легче высказать своё мнение, чем наедине с преподавателем.

Примеры заданий:

1. Два бизнесмена поспорили: кто получил больше прибыли. Один выручил от продажи своих товаров 5000 р., а его расходы составили 3000 р. Другой наторговал на 1000 рублей меньше, но и затратил своих денег всего 2000 р. Кто выиграл спор?

Ответ: никто.

2. Костюм стоит 110 долларов. Сколько франков надо заплатить за этот костюм, если курс франка по отношению к доллару составляет 5,5? Т. е. 1 доллар = 5,5 франков.

Ответ: 605 франков.

3. Два друга решили заработать. Они купили в киоске 100 газет по 3 р. за газету и стали продавать их по 5 р. за штуку. Какой доход получают ребята, когда продадут все газеты?

Ответ: 200 р.

4. Допустим, что выручка от продажи продукции, выпускаемой неким предприятием, составила 50000 р. При этом было израсходовано:

– на сырьё 20 тыс. р.;

- на топливо 1,5 тыс. р.;
- заработанная плата 14,5 тыс. р.;
- кредиты, налоги 4,5 тыс. р.;

Итого: 40,5 тыс. р.

Какова прибыль предприятия и его рентабельность?

Ответ: прибыль 9,5 тыс. р.; рентабельность $9,5:40,5 \cdot 100\% = 23,5\%$.

5. У вашего банка есть несколько вариантов использования денег:

- а) вложить 80 р. и получить 100 р.
- б) вложить 20 р. и получить 30 р.
- в) вложить 100р. и получить 140 р.

Какой вариант вы выберете и почему?

Ответ: второй.

6. В ваш в банк положили 500000 р. под 10% годовых. Какую сумму денег вы сможете отдать обратно через полгода?

Ответ: 525 тыс. р.

Использование математического аппарата во взаимосвязи с конкретными экономическими проблемами, а также использование знаний организации информационных процессов обработки экономической информации позволяет:

- повысить восприятие обучающимися информационного содержания экономических понятий;
- сформировать навыки умения решений экономических задач;
- развить элементы экономического мышления на основе математического аппарата и информационных технологий обработки экономической информации [3].

Таким образом, математика позволяет сформировать мыслительные операции, необходимые для изучения окружающего нас мира, осуществлять комплексный подход к развитию личности обучающегося и предусматривает тесную связь с экономическим воспитанием. Интеграция уроков математики с экономикой позволяет выразительно демонстрировать практическую

ценность математики и активизировать учебную деятельность, сформировать предпринимательские компетенции, взгляды на реальную жизнь.

Список литературы

1. Сулаева, Е.П. К вопросу о предпринимательской компетентности студентов техникума [Текст] / Е.П. Сулаева//Школа будущего.-М.: МПГУ, 2011. -№ 6. -С. 55-61.
2. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальностям СПО. URL: <http://www.edu.ru>.
3. Н. П. Пучков, А. Л. Денисова, А. В. Щербакова. Математика в экономике: Учебное пособие. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. - 80 с.

*Ю.С. Романенко, преподаватель,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО ВТОРИЧНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПЛАСТИКА КАК ФАКТОР ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ

Аннотация. В статье рассматриваются процесс эколого-экономического воспитания студентов проектным методом обучения.

Ключевые слова: экологическое воспитание, эколого-экономическая воспитанность, предпринимательство, проект.

В современных условиях, когда происходит глубочайшее и разностороннее воздействие общества на природную среду, всё более возрастающее значение приобретает экологическое воспитание. Экологическое воспитание призвано формировать экологическое мировоззрение, нравственность и экологическую культуру людей. Для достижения этих целей нужна интеграция всех знаний о природных и общественных законах функционирования окружающей среды.

Экологическое воспитание тесно связано с экономическим воспитанием, если рассматривать процесс разработки проектов, направленных на улучшение окружающей среды.

Под экологическим образованием понимается «непрерывный процесс обучения, воспитания и развития личности, направленный на формирование системы научных и практических знаний и умений, ценностных ориентаций, поведения и деятельности, обеспечивающих ответственное отношение к окружающей социально – природной среде и здоровью» [3, с. 238].

Результатом эколого-экономического воспитания является достижение определенного уровня эколого-экономической воспитанности личности обучаемого.

Эколого-экономическая воспитанность – это интегральное качество личности, отражающее характер ее отношения к природной среде, проявляющееся в ценностных ориентациях, «мотивирующих экономическую деятельность и умения объективно оценивать последствия этой деятельности для окружающей среды» [2, с. 69].

В настоящее время самым важным является создание государством посредством эффективных, косвенных и прямых, экономических инструментов и регуляторов благоприятного климата для развития эколого-ориентированного бизнеса. Экологическая ситуация, сложившаяся в современной России, тесным образом связана со сложным положением в экономике и развитии производственной сферы. Поэтому актуальным становится разработка эколого-экономических проектов. Приведу пример из опыта работы со студентами по разработке подобных проектов.

На первом этапе проводится исследование проблемы, определяется ее актуальность. Актуальность проблемы: более 160 лет назад человек впервые получил пластическую массу. В наши дни ежегодно производятся и выбрасываются миллионы тонн пластиковых изделий.

На 2018 год произведено около 380 миллионов тонн пластика. С 1950 года по 2018 было произведено около 6.3 миллиардов тонн пластика, из них

было переработано около 9%, а сожжено - 12 %. Огромное количество пластиковых отходов неизбежно попадает в окружающую среду, и исследования предполагают, что тела 90% морских птиц содержат в себе пластик.

Так сколько же лет требуется на разложение пластика в природе? Пластиковая бутылка - 450-1000 лет, бутылка от моющего средства - 500-1000 лет. Это огромное количество мусора заставляет задуматься над вопросом: нельзя ли использовать полимерное сырьё повторно?

Переработка отходов может включать или не включать их обработку — деятельность, направленную на изменение физического, химического или биологического состояния отходов для обеспечения последующих работ по обращению с отходами. Обработке подвергается множество извлекаемых из отходов материалов, включая стекло, бумагу, алюминий, асфальт, железо, ткани, различные виды пластика и органические отходы (источники многочисленных вредных веществ и даже бактерий и вирусов). В некоторых случаях отдельные процессы переработки отходов бывают технически нецелесообразны или экономически невыгодны из-за непомерно больших затрат материальных, транспортных, финансовых и человеческих ресурсов [1, с. 336].

Мы со студентами пришли к выводу, что в нашем городе имеются возможности перерабатывать пластиковые отходы для повторного применения. Новизна данного проекта заключается в том, что в качестве объекта рассматривается возможность получения из пластиковых отходов тротуарной плитки и кровельной черепицы на предприятиях города. Пластиковые изделия в процессе своего распада выделяют вредные токсины, отравляя почву, воду, растения и животных. Период распада пластиковой бутылки может длиться более трёхсот лет. Сжигать их тоже нельзя из-за выброса убойно-ядовитой химической смеси.

На втором этапе рассматривается процесс реализации проекта. На предприятиях по переработке пластика, можно изготавливать тротуарную плитку, водоотводы, листы черепицы, канализационные люки и ограждение.

В качестве сырья могут использоваться пластиковые отходы и песок. Этапы производства:

1. дробление пластиковых отходов дробильной машиной;
2. смешивание песка и пластиковой стружки в бетоносмесителе в пропорции 75% песка 24% полимеров и 1% красителя;
3. сплавление в плавлении-нагревательном агрегате;
4. штамповка изделий прессовальной машиной.

Свойства полимерно-песчаной плитки можно сравнить со свойствами бетонной плитки. По всем параметрам плитка из полимерно-песчаной смеси превосходит бетонную: не гигроскопична, противостоит агрессивным средам, прочная, но в 2,5 раза легче, разнообразна по цвету, рифление нижней плоскости позволяет осуществлять более плотное прижатие к основе. Единственный минус – цена выше почти в 2 раза, несмотря на низкую себестоимость продукции и использование пластиковых отходов. Высокая цена обусловлена необходимостью окупаемости первоначальных затрат.

Если задуматься, это не так и сложно разделять бытовой мусор. Предложенный проект позволит сохранить наш город в чистоте и получать легкие, долговечные в использовании изделия.

Все то, что человек берет от природы, должно быть в природе сохранено. Политика развития общества в гармонии с окружающей средой становится сегодня высшим приоритетом мирового сообщества. Развитие эколого-ориентированного бизнеса может существенно изменить экологическую ситуацию в России, решить проблемы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды.

Список литературы

1. Гринин А.С., Новиков В.Н. Промышленные и бытовые отходы. - ФАИР-ПРЕСС, 2014. - 336 с.

2. ГОСТ 30772-2001. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения.
3. Колобова Б. А. Совершенствование системы дополнительного экологического образования подрастающего поколения в северном регионе: Монография. — Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. Гуманит. ун-та, 2015. — 238 с.
4. Ниязова А. А., Садыкова Э. Ф. Основные научные подходы, используемые в решении экологических проблем // Современные проблемы науки и образования. 2016. № 1.
5. Рута Бендере. Управление твёрдыми бытовыми отходами. - NRJ, 2008. - 97 с.

*Ю.Ю. Романенко, преподаватель обществознания
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

СИТУАТИВНЫЙ ПРАКТИКУМ НА ЗАНЯТИЯХ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблема использования ситуативного практикума на учебных занятиях по обществознанию.*

***Ключевые слова:** ситуативный практикум, рабочие кадры, дидактические игры, интерактивные методы, бизнес-план, предприятие.*

Структура среднего профессионального образования играет сегодня важнейшую роль в вопросе подготовки высококвалифицированных рабочих кадров. С каждым днем возрастает потребность в специалистах-практиках. Вместе с тем с развитием экономики и производства регулярно повышаются требования к их профессионализму и уровню квалификации. Дефицит кадров рабочих профессий повышает интерес к специалистам среднего профессионального образования. Формирование экономических знаний студентов является важным компонентом для получения профессии.

По моему мнению, каждый педагог в своей практике пытается ответить на вопросы: «Каков должен быть педагог современности?», «Как донести знания студентам, ведь моя ошибка может, стоит многого?» Задавал эти вопросы, и я для себя, перед тем как начать курс «Обществознания», ответ нашелся сам собой. Анализируя ту базу знаний и навыков, которую показывали обучающиеся, пришел к выводу, что много информации они получают через интернет, знают не мало; однако есть и недочеты – знания не систематизированы, и что самое главное – не практико-направленные. Можем сказать точно, что необходимо строить работу на занятиях таким образом, что бы студенты сами добывали знания, анализировали, умели работать в группе, слушать и слышать. Для реализации всех задач мною была выбрана форма работы – ситуативный практикум.

В основе ситуативного практикума лежит понятие дидактические игры.

Дидактические игры – это вид учебных занятий, организуемых в виде учебных игр, реализующих ряд принципов игрового, активного обучения и отличающихся наличием правил, фиксированной структуры игровой деятельности и системы оценивания, один из методов активного обучения [1, с.30].

Отличительной особенностью дидактических игр является наличие игровой ситуации, которая обычно используется в качестве основы метода. Деятельность участников в игре формализована, то есть имеются правила, жесткая система оценивания, предусмотрен порядок действий или регламент. Следует отметить, что дидактические игры отличаются от деловых игр первую очередь отсутствием цепочки решений [3, с.87].

Из числа известных типов игр к дидактическим играм можно отнести интерактивные методы обучения: анализ конкретных ситуаций, проектирование и другие. В основе метода лежит коллективное решение обучающимися проблемной задачи. Задача может быть технической, социальной, управленческой. Она может требовать нахождения конкретного решения или определения совокупности действий, которые приведут к

выходу из критической ситуации. Такие задачи, в отличие от традиционных учебных задач, будучи построены на реальном материале, могут не иметь однозначного решения и могут содержать избыточную информацию или её недостаток, то есть носят проблемный характер. В большинстве колледжей страны проблемные, творческие задачи используются не только в составе методов активного обучения, но и как самостоятельное средство активизации мыслительной деятельности студентов или как основной элемент реализуемого проблемного подхода к обучению [2,с. 69]. Как правило, ситуационные задачи подразделяются на несколько видов. Рассмотрим, каждый из них.

1. Ситуация-иллюстрация. На конкретном примере из практики демонстрируются закономерности и механизмы тех или иных социальных процессов и поступков, управленческих действий или технических решений, методов работы, поведения, фактов и условий. Наиболее эффективным и продуктивным способом представления ситуации при этом является её «проигрыш» силами обучающихся.

2. Ситуация-оценка. Предусматривает всестороннюю оценку предлагаемой ситуации обучающимися. Для выработки оценки они могут использовать справочную литературу, конспекты, другие предусмотренные преподавателем источники.

3. Ситуация-упражнение. В данном случае обучающиеся должны изучить ситуацию по специальным источникам, литературе, справочникам и задавая вопросы преподавателю. После чего они вырабатывают порядок действий.

В своей педагогической деятельности я использую различные виды и формы решения ситуационных задач. Например: тема занятия «Социальная роль, социальный статус и престиж», группа делится на 5 подгрупп, затем всем подгруппам дается единое задание: подумать и разработать свой бизнес-план по созданию новой фирмы либо организации, распределить роли – кто и

чем будет заниматься, а также продумать рентабельность, новизну, актуальность, перспективы развития вашего предприятия!

По данному примеру мной были проведены занятия со студентами 1-го курса, результат показал следующее: бизнес идеи были разнообразны – с открытия приюта для бездомных до продажи хлебобулочных изделий креативного содержания и внешнего вида, однако все студенты для открытия своего дела надеются на помощь государства либо кредитования в банках, также не продуманы механизмы возврата денег, рентабельности данной продукции или предоставляемых услуг, налогообложением, отсутствует новизна бизнес идей и ее практическая направленность (все эти нюансы были выделены студентами – оппонентами в ходе презентации каждой из подгрупп). Так же студенты столкнулись с проблемой распределения рабочей нагрузки среди своей подгруппы, распределением доходов от деятельности своей организации и дальнейшего видения перспективы развития своей фирмы.

Подводя итоги данного практикума, студенты совместно дорабатывали свои бизнес идеи, предлагали новые пути решения проблем и пришли к выводу о том что, прежде чем начать бизнес необходимо все продумать, рассчитать, взвесить и распределить.

Анализируя данную форму работы можно с уверенностью сказать о ее практико-ориентированности, целенаправленности и актуальности.

На основании вышеизложенного, можем сделать вывод о том, что использование ситуативной методики позволяет обучающимся проявлять и совершенствовать навыки учебной работы, применять на практике теоретический материал, кроме того, данный метод позволяет увидеть неоднозначность решения проблем в реальной жизни.

Список литературы

1. Ручной уголок: Педагогические комментарии к книге Евг. Шулешко «Понимание грамотности»: в 2 кн. / под ред. А. С. Русакова и М. В. Ганькиной. - СПб., 2015.

2. Букатов В. М., Ершова А. П. Нескучные уроки: обстоятельное изложение социо/игровых технологий обучения школьников.- СПб., 2013.
3. Букатов В. М. Педагогические таинства дидактических игр.- М., 2016.

*В.Ф.Рябова,
мастер производственного обучения,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИТУАЦИЙ НА ЗАНЯТИЯХ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ПОВАРСКОЕ И КОНДИТЕРСКОЕ ДЕЛО»

***Аннотация.** В статье рассматривается процесс моделирования производственных ситуаций как форма формирования предпринимательских и профессиональных компетенций.*

***Ключевые слова:** моделирование образовательных процессов, производственная ситуация, предпринимательство.*

В современной ситуации экономического развития в России растет значимость формирования предпринимательских и профессиональных компетенций личности. В 2017 году была принята Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 года. «В данной концепции предпринимательство рассматривается как фактор инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а с другой стороны – социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости» [1].

Формирование и постепенное развитие предпринимательских компетенций следует осуществлять в непрерывном образовательном процессе на различных его этапах, учитывая возраст обучающихся и уровни сформированности компетенций. Решить проблему формирования предпринимательских компетенций можно только в рамках специально

организованного образовательного процесса. Самоопределение является естественной потребностью человека отразить в своем сознании объективную реальность в целом или ее части с целью обеспечения максимально комфортных условий жизни и деятельности.

В планировании работы необходимо учитывать, что стихийного формирования обобщенных умений не происходит. Процесс формирования обобщенных учебно-познавательных умений осуществляется по следующим этапам:

1. Формирование частных умений и навыков.
2. Ознакомление обучающихся с научными основами деятельности.
3. Ознакомление обучающихся со структурой деятельности.
4. Формирование умения самостоятельно определять рациональную последовательность выполнения действий и операций.
5. Формирование умения анализировать свою деятельность.

Для успешного формирования обобщенных учебно-познавательных умений необходима ориентировочная основа деятельности (алгоритм). Это – выделенные структуры каждого вида УПД: какие действия, операции и в какой последовательности подлежат обязательному выполнению в каждом виде УПД.

Мотивами учебно-познавательной деятельности являются:

- стремление узнать новые факты, овладеть знаниями, способами действий, проникнуть в суть явлений;
- самоопределения и самоактуализации – реализация собственных возможностей и способностей, понимание, осмысление.

Одним из путей повышения качества готовности выпускников к практической профессиональной деятельности является использование деятельностных технологий, моделирование профессиональной деятельности в учебном процессе.

Моделирование профессиональной деятельности в учебном процессе – это такое ее отражение в содержании обучения и в реальной учебной деятельности студентов, которое:

- во-первых, дает студентам правильное и полное представление о целостной профессиональной деятельности (от целеполагания до самоанализа процесса и результатов деятельности);

- во-вторых, позволяет им в процессе обучения овладеть способами (действиями, операциями) профессиональной деятельности настолько полно, что обеспечивает безболезненный переход к реальному выполнению своих трудовых обязанностей (профессиональных функций).

Моделирование требует системного рассмотрения, с одной стороны, профессиональной деятельности, к которой готовят студентов (модель деятельности), с другой – содержания образования и обучения (модель подготовки).

Отсутствие в процессе обучения логических и практических взаимосвязей между приобретенными умениями не позволяет студентам эффективно использовать их в процессе труда [2] .

Межмодульные связи – это взаимная согласованность учебных программ, обусловленная системой наук и дидактическими целями; это взаимодействие между содержанием отдельных учебных модулей посредством которого достигается внутреннее единство образовательной программы, а также последовательное соединение нескольких различных программ в одно целое. Игнорирование межмодульных связей приводит к дублированию и односторонности в преподавании, к разобщенности усилий педагогов.

Рассмотрим методики использования инструментов предпринимательского и практико-ориентированного обучения в учебной и

производственной деятельности по специальности 43.02.15 «Поварское и кондитерское дело».

В соответствии с образовательной программой специальности 43.02.15 «Поварское и кондитерское дело» дисциплина «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» затрагивает теоретические аспекты предпринимательства, определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности. Для получения практических имитационных навыков возможно введение в учебный план дисциплины «Моделирование производственных ситуаций».

Целью освоения дисциплины «Моделирование производственных ситуаций» является – формирование навыков решения ситуационных задач, связанных с основными видами профессиональной деятельности.

Заслуживает внимания подробное рассмотрение другого пути реализации предпринимательских навыков в случае, когда раздел «Моделирование производственных ситуаций» будет помещен в каждый из существующих профессиональных модулей образовательной программы.

Для освоения раздела обучающиеся должны основываться на профессиональных компетенциях, полученных при изучении следующих дисциплин и профессиональных модулей: «Микробиология, физиология питания, санитария и гигиена», «Организация хранения и контроль запасов сырья», «Техническое оснащение организации питания», «Основы экономики, менеджмента и маркетинга», «Правовые основы профессиональной деятельности», «Организация и ведение процессов приготовления, оформления и подготовки к реализации ассортимента кулинарной продукции».

Моделирование производственных ситуаций позволит овладеть навыками:

- демонстрации умения анализировать производственную ситуацию;

- применять необходимые знания для решения задач в профессиональной деятельности;

- поиска и разработки новых способов решения нестандартных производственных задач;

- поиск наиболее эффективных способов достижения предпринимательских целей.

Функция преподавателя – инструкционно-консультативная, стиль работы - работа в команде. Деятельность обучающихся имитируется через задания игровой ситуации. Для того чтобы отработать навыки в соответствии с компетенциями в пределах ограниченного времени, ситуации должны быть тщательно продуманы на междисциплинарном уровне.

Необходимо использования метода проектов. «Метод проектов – это совокупность приемов, позволяющих сформулировать и решить в результате самостоятельных действий обучающихся проблему с обязательной презентацией (публичным представлением) этих результатов. Проектная деятельность стимулирует инициативу, самостоятельность и критичность мышления, творческий подход и деловую успешность» [3].

Профессиональные модули по организации и ведению процессов приготовления и подготовки к реализации широкого ассортимента полуфабрикатов, блюд, кулинарных и кондитерских изделий изучаются, начиная с 5 семестра по 8 семестр.

Проследим формирование *предпринимательских компетенций* на примере *профессионального модуля ПМ.03 «Организация и ведение процессов приготовления, оформления и подготовки к реализации холодных блюд, кулинарных изделий, закусок сложного ассортимента с учетом потребностей различных категорий потребителей, видов и форм обслуживания»* (табл.1).

Таблица 1 – Начальный этап формирования предпринимательских компетенций

Профессиональный модуль	Учебно-познавательная деятельность (УПД)	Сущность и уровень овладения УПД	Средства УПД	Формирование компетенций
ПМ.03 Организация и ведение процессов приготовления, оформления и подготовки к реализации холодных блюд, кулинарных изделий, закусок сложного ассортимента с учетом потребностей различных категорий потребителей, видов и форм обслуживания (6 семестр)	- Восприятие изучаемого объекта, его осознание и осмысление; - запоминание; - анализ актуальных направлений, тенденции ресторанной моды в области ассортиментной политики изучаемого блока; - сбор материала по формированию потребительских предпочтений в зависимости от типа предприятия общественного питания; - продуктивные идеи использования изучаемого ассортимента продукции при открытии бизнеса; - формирование творческой инициативы и предприимчивости; - развитие личностного потенциала.	Деятельность по образцу, по алгоритму I – репродуктивный (воспроизводящий)	Междисциплинарные практические занятия. - Типовые профессиональные задачи: - разработка и адаптация ассортимента с учетом потребностей различных категорий потребителей, видов и форм обслуживания); - применение различных способов приготовления, творческого оформления и подачи блюд, в том числе авторских, брендовых, региональных.	Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; -определять этапы решения задачи; - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы.

Аналогичным образом осуществляется УПД по остальным пяти профессиональным модулям. Формируются идеи открытия бизнеса на основании изучения ассортимента продукции общественного питания, особенностей организации и ведения технологических процессов приготовления. Последующее изучение общепрофессиональных дисциплин

«Основы экономики, менеджмента и маркетинга» и «Правовые основы профессиональной деятельности» формирует первоначальный самостоятельный профессиональный опыт, позволяющий выбрать одну из пяти продуктивных идей открытия бизнеса (табл.2).

Таблица 2 – Этап самоопределения при формировании предпринимательских компетенций

Профессиональный модуль	Учебно-познавательная деятельность	Сущность и уровень овладения УПД	Средства УПД	Формирование компетенций
ОП.05 Основы экономики, менеджмента и маркетинга (7 семестр) ОП. 06 Правовые основы профессиональной деятельности (7 семестр)	- Обобщение и систематизация; - хозрасчет в условиях рыночных отношений; - интеграция системы знаний по изучаемым дисциплинам и ПМ специальности; - ознакомление с перспективами технического, экономического, социального развития предприятия; - определение маркетинговой политики (товарной, ценовой политики, способов продвижения продукции и услуг на рынке); - анализ и оценивание результатов и последствий деятельности (бездействия) с правовой точки зрения; - формирование первоначального самостоятельного профессионального опыта.	Деятельность по самостоятельно выбранному варианту алгоритма, наиболее соответствующему заданию и условиям II - эвристический	Междисциплинарные практические занятия. Типовые профессиональные задачи: - разработка структуры конкретной организации питания; - выбор наиболее эффективной организационно - правовой формы для деятельности и организации ресторанного бизнеса.	Умения составлять план действия; - определять необходимые ресурсы; - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах.

После изучения дисциплин «Организация и контроль текущей деятельности подчиненного персонала» и «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» происходит суммирование реальных проектных, коммуникативных и учебных мотивов с формируемыми профессиональными и предпринимательскими целями. Сформирован кейс будущего проекта, который приобретает форму реального бизнес-плана с учетом основных экономических показателей (табл.3).

Таблица 3 – Заключительный этап формирования предпринимательских компетенций

Профессиональный модуль	Учебно-познавательная деятельность	Сущность и уровень овладения УПД	Средства УПД	Формирование компетенций
ПМ.06 Организация и контроль текущей деятельности и подчиненного персонала (8 семестр) ПМ.08 Основы предпринимательства и трудоустройства на работу (8 семестр)	- применение; - создание фирмы, режимы налогообложения; - использование нормативно-правового обеспечения текущей деятельности; - разработка бизнес-планов производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия общественного питания; - формирование и развитие комплексной системы профессиональных и предпринимательских навыков и компетенций.	Самостоятельное планирование и свободное выполнение деятельности и III - творческий	Междисциплинарные практические занятия. Типовые профессиональные задачи: -разработка характеристики исследуемой организации питания; - разработка миссии и концепции, ассортиментной политики организации питания; - расчет основных производственных показателей.	Реализация составленного плана; - оценивание результата и последствия своих действий; -выявление достоинства и недостатков коммерческой идеи; - презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформление бизнес-плана.

Предложенная методика использования инструментов предпринимательского и практико-ориентированного обучения в учебной и производственной деятельности по специальности «Поварское и

кондитерское дело» позволит сформировать у выпускников не только практические навыки по выпуску продукции, но и основополагающие компетенции современного предпринимателя в соответствии с требованиями рынка труда и потенциальных работодателей.

Список литературы

1. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (вместе с «Планом мероприятий („дорожной картой“) по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года») [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420359173#1>.
2. Куличенко А. И., Мамченко Т. В., Куличенко С. В. Анализ производственных ситуаций — один из способов повышения качества подготовки будущего специалиста // Молодой ученый. - 2013. №12. С. 610-611.
3. Бартош Д. К. Педагогические технологии обучения и их моделирование в учебном процессе вуза // Проблемы современного образования. 2017. № 6. С. 232-239.
4. Беликов В.А., Савинков Л.А. Образование. Проблемно-ориентированный анализ на основе деятельностного подхода: Монография. – Магнитогорск: МаГУ, 2004. – 116 с. ISBN 5-86781-336-3.
5. Алдошина М. И. Формирование предпринимательских компетенций обучающихся при взаимодействии образования, науки и производства (на основе воспитательной педагогики А. С. Макаренко) // Отечественная и зарубежная педагогика. 2018. Т.1, № 3(50). С.84-97.
6. Приказ Минобрнауки России 9 декабря 2016 года № 1565 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.15 Поварское и кондитерское дело (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 20 декабря 2016 года, регистрационный № 44828)

7. Рябова В.Ф. Моделирование производственных ситуаций в рамках учебной фирмы [Текст] // Общие компетенции студентов организаций среднего профессионального образования: факторы и условия формирования и развития: сборник докладов и материалы научно-практического семинара организаций СПО. – Челябинск: ЧИРПО, 2018. – 132 с.

*А.М.Сатлыкова,
преподаватель русского языка и литературы,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г.Магнитогорск*

РОЛЬ РУССКОГО ЯЗЫКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация.** В данной статье автор рассматривает роль русского языка в формировании предпринимательской компетенции у студентов.*

***Ключевые слова:** профессиональная деятельность, русский язык, культура речи, мотивация, практические задания.*

Чтобы стать первоклассным профессионалом в любой сфере деятельности, недостаточно знаний исключительно в рамках своей специальности. В современном мире преимущество за людьми широкого кругозора, высокой культуры. Культура – не только вежливость, знание этикета, это в первую очередь целесообразная, красивая и грамотная речь. Ни одно предприятие, задуманное партнерами, ни одно важное дело, планируемое людьми, не осуществится, если участники не договорятся; а переговоры и соглашения ведутся на языке, которым люди пользуются с детства [1]. Чтобы задуманное дело имело успех, необходимо четко, точно и обстоятельно обсудить все его детали; ведь взаимопонимание во многом зависит от того, насколько хорошо собеседники владеют языком.

Как же выглядит сегодня коммуникативный портрет конкурентоспособного специалиста? Для успеха в профессиональной деятельности современному специалисту необходимо в совершенстве

владеть навыками культуры речи и обладать лингвистической, коммуникативной и поведенческой компетенциями в профессиональном общении [2].

Для этого необходимы следующие качества:

- знание норм литературного языка и устойчивые навыки их применения в речи;
- умение следить за точностью, логичностью и выразительностью речи;
- владение профессиональной терминологией, стилем профессиональной речи;
- умение определять цель и понимать ситуацию общения;
- умение создавать и поддерживать благожелательную атмосферу общения;
- умение направлять диалог в соответствии с целями профессиональной деятельности;
- знание этикета и чёткость выполнения его правил [4].

Русский язык – это система и все его разделы взаимосвязаны. Из каждого раздела, как из кирпичиков, составляются основные уровни языка, собранные из самого маленького «строительного материала» - лексем, а текст, как самая большая единица, похож на матрешку, из которой можно последовательно вынимать следующую меньшую единицу языка, представляющую собой собственный уровень со своими законами построения и существования [3]. Для того чтобы мы, носители данного языка, могли ими пользоваться для успешного речевого взаимодействия, мы должны научиться понимать язык, его форму, тело, оболочку мысли.

Рассмотрим это более наглядно на примере практических заданий.

Самостоятельная работа №1.

Собрать сведения о своей профессии, составить словарную карту по своей специальности, по профессиональным разговорным словам, дать определение лексическим значениям.

Вывод:

1) профессионально-речевая культура – это совокупность свойств личности, позволяющая наиболее эффективно организовать производственный процесс и регулировать речевую деятельность в процессе принятия решений;

2) критерии профессионально-речевой культуры включают в себя культуру языка – (грамотность), собственно культура речи, включая речевой этикет, культуру мышления, культуру соматического поведения.

Самостоятельная работа №2.

Определите, к каким профессиональным разновидностям относятся парные слова и укажите какие из них являются синонимами из бытовой лексики:

Руль – баранка, дворник – дворник, опечатка – ляп, вязаная шапка – шапка, зебра – зебра, повар – кок.

Правильные ответы:

Руль автомашины шоферы называют баранкой, стеклоочиститель машины – дворником; опечатка в речи газетчиков – ляп, заголовок для нескольких статей – шапка; переход через улицу, размеченный белыми полосами, милиционеры называют зеброй; в речи моряков повар на морском судне – кок.

Вывод:

Три основных пласта профессионального языка:

1. Научный язык.

2. Профессиональный разговорный язык (цеховой язык, производственный язык, лабораторный жаргон), который служит для повседневного общения людей, работающих в данной отрасли.

3. Распределяющий язык (язык продавцов, язык торговцев, язык агитации, язык рекламы).

Самостоятельная работа №3.

Определите, к каким профессиональным областям лексики относятся данные слова, определите их происхождение:

Парламент, саммит, импичмент, спикер, инаугурация, спичрайтер, брифинг, рейтинг, электорат, консенсус, блюминг, крекинг, шепинг, ноу-хау, концерн, акция, вексель, ваучер, дистрибьютер, демпинг, маркетинг, лизинг; брокер, аудитор, дебитор, дилер, менеджер, принципал, франчайзи, бартер, брокер, допинг, тренинг, кикбоксинг, овертайм, шейпинг, кемпинг, дансинг, шопинг, кабаре, кантри, сингл, саунд, диск-жокей, шоу, ретро-шлягер.

Вывод:

лексика государственного управления, международно-правовая: парламент, саммит, импичмент, спикер, инаугурация, спичрайтер;

лексика общественно-политическая: брифинг, рейтинг, электорат, консенсус,

лексика научно-техническая: блюминг, крекинг, шепинг, ноу-хау,

лексика экономическая и связанная с предпринимательской деятельностью: концерн, акция, вексель, ваучер, дистрибьютер, демпинг, маркетинг, лизинг; брокер, аудитор, дебитор, дилер, менеджер, принципал, франчайзи (мелкий предприниматель), бартер, брокер;

лексика спортивная: допинг, тренинг, кикбоксинг, овертайм, шейпинг;

лексика обиходная: кемпинг, дансинг, шопинг, кабаре;

лексика современного поп-искусства: кантри, сингл, саунд, диск-жокей, шоу, ретро-шлягер.

Практическое задание №4.

Представьте себе ситуацию: Вы находитесь в офисе потенциального работодателя. Вам нужна маленькая беседа, то есть, разговор ни о чем – который нужен людям, чтоб переключиться на новую тему, на нового человека и создать благоприятную атмосферу. Здесь Вам поможет удачный комплимент. Что такое комплимент? Дайте определение. Постарайтесь для каждой из приведенных ниже ситуаций придумать как можно больше разных комплиментов:

1. Вы видите, что в кабинете вашего работодателя много дипломов об участии в международных тренингах, а также спортивные кубки...

2. Секретарь попросила вас перед встречей подождать минут десять, так как ее руководитель стоит в пробке. За это время она угостила вас прекрасным кофе с шоколадными конфетами. И вот клиент прибыл...

3. Офис очень неудобно расположен, но вам очень хорошо объяснили на ресепшн, как добраться, и вы легко нашли дорогу...

4. «Свежий» ремонт в офисе, очень интересная планировка, много цветов...

5. О компании недавно писали в журнале «Карьера» как об очень успешно и динамично развивающейся...

6. У организации на последней выставке был самый большой и шикарный стенд...

7. Вы знаете, что недавно Ваш работодатель опубликовал статью в профильном журнале, но еще ее не читали.

8. То же, вы читали, что-то понравилось, что-то вызвало желание обсудить подробнее...

Вывод:

Обучаем качеству культуры речи:

- уместность как коммуникативное качество речи;
- богатство как коммуникативное качество речи;
- правильность как коммуникативное качество речи;
- чистота речи.

Таким образом, мы с вами знаем, что для успеха в своей сфере деятельности современному специалисту необходимо в совершенстве владеть навыками культуры речи и обладать лингвистической, коммуникативной и поведенческой компетенциями в профессиональном общении. Для этого необходимо подобрать разные виды и формы практических, самостоятельных и творческих заданий, чтобы представить в целом систему языка, его законы, нормы. Пользуясь этими законами и нормами, образцами правильной, красивой речи, нужно формировать коммуникативные компетенции специалиста, способного решать средствами

русского языка актуальные задачи общения в различных сферах профессиональной деятельности.

Список литературы

1. Проблемы лингвистического образования [Текст] : материалы VIII всерос. науч.-практ. конф., Екатеринбург, 27-28 марта 2002 г. / Урал. гос. пед. ун-т; сост. Н. Е. Богуславская [и др.]. – Екатеринбург: [б. и.], 2002. – 160 с.
2. Психологический лексикон [Текст]: энцикл. слов.: в 6 т. / под. общ. ред. А. В. Петровского; ред.-сост. Л. А. Карпенко. – СПб.: Речь, 2005 – Социальная психология / под ред. М. Ю. Кондратьева. – 2005. – 175с.
3. Даль, В. И. Толковый словарь живого великорусского языка [Электронный ресурс]: подгот. по 2-му печ. изд. 1880-1882 гг. / В. И. Даль. – Электрон. дан. – М.: АСТ [и др.], 1998. – 1 электрон. опт. диск (CDROM).
4. Артамонова, Е. И. Философско-педагогические основы развития духовной культуры учителя [Текст]: авторе. дис. канд. пед. наук / Е. И. Артамонова. – М., 2002. – Режим доступа: <http://dissertationl.narod.ru/avtoreferats1>.

*И.Е. Соловьева,
к.ф.н., доцент кафедры экономики и управления,
Магнитогорский филиал РАНХиГС, г. Магнитогорск*

ИМИДЖ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕСУРС В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

***Аннотация.** В данной статье автор рассматривает роль имиджа в становлении и развитии молодого предпринимателя.*

***Ключевые слова:** имидж, предпринимательство, социальный стереотип, стратегический аспект имиджа, имидж делового человека.*

Роль и значение имиджа в жизни современного общества так велика, что в системе его ориентаций имидж выступает в качестве некой «ценности, от наличия и качества которой зависит жизненный успех, как и успешность любой деятельности, индивидуальной или коллективной» [5, с. 12].

Политические, социально-экономические, культурные условия развития современного общества актуализировали разнообразные аспекты проблематики, связанной с имиджем. Рост интереса исследователей к феномену имиджа закономерен, он обоснован современной социально-общественной практикой, в которой наблюдается активное развитие рекламы, паблик рилейшнз, коммуникационного менеджмента. Бурное развитие этих сфер социальной практики требует научного осмысления и обоснования имиджа, его природы, закономерностей формирования и функционирования как феномена, «который оказывает значительное влияние на сознание и поведение отдельной личности и социальных групп» [4, с. 25].

В современной науке при всем многообразии подходов к определению понятия, исследователи сходятся в том, что имидж сегодня – это, прежде всего, моделируемый образ, который сознательно транслируется публике. В реальной практике имидж оказывается близок к понятию «социальный стереотип», который может формироваться, как стихийно, так и целенаправленно, подчиняясь определенным законам. Имидж можно определить как относительно устойчивое представление о каком-либо объекте.

Имидж представляет собой сложный феномен, в котором присутствуют совершенно разные факторы и явления. Положительный имидж предпринимателя работает как долгосрочное конкурентное преимущество, поэтому его можно и нужно рассматривать как эффективный ресурс в деятельности предпринимателя, который отражается и на финансово-экономических показателях деятельности, облегчает распознавание продукции предприятия на рынке. Для современных предпринимателей формирование имиджа – это одна из стратегических целей, не менее важная, чем внедрение новых технологий, стабилизации финансовой среды, расширение рынков сбыта. Это связано с тем, что в ходе своей деятельности предприниматель постоянно находится во взаимосвязи с поставщиками, партнерами, потребителями готового продукта, с общественностью.

Поэтому имидж оказывает значительное влияние на отношение к предпринимателю с их стороны, способствуя достижению целей фирмы. И очень важно, чтобы этот имидж был положительным. В стратегическом аспекте положительный имидж выступает как долгосрочное конкурентное преимущество, как часть совокупного потенциала предпринимательских структур, и как актив, использование которого способно положительно отражаться на результатах их деятельности. При этом в процессе формирования имиджа, встает проблема его понимания и эффективности использования в деятельности всех предпринимательских структур.

Российскому предпринимателю в условиях перехода к рыночным отношениям необходимо не только суметь реализовать свои творческие способности, проявить деловые качества, но и стать объектом позитивного общественного отношения. «Опыт цивилизованного предпринимательства убедительно доказал, что без создания положительного делового имиджа трудно рассчитывать на деловую карьеру, достойную репутацию, да и личностно-профессиональный рост самого предпринимателя» [1].

В современных исследованиях достаточно полно представлен имидж политиков, лидеров, руководителей. Важно отметить в имидже предпринимателя отдельное сходство и с деятельностью руководителей (менеджеров), известная публичность предпринимателей сближает их с имиджем политиков [6]. При этом важно помнить, что имидж предпринимателя представляет собой персонифицированный образ своего бизнеса, поэтому в условиях жесткой конкурентной борьбы данный имидж должен характеризоваться многогранностью, в силу чего он и требует постоянной коррекции и внимания со стороны носителя.

Целостный имидж современных российских предпринимателей часто отождествляется с их деловым имиджем. Цели создания делового имиджа различные: они связаны как с формированием положительного отношения к российскому предпринимателю в массовом общественном сознании, так и социально позитивным изменением регуляции их поведения и отношения.

Деловой имидж – основа для имиджа общественно публичного лица, политика, лидера, руководителя. Сегодня это достаточно устоявшийся по своим компонентам имидж, который задает востребованный и ожидаемый со стороны общества образ делового человека. Поэтому вполне логично, что формирование своего собственного делового имиджа молодые предприниматели начинают с внешней стороны. И это логично, так как современность породило новое качество существования человека в мире – жизнь на виду, на показ. И если человек стремится повысить свой ранг в социальной иерархии, необходимо предложить окружающим соответствующий внешне привлекательный собственный имидж. В деловом имидже отражается степень самоуважения личности, это первый шаг для молодого предпринимателя к повышению самооценки. Никто не будет спорить, что первым делом молодой предприниматель должен полюбить самого себя, научиться любоваться собой, украшать свое физическое «Я». Заняться своим лицом, фигурой. Предприниматель должен научиться носить красивую одежду, и «если элегантность войдет в его плоть и кровь, то это отразится и на его манерах, на стиле общения с окружающими» [1].

Основой делового стиля является деловой костюм, который, по сути, должен стать настолько привычным и естественным, как вторая «кожа». Мужской деловой костюм – это пиджачная пара, сорочка с жестким подгалстук воротником, желательна однотонная или в неброскую узкую полоску, обязательный аксессуар – галстук. Это наиболее выразительный элемент мужского делового костюма

Такие аксессуары мужского делового костюма как часы, ремень и обувь – это не просто важные элементы, они носят статусный характер. Это подтверждение материальной состоятельности делового человека. В связи с чем, у молодых предпринимателей возникает соблазн сразу заявить о себе, как о состоявшемся бизнесмене. Отсюда появляется желание приобрести брендовую марку костюма, дорогостоящие часы, хорошую кожаную обувь, портмоне, автомобиль премиум-класса. Но необходимо помнить, что

удачной внешней карточкой имидж не ограничивается. По одежке, как известно, только встречают. Поэтому такому солидному внешнему имиджу необходимо и соответствующее содержание, репутация, что молодой предприниматель, начинающий свой путь на этом поприще, пока предъявить не может.

Подчеркнем, на первом месте должен стоять образ элегантный, собранный, демонстрирующий деловые качества и готовность выполнять свои профессиональные обязанности. Если эту внешнюю картинку не подкрепить соответствующими деловыми манерами, грамотной речью, навыками деловой коммуникации, имидж предпринимателя не достигнет своей цели.

Хорошая грамотная речь – это отражение внутренней культуры человека, показатель его интеллекта. А владение навыками деловой коммуникации намного упрощает процесс взаимодействия не только с деловыми партнерами, инвесторами, потребителями, но и помогает избегать возникновения различных сложных ситуаций и конфликтов внутри коллектива, с которым работает предприниматель.

Необходимо помнить, «имидж формируется не только внешними чертами человека, но и личностными: предприимчивостью, смелостью, творческим типом характера, целеустремленностью» [5, с.75]. Для понимания особенностей личности отечественных предпринимателей, влияющих на их имидж, можно отметить следующие из них:

- готовность путем анализа рынка, заполненности его товарами и услугами отыскать в экономической системе нишу для своего бизнеса;
- готовность и способность создать собственную производительную структуру, направленную на производство товаров, услуг, поставка которых на рынок заполнит обнаруженную нишу и позволит в перспективе удержать ее;
- готовность и способность принять решение, основанное на принципе максимизации как собственного дохода, так и учета выгоды потребителя;

- готовность разглядеть, понять новую технологию или научно-техническую идею и на уровне воображения смоделировать получение конечного результата;
- готовность рисковать;
- готовность к противодействиям и конкурентной борьбе;
- готовность к вступлению в деловое общение со всеми необходимыми людьми, организациями, властными структурами, если это в интересах его бизнеса.

Личностный деловой имидж современного предпринимателя нельзя рассматривать вне имиджа его компании, т.е. корпоративного имиджа, который, «для самой организации точно измеряется не в деньгах, а в коммуникационных эффектах лояльности, осведомленности, доверия целевых аудиторий». [7, с. 9]

Российские начинающие предприниматели часто отговариваются тем, что их компания еще не столько велика, чтобы задумываться об ее имидже. Но проблема в том и состоит, что «положительный имидж необходим, прежде всего, небольшим компаниям и предпринимателям, которые присутствуют на рынке недавно. Имидж, который разрабатывается с первых дней создания новой компании, в значительной степени определяет ее репутацию на перспективу. Поэтому огромное значение приобретают мелочи, внешние вещи, потому что именно они сообщают окружающим, кто этот человек, что у него за бизнес, и можно ли с ним иметь дело»[2, с. 13].

Известно, достаточно десяти – тридцати секунд, чтобы клиент сделал те или иные выводы о характере, о надежности и серьезности намерений, основываясь на первом впечатлении.

Поэтому визуальная информация об имидже, как самого руководителя, так и его компании, должна быть самой насыщенной.

Брошюры, рекламные проспекты, упаковочный материал, офис, стиль одежды (в некоторых компаниях униформа персонала) – все это составляющие имиджа компании, которые буквально бросаются в глаза.

Именно посредством глаз мозг получает наибольшее количество «информации к размышлению». Информационное поле создают всевозможные имиджевые мелочи – от визитки до часов, от булавки на галстуке до офисных принадлежностей. Внешний вид всегда используют для самовыражения, и вот тут могут возникать проблемы.

Чаще всего о руководителе компании судят по стандартам внешнего вида ее сотрудников. Внешний вид которых, к сожалению, чаще вызывает раздражение у многих клиентов в силу его непродуманности. Имиджмейкеры отмечают, что единый корпоративный стиль одежды сотрудников не только выделяет компанию из ряда похожих, но и повышает запоминаемость торговых марок или услуг этой компании, то есть является серьезным маркетинговым ходом.

Единый корпоративный стиль – это совокупность имиджевых элементов. Он выражает философию компании, которая объединяет сотрудников, подчеркивает их единство, целеустремленность и высокий уровень профессионализма. Поэтому предпринимателю стоит задуматься о том, чтобы одежда персонала соответствовала сфере деятельности. Продуманный стиль в одежде сотрудников фирмы может существенно улучшить ее имидж. В условиях современного бизнеса весьма рискованно придерживаться исключительно традиционного или сугубо современного имиджа компании. Однако чем моложе компания, тем увереннее и стабильнее она должна выглядеть.

При этом корпоративный стиль – это и коммуникабельность сотрудников, и поведение, и их настрой, и их самочувствие, и желание работать в интересах компании, и их объединение с главой компании. Руководителю компании стоит обращать внимание на состояние своих сотрудников. Если предприниматель выглядит сам безукоризненно, но при этом у его сотрудников будет неряшливый вид, изможденные лица и внешне они выглядят уставшими, то корпоративный имидж может серьезно

пострадать. Таким образом, имидж бизнесмена – это и имидж его компании – «Короля играет свита».

Имидж предпринимателя – это и название его компании, и логотип, и слоган, и местоположение на карте города. Название фирмы и ее слоган – самые заметные элементы в системе имиджа. Особенно это важно для молодых компаний. Название и слоган компании должны четко отражать профиль предпринимательской деятельности. Название фирмы имеет очевидное воздействие на людей. Чем оно короче, тем легче запоминается. Это важнейший компонент корпоративного имиджа, ведь как назовешь лодку, так она и поплывет.

Молодые предприниматели часто не задумываются о том, где находится их компания. Месторасположение офиса и его состояние само по себе является важной составляющей имиджа. Какой образ возникнет в сознании клиентов, если офис компании или магазин, или склад или что-либо еще расположен на узкой улочке в районе, где «кончается асфальт»? Вряд ли это будет образ преуспевающей фирмы.

Как собственно и внутреннее убранство офиса. Прежде всего, в нем должно быть удобно и посетителю, и сотруднику. Даже если пространство офиса по площади небольшое, оно должно быть достаточно освещено, комфортно и функционально.

Необходимо помнить. Нельзя создать раз и навсегда сложившийся имидж, его придется корректировать в силу того, что меняется сам человек, меняется его статус, развивается его дело. Имидж начинающему молодому предпринимателю на начальной стадии должен помочь завоевать расположение клиентов, партнеров, инвесторов, добавляя те черты, которые необходимо продемонстрировать для становления своего дела, т.е. казаться. Но в последствие, имидж должен обрести реальные черты и стать внутренним содержанием личности предпринимателя, т.е. помочь заработать и приобрести репутацию. Куда важнее все же быть, а не казаться.

Таким образом, деятельность по формированию позитивного имиджа способствует личностному и профессиональному росту самого предпринимателя и формированию позитивного образа его бизнеса, что повысит доверие к нему со стороны потребителей и общества. Имидж является эффективным ресурсом в становлении и развитии не только внешнего образа молодого предпринимателя, но и его личности.

Список литературы

1. Бриза, О. Эйтвин, Г. Имидж делового мужчины/ Бриза О., Г. Эйтвин // [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://audioknig.su/bisnes/18885-imidzh-delovogo-muzhchiny-audiokniga.html>.
2. Душенкина, Е. Корпоративный имидж/ Е. Душенкина. //Корпоративная имиджелогия. - 2008.- №3. - С. 12 - 15.
3. Мухарлямова, А.Ю., Холуева, К.А. Анализ Образа предпринимателя в современном обществе/ А.Ю. Мухарлямова, К.А. Холуева//[Электронный ресурс] /Режим доступа: https://kpfu.ru/staff_files/.
4. Панасюк, А.Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехник / А.Ю.Панасюк. – М.: Омега – Л, 2010. – 272с.
5. Перелыгина, Е. Б. Психология имиджа: учеб. пособие / Е.Б. Перелыгина. - М., 2002. - 223с.
6. Петрова, Е. Имидж как фактор продуктивной политической коммуникации / Е. Петрова // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.ci-journal.ru>.
7. Ульяновский А. Корпоративный имидж: Технологии формирования для максимального роста бизнеса/А. Улбяновский. – М.: Эксмо, 2008 г., - 400с.

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ «ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ»

***Аннотация.** В своей статье автор рассматривает основные методы по формированию предпринимательской компетенции в профессиональной сфере. Автор обращается к анализу теоретических основ, связанных с финансовой грамотностью населения и молодежи, в частности.*

***Ключевые слова:** финансовая грамотность, предпринимательские компетенции, профессиональные модули, профессиональные компетенции, методика формирования предпринимательской компетенции.*

Распоряжением Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р утверждена Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 г.г. [1].

Согласно данной Стратегии под финансовой грамотностью понимается результат процесса финансового образования, который определяется как сочетание осведомленности, знаний, умений и поведенческих моделей, необходимых для принятия успешных финансовых решений и в конечном итоге для достижения финансового благосостояния.

Настоящая Стратегия направлена на охват финансовым образованием трех различных целевых аудиторий населения Российской Федерации с учетом их географических, возрастных, гендерных, социальных, профессиональных и образовательных отличий.

Одной из таких аудиторий являются обучающиеся образовательных организаций, профессиональных образовательных организаций и образовательных организаций высшего образования, составляющие потенциал будущего развития России.

Стратегия предусматривает направления деятельности, направленные на повышение охвата и качества финансового образования обучающихся, в

том числе актуализацию и внедрение элементов финансовой грамотности в образовательные программы образовательных организаций на базе федеральных государственных образовательных стандартов и примерных основных образовательных программ.

Среди новых образовательных результатов федеральных государственных образовательных стандартов СПО по ТОП-50 заявлена ОК 11 - «Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере». Данный образовательный результат соотносится с современными веяниями развития экономики России. Среди инновационных направлений экономического развития страны упор делается на технологическое развитие, одним из драйверов которого является предпринимательство. Именно предпринимательство сегодня считается значимым ресурсом, инициирующим инновации и изменения в различных отраслях экономики.

В примерных основных образовательных программах сформулированы показатели ОК.11.

Показателями сформированности данной компетенции являются умения:

- Определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности.
- Составлять бизнес-план.
- Презентовать бизнес-идею.
- Определять источники финансирования.
- Применять грамотные кредитные продукты для открытия дела.

В рамках получения профессий и специальностей СПО основной уклон делается на обучение конкретной направленности. Вместе с тем заложить мотивационные основы, пробудить интерес к предпринимательской деятельности, создать условия для приобретения обучающимися комплекса ключевых компетенций, необходимых для продуктивности в профессионально-конкурентной среде и успешного функционирования в обществе – наша задача.

Основными методами решения данной задачи можно назвать следующие:

1. Обучение на опыте других и нетворкинг – выделение и изучение моделей успешного поведения того, кто обладает высоким уровнем развития данной компетенции, работа с наставником.

Преимущества данного метода:

- Возможность получения информации о конкретных практических приемах, эффективных способах решения проблем в реальных бизнес-ситуациях.
- Возможность осваивать модели успешного поведения, наблюдая за поведением людей, обладающих высоким уровнем развития предпринимательских компетенций.
- Получение совета у опытных предпринимателей, анализ их мнения, получение конкретных рекомендаций о наилучших способах выполнения работы.

2. Специальные задания (тренинги) – самостоятельные упражнения, развивающие определенные навыки, воспитывающие личностные качества или, наоборот, утилизирующие вредные привычки.

Преимущества:

- Позволяет получить базовые знания и навыки по интересующей теме.
- Помогает упорядочить те знания и навыки, которыми студент уже обладает.
- Развивает лидерские качества.
- Формирует способность противостояния конфликтам.
- Дает возможность консультироваться с преподавателями, являющимися экспертами в данной области.

3. Решение кейсов – исследование конкретных ситуаций с предложением оптимальных путей решения.

Преимущества:

- Предоставляет возможность отработки на практике необходимых

навыков и поведения тогда, когда в сложившейся ситуации для этого нет подходящих условий.

- Позволяет отработать необходимые навыки и поведение в нетипичных ситуациях.
- Повышает уровень активности участия каждого для решения единой задачи.

4. Развитие в процессе работы (практики) – поиск и освоение более эффективных моделей поведения при решении задач, входящих в профессиональный функционал.

Преимущества:

- Дает возможность закрепления знаний и навыков, полученных в ходе самостоятельного изучения литературы, прохождения тренингов и обучающих программ, наблюдения за поведением других людей.
- Позволяет регулярно отрабатывать стили поведения в привычных рабочих ситуациях.
- Обеспечивает высокую вовлеченность в развитие, определяя для себя бизнес-авторитеты.

5. Самообучение – самостоятельное изучение информации о моделях успешного поведения (чтение литературы, самостоятельное изучение различных материалов (статей, блогов, материалов тренингов), прослушивание вебинаров.

Преимущества:

- Дает возможность получить необходимые для развития теоретические знания в удобное время.
- Позволяет глубоко осознать и проработать необходимый для развития теоретический материал.
- Регулярность действий по самообразованию является проверкой личной мотивации.

6. Поиск обратной связи – получение обратной связи от однокурсников, преподавателей, наставников и работодателей об

успешности своего поведения в аспекте развития предпринимательских навыков.

Преимущества:

- Позволяет узнать мнение людей, с которыми приходится наиболее часто взаимодействовать в профессиональной деятельности, о поведении, правильности принимаемых решений, результативности действий (коллеги, подчиненные, руководитель).
- Возможность обсуждать и совместно с опытным наставником, вырабатывать схемы действия, соответствующие особенностям направления сферы предпринимательской деятельности.
- Позволяет более точно скорректировать показатели формирования компетенции.

7. Проектная, научно-исследовательская деятельность студентов в существующих областях техники и технологии социальных партнеров образования.

Преимущества:

- Способствует развитию познавательных потребностей и интересов.
- Позволяет кооперироваться с наставниками.
- Развивает профессиональный уровень и самостоятельность в освоении новых методов исследования.
- Способствует повышению значимости студенческой инициативы в деятельности предприятия - социального партнера [2;16-38].

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 гг.// Собрание законодательства РФ, 02.10.2017, №40, ст.5894.
2. Метряков В.С. Формирование компетенций в профессиональной среде. М.: Алекс-М, 2016, 192 с.

СВЯЗЬ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ» И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается проблема формирования предпринимательской компетенции на учебных занятиях «Безопасность жизнедеятельности».*

***Ключевые слова:** среднее профессиональное образование, безопасность жизнедеятельности предпринимательская компетенция, производственная среда*

Безопасность жизнедеятельности (далее – БЖД) – система знаний, обеспечивающая «безопасность обитания человека в производственной и непроизводственной среде и развитие деятельности по обеспечению безопасности в перспективе с учетом антропогенного влияния на среду обитания» [3, с.7].

Безопасность человека определяется отсутствием производственных и непроизводственных аварий, стихийных и других природных бедствий, опасных факторов, вызывающих травмы или резкое ухудшение здоровья, вредных факторов, вызывающих заболевание человека и снижение его работоспособности [4, с.58].

Основным элементом производственной среды является труд, который, в свою очередь, состоит из взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, составляющих структуру труда: субъекты труда, «машины» – средства и предметы труда, процессов труда, состоящих из действий как субъектов, так и машин, продуктов труда как полезных, так и побочных в виде образующихся вредных и опасных примесей в воздушной среде и т.п., производственных отношений (организационных, экономических, социально-психологических, правовых по труду, отношений, связанных с культурой труда, профессиональной культурой, эстетической и т.д.) [6; с.34].

Создание безопасных условий жизнедеятельности человека является необходимой частью экономических и социальных реформ в современных условиях. От успехов решения этой проблемы будет зависеть многое, как в социальной, так и экономической сфере, поскольку «обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности оказывает заметное влияние на работоспособность и здоровье человека и, как следствие на показатели его производительности и эффективность производства» [5, с.41].

В современном подходе оценки экономических затрат на управление безопасностью и риском учитываются как «расходы на установление и обеспечение определенного уровня техногенной безопасности, так и экономический эквивалент всех видов ущерба, наносимого при техногенной аварии» [1, с.23].

Для предпринимателя сущность выбора целесообразных путей снижения риска и сохранения имущества зависит от ущерба, который может быть нанесен авариями и катастрофами на взрыво-, пожаро-, химически- и радиационно-опасных объектах.

Необходимо отметить, что снижение экономического эквивалента ущерба у предпринимателя может быть достигнуто различными путями повышения уровня безопасности предприятия или организации. В частности, можно идти по пути совершенствования технологических процессов на производстве, можно совершенствовать организацию управления безопасностью и риском и т. п. Однако в любом случае предпочтение, видимо, следует отдавать такому варианту, при котором достигается минимальные значения экономических затрат [1, с.182].

Следует принимать во внимание две категории расходов:

- расходы на обеспечение того или иного уровня технологической безопасности объекта;
- расходы на создание и поддержание в требуемой степени готовности организационно-технических и иных систем, структур и различного рода формирований (систем мониторинга и контроля,

предупреждения, управления и т. п., аварийно-спасательных и других формирований), призванных обеспечить снижение до минимума ущерб при чрезвычайных ситуациях, связанных с авариями и катастрофами на техногенно опасных объектах, в том числе на взрыво-, пожаро-, химически- и радиационно-опасных объектах.

Природные и техногенные катастрофы, уносящие ежегодно тысячи человеческих жизней и наносящие огромный материальный ущерб, ныне признаны одним из важнейших факторов, определяющих устойчивость развития экономики. Согласно данным в 90-ые годы прошлого столетия. суммарная величина экономических потерь от 15 наиболее распространенных видов природных катастроф оценивалась в 280 млрд. долларов США [3, с.100] . Именно по этой причине необходимо принимать серьезные меры по защите производств и персонала.

Неуклонный рост ущерба от природных и техногенных катастроф в существенной степени определяется бурно развивающейся урбанизацией. Высокая концентрация людей в городах, насыщение последних опасными производствами, деградация окружающей среды повышают риск социальных и экономических потерь при любых бедствиях.

Политика охраны труда для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц с работниками относится к важному сегменту, определяющему безопасность жизнедеятельности специалистов и персонала. Этот элемент должен быть грамотно интегрирован в общую стратегию развития предприятия.

Реализация политики в сфере охраны труда обеспечивает:

- защиту здоровья работников в процессе трудовой деятельности;
- защиту жизни персонала;
- качественное управление профессиональными рисками [6, с.236].

Кроме прочего, стратегия в сфере охраны труда позволяет индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам «эффективно минимизировать травматизм, а значит, предотвращать затраты на денежные

компенсации, полагающиеся работникам в случае нанесения вреда здоровью в процессе трудовой деятельности» [7, с.92].

Существует еще один значимый момент. Он касается деловой репутации предпринимателя в части социальной ответственности. При качественном внедрении техники управления профессиональными рисками на предприятии фиксируется «нулевой порог» травматизма [4, с.116]. В связи с этим репутация предпринимателя укрепляется, возрастает число его деловых партнеров, а вместе с тем растет и уровень благосостояния, финансового благополучия.

Современное законодательство очень ответственно подходит к данному вопросу. Так, в деятельности предпринимателя, согласно действующим нормам и правилам, должны быть предусмотрены следующие моменты:

1. Предприниматель обязан обеспечивать контроль за проведением первичных инструктажей сотрудников.
2. Должен наладить в строго установленные сроки выдачу спецодежды, спецобуви, средств индивидуальной защиты, гигиены.
3. Предприниматель обязан оборудовать рабочие места сотрудников в соответствии с требованиями законодательства в сфере охраны труда.
4. Работодатель должен качественно организовать такие значимые процедуры, как обучение персонала безопасным методам работы.
5. Вместе с тем следует организовывать и регулярные проверки, выявляющие уровень знаний работников в сфере безопасности жизнедеятельности на производственных площадках.
6. Нормативные документы предписывают предпринимателю обеспечивать системный контроль за соблюдением режима труда и отдыха работников.
7. Социально ответственный работодатель в обязательном порядке обеспечивает организацию медицинских осмотров.

8. Для персонала должны быть оборудованы санитарно-бытовые комнаты, места работы и отдыха, грамотно организована территория для приема пищи.

9. Организация постоянного мониторинга за соблюдением законодательства об охране труда в рамках предприятия.

Таким образом, в рамках дисциплины БЖД при подготовке специалистов различных профессий большое внимание уделяется правилам поведения в чрезвычайных ситуациях и организации безопасности на рабочих местах.

Список литературы

1. Акимов В.А. и др. Надежность технических систем и техногенный риск. – М.: ЗАО ФИД «Деловой экспресс», 2002 – 368с.
2. Безопасное взаимодействие человека с техническими системами: Учебное пособие / В.Л. Лапин и др. – Курск. гос. техн. ун-т. – Курск, 1995. 238 с.
3. Безопасность жизнедеятельности: Учебник для вузов / С.В. Белов, А.В. Ильницкая, АФ. Козьяков и др.; Под общ ред. С.В.Белова. – 5-е изд., испр. и доп.- М.: Высш. шк., 2005. – 606 с.
4. Безопасность жизнедеятельности. Безопасность технологических процессов и производств (охрана труда): Учебное пособие /П.И.Кукин, В.Л.Лапин, Е.А.Подгорных и др. - М.: Высшая школа, 1999. - 319с.
5. Гринин А.С.. Новиков В.Н. Безопасность жизнедеятельности: Учебное пособие - М.: ФАИР-ПРЕСС,2002.-288с.
6. Гусов К.Н., Толкунова В.Н. Трудовое право России: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. 2005 – 496 с.
7. Луканин В.Н., Трофименко Ю.В. Промышленно-транспортная экология: Учеб. Для вузов/Под ред. В.Н. Луканина –М.: Высш.шк., 2001.- 273 с.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ОСНОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОКАХ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ В КОЛЛЕДЖЕ

Аннотация. В данной статье автор поднимает проблему формирования предпринимательской компетенции у студентов в рамках учебной дисциплины «Обществознание».

Ключевые слова: среднее профессиональное образование, предпринимательская деятельность, личностный рост, уровень компетентности, практико-ориентированное обучение.

Среднее профессиональное образование, гарантированное гражданам страны Конституцией Российской Федерации, как один из важнейших социальных институтов должно помогать обучающимся адаптироваться к современным экономическим условиям и облегчать выпускникам профессиональных образовательных организаций вхождение во взрослую жизнь за счет создания предпосылок для личностного роста и повышения уровня компетентности.

На современном этапе наблюдается недостаточная подготовка выпускников колледжа к реальной практической экономической деятельности, присутствует дисбаланс между теоретическими знаниями и практическими навыками, готовностью выпускника к активной социальной роли.

Следовательно, актуальной проблемой является поиск новых возможностей образовательной системы в области практического освоения теории, развития социальных навыков выпускника колледжа. Особое значение приобретает проблема формирования у студентов системного мышления и навыков принятия и реализации решений, реализации практико-

ориентированного, деятельностного подхода в образовании, развития социально-экономической компетентности молодежи.

Необходимость изменений в образовании диктует сама жизнь, которая полна неопределенности и постоянно возникающих новых проблем или возможностей. Знания, которые сейчас получают обучающиеся, как показывает статистика, устаревают в течение 5-7 лет, постоянно появляются новые знания и технологии. Ситуации в жизни и экономические условия меняются так быстро, что больше нет необходимости учить путем запоминания фактов и деталей [1, с.4].

Постоянные изменения и устаревание знаний приводят к необходимости непрерывного образования в течение всей жизни, приобретения навыков самостоятельного обучения, развития предпринимательского мышления, которое предполагает способность к решению возникающих проблем, способность находить и реализовывать новые возможности, используя имеющиеся ресурсы [1, с.5].

Часто приходится слышать, что предпринимательству невозможно научить. Человек должен обладать соответствующими талантами от рождения. Ссылаясь на статистику, говорят, что только 3-5% людей могут стать успешными предпринимателями. При этом все дети рождаются в широком смысле предприимчивыми. Они идут на риск, с великим упорством стремятся добиться своих целей, используя все доступные возможности. К сожалению, вся система воспитания, а потом система школьного и среднего профессионального образования пока не дает возможности развивать такой способ мышления и поведения. Постепенно дети приобретают страх провала, страх негативной социальной оценки предприимчивости [1, с.5].

Кризисные ситуации в экономике нашей страны убедительно показывают, что одних знаний, умений и навыков экономической деятельности недостаточно. Требуется еще и предпринимательская подготовка, то есть формирование навыков проектной деятельности, оперативной корректировке планов, прогнозирование последствий

собственной экономической деятельности, а также деятельности других. Поэтому в настоящий момент ознакомление всех студентов колледжа с основами предпринимательской деятельности признается целесообразным и необходимым.

Предпринимательство в колледже следует рассматривать, прежде всего, как предпринимательское отношение к созидательному труду в целом, в независимости от того, какую роль придется выполнять студенту во взрослой жизни – предпринимателя, управленца или просто работника по найму.

Новаторский характер предпринимательской деятельности отражен в ее названии. Так, по определению В. Даля, слово «предпринимать» имеет значение «затевать, решать исполнить какое-то новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного» [2]. Инициатива, свобода деятельности в существующей правовой среде, ориентация на коммерческий успех, хозяйственный риск, ответственность за принимаемые решения – необходимые компоненты предпринимательства [3, с.47].

При обучении студентов основам предпринимательской деятельности колледжа в рамках курса «Обществознание» следует показывать не только нравственные устои отечественных промышленников, финансистов, купцов прошлых веков. Необходимо, чтобы в процессе обучения основам предпринимательства студенты четко усвоили главный принцип истинного отечественного предпринимателя – приоритет служения Отечеству, процветания и благополучия сограждан над стяжательством и корыстолюбием.

В этой связи необходимо изменить подход к основным понятиям при обучении основам предпринимательства в целях формирования качественно нового, социально ответственного и нравственного бизнеса. Но для студентов очень важно с самого начала определить правильное целеполагание предпринимательства. Как деятельности, направленной на удовлетворение потребностей людей и общества в целом за счет создания

товаров и услуг, имеющей целесообразный и, главным образом, инновационный характер.

Такое определение целей и сущности предпринимательской деятельности в сочетании с историческим аспектом отечественного предпринимательства и примерами современного социально ответственного бизнеса имеет огромное воспитательное значение и дает ценностно-нравственные ориентиры при обучении студентов его основам [3, с.49].

Образовательная область «Обществознание» обладает существенными возможностями для экономического образования и воспитания обучающихся, изучения основ предпринимательства. Предпринимательство как особый вид экономической деятельности основано на самостоятельной инициативе и ответственности, инновационной активности личности.

На современном этапе развития экономики государство уделяет особое внимание развитию малого бизнеса, предпринимательству. Это позволяет организовать дополнительные рабочие места, способствует созданию инновационных предприятий в сфере промышленности и науки, а также формирует благоприятные условия для раскрытия возможностей каждого.

Особую ценность при этом представляют:

- самостоятельность;
- умение принимать решения;
- личная и групповая ответственность;
- коммуникабельность;
- умение действовать в команде, идти на обоснованный риск;
- инициативность;
- умение работать с информацией;
- стремление к повышению уровня образования и самообразования.

Помимо экономической компетентности, от личности требуются такие качества, как культура и дисциплина труда, определяющие трудовую этику. Таким образом, системные знания наряду с правовыми и этическими, а также навыки совместной деятельности являются тем фундаментом, на котором

должно строиться современное экономическое образование молодежи, в том числе и студентов по основам предпринимательской деятельности.

Внедрение основ предпринимательской деятельности в дисциплину «Обществознание» будет способствовать:

- формированию у слушателей систематизированного представления об основах рациональной организации деятельности в области бизнеса, что поможет успешно начать профессиональную карьеру и обеспечит 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 студенты 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 проблемы и трудности, 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[4].

Таким образом, обучение предпринимательству должно быть практико-ориентированным, поэтому наряду с теоретическими курсами необходимо вводить прикладные разделы обучения, основными задачами которых являются осуществление процесса обучения в соответствии с характером

изучаемой деятельности, формирование компетентности учащихся в изучаемых вопросах развитие интереса и самоопределения в сфере предпринимательства.

Список литературы

1. Батышев С.Я. Основы профессиональной педагогики [Текст]/ Под ред. С.Я. Батышева и С.А. Шапоринского. М.: Ассоциация «Профессиональное образование», 2009. – 504 с.
2. Толковый словарь В.И. Даля [Электронный ресурс]/ – Режим доступа: <https://gufo.me/dict/dal/предпринимать>.
3. Сластенин В.А., Исаев И.Ф., Шиянов Е.Н. Педагогика Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений; Под ред. В.А. Сластенина. –М.: Издательский центр «Академия», 2002. –576 с.
4. Катасонова Т.А., Булкина Ж.В. Предпринимательство как фактор в развитии современной системы среднего профессионального образования.[Электронный ресурс]/ – Режим доступа:<http://metod-sbornik.ru/professionalnoe-obrazovanie/1214-04628-9>.

*И.В. Стратулат, преподаватель математики
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ ПО ПРОФЕССИИ «ПОВАР, КОНДИТЕР» НА УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЯХ ПО МАТЕМАТИКЕ

***Аннотация.** В статье представлен опыт формирования у студентов по профессии «Повар, кондитер» компетенции в области предпринимательской деятельности на учебных занятиях по математике.*

***Ключевые слова:** математика, предпринимательские компетенции, Федеральные государственные образовательные стандарты.*

Современное образование нацелено на воспитание и формирование социально и экономически активной группы населения – современной

молодежи, с которой связаны перспективы дальнейшего развития страны и которая способна эффективно действовать в рыночной среде. Это же направление развития российского образования определено и Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации».

Президент Российской Федерации В.В.Путин неоднократно отмечал, что в настоящее время резко возрастает социальная нагрузка на молодежь, повышается ее роль в укреплении позиции Российской Федерации в мировом сообществе и обеспечении конкурентоспособности нашей страны [1].

Введение компетенций в нормативную и практическую составляющую образования позволяет решать проблему, когда студенты могут овладеть теоретическими знаниями, но испытывают трудности при использовании полученных знаний для решения конкретных жизненных задач.

Что такое компетенция? В толковом словаре русского языка С.И.Ожегова понятие компетенция – «это круг вопросов, в которых кто-либо хорошо осведомлен: круг полномочий, прав» [4].

Согласно А.В. Хуторскому, компетенция – «отчужденное, заранее заданное социальное требование (норма) к образовательной подготовке ученика, необходимой для его эффективной продуктивной деятельности в определенной сфере» [3].

Современный уровень развития науки и техники требует глубоких и прочных математических знаний. Основными задачами дисциплины математика являются: интеллектуальное развитие студента, формирование логических навыков, выделение главного, сравнения, анализа, синтеза, обобщения и систематизации.

Активизировать профессиональную мыслительную деятельность студентов – одна из главных задач среднего профессионального образования. Особенно это касается формирования предпринимательской компетенции. Важную роль в решении этой задачи играет именно математика.

В математике используется два вида умозаключений. Первый вид – это индукция. Данный метод исследования мы применяем на учебных занятиях по темам «Тригонометрические функции, их графики», «Шар и сфера». На

занятиях предполагаются следующие этапы: выдвижение гипотезы, ее теоретическое обоснование и практическое подтверждение. На занятиях формируются компетенции, необходимые будущим поварам – учебно-познавательная и коммуникативная.

Второй вид умозаключения – это способ рассуждения. На учебных занятиях в группах поваров активизируем элементы ролевой игры. Можно привести примеры уроков с элементами деловой игры по темам «Применение производной при исследовании функции» и «Наибольшее и наименьшее значение функции». Такие занятия способствуют формированию компетенций самостоятельной познавательной деятельности, в том числе и предпринимательской.

Для формирования предпринимательской компетенции предлагаем студентам решать задачи на вычисление процентов. Например: «Выясни, выгодно ли заниматься этим в наших условиях, если из свежих груш получится 18% сушеных. Сколько взяли свежих груш, если получилось 54 кг сушеных?». Студенты подбирают различные варианты решения задачи, находят самый оптимальный.

Этот вид компетенции подразумевает использование различных коллективных приемов работы таких, как дискуссия, групповая работа, работа в парах. На учебных занятиях для будущих поваров мы подбираем задания, которые развивают логическое мышление, умение делать расчеты устно и с помощью калькулятора, составлять графики, диаграммы и схемы. Развиваем умение составлять алгоритмы, количественно определять величины. Для выполнения внеаудиторной самостоятельной работы студенты должны уметь пользоваться информационно-коммуникационными технологиями и интернетом для поиска и преобразования информации.

В колледже работает научное общество студентов. Ежегодно проходят общеколледжные научно-практические конференции. Под руководством преподавателей студенты активно принимают участие в конференциях. Нами были подготовлены студенты для защиты исследовательского проекта по теме «Меню здорового питания».

Таким образом, насущной потребностью образования является формирование у студентов предпринимательской компетентности, позволяющей в будущем чувствовать себя уверенно на современном рынке труда. Развитие молодежного предпринимательства в будущем позволит сформировать высококвалифицированный кадровый потенциал с инновационным мышлением, способный обеспечить дальнейший рост экономики страны.

Список литературы

1. Булкина Ж.В., Катасонова Т.А. Предпринимательство как фактор современного подхода к развитию системы среднего профессионального образования. - М.2015.
2. Бахор Т.А., Лукин В.А. Формирование предпринимательской компетентности //Современные проблемы науки и образования. 2015. №6.
3. Хуторской, А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты. Стенограмма обсуждения доклада А.В. Хуторского в РАО [Электронный ресурс] / А.В. Хуторской // Эйдос: Интернет-журнал. 2002. 23 апр. Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal>
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под общ. ред. проф. Л.И. Скворцова., 24-е изд. - М.: Оникс, Мир и Образование, 2007.

*О.А. Токмакова, преподаватель экономики,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

КЕЙС-МЕТОД КАК СОВРЕМЕННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В ПРАКТИКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

***Аннотация.** В настоящее время Федеральный государственный стандарт направлен на подготовку компетентных, конкурентоспособных и востребованных специалистов. В связи с этим на смену традиционным технологиям обучения приходят современные педагогические технологии, одной из форм которых является проблемно-ситуативное обучение с использованием кейсов методов.*

***Ключевые слова:** кейс-метод, педагогическая технология, современное образование, проблемная ситуация, компетентности, активное обучение.*

Внедрение практико-ориентированных (деятельностных и интерактивных) технологий, форм и методов обучения является необходимым требованием стандартов нового поколения. В этом случае перед преподавателем встает задача совместить традиционные методы обучения и современные образовательные технологии.

В последние годы в практике профессионального образования стал более широко использоваться кейс-метод. Организационной основой кейс-методов является активное обучение, а содержательной основой – проблемное обучение, которые объединяют в себе одновременно и ролевые игры, и метод проектов, и ситуативный анализ.

Кейс-технология (кейс-метод) – это техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес ситуаций. Главное её предназначение – развивать способность разрабатывать проблемы и находить их решение, учиться работать с информацией. При этом акцент делается не на получение готовых знаний, а на их выработку, на сотворчество педагога и студента. Поэтому обучающий потенциал кейс-методов сконцентрирован вокруг аналитической деятельности как таковой, а так же действий и методов работы, необходимых студентами для нахождения оптимального решения экономической, социальной проблемы (поиск информации, дискуссия, самооценка и оценка других студентов). Название метода происходит от английского слова case-случай, ситуация от понятия «кейс»- чемоданчик для хранения различных бумаг, документов [4,стр.82].

К методам кейс-технологий, активизирующим учебный процесс, относятся:

- метод ситуационного анализа (метод анализа конкретных ситуаций, ситуационные задачи и упражнения, кейс-стадии);
- метод инцидента;

- метод ситуационно-ролевых игр;
- метод разбора деловой корреспонденции;
- игровое проектирование;
- метод дискуссии.

Кейс-технология применима в преподавании любых предметов, если основные задачи, поставленные на уроке – это обучение навыкам критического мышления, принятия решений независимого характера.

Использование метода кейс-методов, как технологии профессионально-ориентированного обучения на практических занятиях, включает следующие этапы:

- ознакомление студентов с текстом кейса;
- анализ кейса;
- организация обсуждения кейса, дискуссии, презентации;
- оценивание участников дискуссии;
- подведение итогов дискуссии.

Организация обсуждения кейсов обычно основывается на двух методах. Первый из них носит название традиционного метода – открытая дискуссия. Альтернативным методом является метод, связанный с индивидуальным или групповым опросом, в ходе которого студенты делают формальную устную оценку ситуации и предлагают анализ представленного кейса, свои решения и рекомендации, т.е. делают презентацию. Этот метод развивает у студентов коммуникативные навыки, учит их четко выражать свои мысли [2, с.45].

Применение кейс-методов позволяет не только передать учебный материал, но и показать возможный путь познания, ход мыслительного процесса при решении экономической проблемы.

Рассмотрим применение кейс-методов на примере подготовки обучающихся по профессии начального профессионального образования 15.01.05 «Сварщик (ручной и частично-механизированной сварки

(наплавки)» в ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический колледж имени В. П. Омельченко».

Учебным планом предусмотрено изучение профессионального модуля 05 «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу», который направлен на формирование знаний в области предпринимательства и трудоустройства, а также его изучение дает возможность студентам реализовать себя на рынке труда.

На практике исследовалось применение кейс-метода в аудитории не более 25 студентов по предмету «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу». Студенты были разделены на 3 подгруппы. Студенты получили кейс, в котором была описана экономическая ситуация, и было предложено разработать варианты по ее разрешению. Смысл заключался в том, чтобы выбрать выгодный тип финансирования проекта по открытию цеха сварочного производства. Например, кейс «Выбор типа финансирования проекта: открытие цеха по сварочному производству». Не все инвестиционные проекты можно и нужно финансировать за счет собственных средств. Иногда для развития бизнеса целесообразно воспользоваться привлеченными источниками финансирования.

Для организации работы цеха по сварочному производству предприниматель рассматривает несколько вариантов приобретения оборудования. Это могут средства самого предпринимателя, либо операционная аренда оборудования на тот же срок, а так же за счет полного кредитования оборудования на длительный срок. Вопрос: «Как вы считаете, какой вариант финансирования бизнеса является наиболее выгодным для предпринимателя?»:

1 подгруппа предложила традиционный вариант решения проблемы: использовать кредит.

2 подгруппа предложила альтернативный вариант решения проблемы: взять оборудование в лизинг.

3 подгруппа предложила нестандартный вариант решения ситуации, который заключался в приобретении большей части оборудования приобретенного за счет своих средств и частично в кредит на развитие бизнеса. Студенты аргументировали свой выбор тем, что такая форма приобретения имущества и начала создания предприятия является экономически эффективной.

Организованная таким образом работа на уроке позволяет задействовать всех студентов в работу, учесть мнение каждого из них.

Кроме того, использование кейс-метода способствует развитию у обучающихся самостоятельного мышления, умения выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументировано высказать свою. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы.

В результате использования кейс-метода в моей педагогической практике, был проведен SWOT-анализ данной технологии обучения.

Таблица 1 – SWOT-анализ использования кейс-метода на практике

Strength (сильные стороны) - активная роль студентов на занятии; - студенты учатся анализировать, формируют собственное мнение и обосновывают его; - активизирует все аспекты педагогической задачи урока.	Opportunity (возможности) - вовлечение студентов в дискуссию, в которой они могут высказать и аргументировать свое мнение; - развитие интереса к предпринимательской деятельности и готовность к разработке бизнес-идеи. - требует опоры на уже имеющиеся предметные знания
Weakness (слабые стороны) - затрачивается большое количество времени на решение ситуации; - невозможно предусмотреть все варианты решения кейса.	Threats (возможные угрозы) - возникновение конфликтов в малых группах и в группе в целом при распределении и решении задач по решению кейса.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что использование кейс-технологий в преподавании экономических дисциплин обеспечивает реализацию компетентного подхода, практико-ориентированного характера образовательной деятельности и достижение нового образовательного результата, связанного с достижением устойчивых конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Метод case-study как современная технология ориентированного обучения: Реферативный обзор/Под ред. Комиссаровой. М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2005.
2. Козырева Л. Метод кейс-стади и его применение в процессе обучения учащихся. М., «Просвещение», 2005, С. 44-47.
3. Киёмова К. А. Кейс-метод на практических занятиях как акселератор педагогического процесса // Молодой ученый. — 2017. — №21. — С. 423-424.
4. Игонина Л.Л. Кейс технологии в преподавании экономических дисциплин // Успехи современного естествознания. — 2015. — № 8. — С. 82-86.

*Н.А. Урванова, преподаватель математики,
Г.Р. Дугина, преподаватель математики,
Д.Р. Ильгамова, преподаватель математики
О.П. Калагина, студентка 1 курса,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У СТУДЕНТОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОЛЛЕДЖА

Аннотация. В статье описана роль компетентностно-ориентированных задач в процессе формирования предпринимательской компетенции у студентов технологического колледжа на уроках математики.

Ключевые слова: компетентностно-ориентированные задачи, структура компетентностно-ориентированных задач, требования к отбору содержания компетентностно-ориентированных задач, предпринимательская компетентность.

Студенчество во все времена было наиболее активной, быстро развивающейся и потенциально успешной частью общества. Можно с уверенностью говорить о том, что уже сегодня молодежь серьёзно влияет на социально-экономические и политические процессы в нашей стране. В связи с этим возникает острая необходимость в развитии конкретных компетенций сегодняшних студентов, а в недалеком будущем – управленческой, научной, экономической культурной элиты общества, как одной из важнейших составляющих профессиональной подготовки квалифицированных специалистов.

Любые необходимые компетенции, на наш взгляд, могут быть успешно сформированы, развиты или усовершенствованы в процессе обучения студента как в условиях специальной организации и соответствующего психолого-педагогического обеспечения, так и в ходе его собственной и досуговой деятельности. При этом перед образовательной организацией стоит задача обеспечить успешную социализацию своего выпускника на основе формирования умений оптимального поведения в различных предпринимательских ситуациях [5, 4].

Но на сегодняшний день в процессе обучения будущих специалистов можно выделить ряд противоречий между:

- запросом государства к качеству подготовки выпускников среднего профессионального образования (далее СПО) с позиций наличия предпринимательских способностей и отсутствием системного подхода к их развитию у студентов на всех этапах обучения в колледже;

- существующей мотивацией самосовершенствования и позитивной самореализацией и недостаточной информированностью на ранних этапах обучения о возможных сферах использования знаний и умений;

– необходимостью развития предпринимательских способностей студентов и недостаточной разработанностью содержания, а также форм и методов в процессе общеобразовательной подготовки;

– постоянно возрастающими требованиями к уровню владения предпринимательскими компетенциями и невозможностью апробирования собственных навыков именно на начальном этапе обучения [5].

Решение многих из этих противоречий мы видим в необходимости изменения не столько перечня преподаваемых дисциплин и их содержания, сколько пересмотра средств, метод и форм обучения, позволяющих подвести студента к адекватному пониманию пути дальнейшего саморазвития и самореализации в области предпринимательства независимо от направленности профессиональной подготовки.

Проведя анализ существующих трактовок понятий «предпринимательство» и «компетентность», Морозова В.С. сводит «совокупность личных и деловых качеств, навыков, знаний, определенного рода моделей поведения, владение которыми помогает успешно решать различные бизнес – задачи и достигать высоких результатов деятельности» к предпринимательской компетентности специалиста [3, 7]. В своих работах она выделяет три уровня сформированности этой компетенции: низкий, средний и высокий. Различие между этими уровнями заключается в степени развитости личностных качеств, необходимых предпринимателю: уверенность в себе, ответственность за принятие решения, готовность рисковать, способность эффективно организовывать деятельность фирмы и управлять ее как системой и др.

Аналогичные качества выделяет и Сулаева Е.П.: «умения принимать новаторские решения в стандартных и нестандартных ситуациях, умение генерировать идеи, превращать их в новые технологии с целью получения дохода, оперативно оценивать все формы инноваций, не бояться рисковать, уметь управлять риском» [6]. Она определяет предпринимательскую компетентность как «составляющую профессиональной компетентности, обеспечивающей направленность деятельности выпускника на достижение

коммерческого результата в реализации технических, социальных и других проектов» [3].

Матвеева Т.М. отождествляет предпринимательскую компетентность с подготовленностью человека к решению различного рода предпринимательских задач на основе общих знаний не только в сфере экономики, но и права, менеджмента и маркетинга [7]

В свою очередь, мы согласны с мнением Серебренниковой Е.А., которая считает, что для успешного формирования предпринимательской компетенции необходимо объединять потенциал базовых отраслевых и предпринимательских дисциплин. Но, на наш взгляд, начинать формировать эту компетентность можно и нужно уже на учебных занятиях общеобразовательных дисциплинах, преподаваемых для студентов на первом курсе [6].

Одним из основных средств формирования предпринимательской компетенции студентов в процессе обучения являются так называемые компетентностно-ориентированные задачи (далее - КОЗ).

Под КОЗ в математике мы понимаем «учебную задачу, имеющую практическое содержание, отражающее специфику будущей профессиональной деятельности, и решаемую с использованием математических средств» [9].

Отличительной особенностью КОЗ от обычных математических задач является их структура (рис.1).[2].

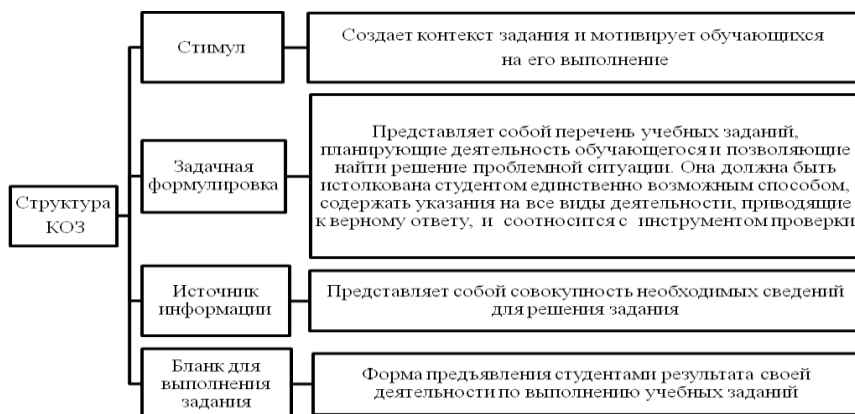


Рисунок 1 – Структура компетентностно-ориентированных задач

Кроме основных компонентов – стимула, задачной формулировки, стимула и бланка выполнения задания дополнительно для каждого КОЗ приводится информация для преподавателей, включающая в себя:

- характеристику задания, содержащую информацию о цели, задачах, ожидаемых результатах и особенностях работы с заданием;
- инструмент проверки выполнения задания, позволяющий определять количество баллов за каждый этап решения и общий итог в зависимости от сложности учебного материала и дополнительных видов деятельности [8].

При отборе содержания КОЗ рекомендуется придерживаться следующих требований:

- формулировка КОЗ должна описывать реальные ситуации из сферы профессиональной деятельности будущих специалистов, т.е. представлять для студента в первую очередь практическую значимость;
- условия задания необходимо формулировать как проблему, для решения которой от обучающихся требуется применение как накопленных предметных знаний, умений, так и новой информации из дополнительных источников [8];
- целью решения КОЗ должно стать не столько получение ответа, сколько приобретение обучающимся нового методологического знания (способа решения, метода, приема) с возможным переносом в другие аналогичные ситуации, в формировании личностных качеств студента, необходимых ему для развития соответствующих компетенций (общих, профессиональных, предпринимательских и др.) [9];
- при решении КОЗ могут быть использованы различные способы выполнения задания, допускающие возможность переформулировки (конкретизация, обобщение, введение дополнительных условий) задания, в зависимости от знаний и индивидуальных особенностей студента [2].

Так как в результате работы над КОЗ студенты должны приобрести и продемонстрировать определенный набор знаний, умений, владений и личностных качеств, то особое внимание необходимо уделить задачной

формулировке и бланку для выполнения задания, который позволяет оценить уровень сформированности соответствующих компетенций.

Приведем пример такого задания.

29.02.04 «Конструирование, моделирование и технология швейных изделий»

Раздел № 1 «Развитие понятия о числе», практическая работа по теме «Выполнение арифметических операций над числами».

Стимул. Ваша клиентка получила приглашение на мероприятие с пометкой DresscodeCocktailAttire. Помогите ей блистать в этот день и стать «живой рекламой» вашего ателье по пошиву одежды.

Задачная формулировка

- 1) Заполните в бланке заказа на индивидуальный пошив (Рабочий лист № 1) таблицу №1 «Размерные данные заказчика» по алгоритму (Приложение 1).
- 2) Определите параметры типа фигуры заказчика по его размерным данным, сравнив некоторые величины и вычислив их отношения (Рабочий лист № 1, таблица № 2).
- 3) Укажите тип фигуры заказчика в бланке заказа на индивидуальный пошив, используя информацию из Приложения 2.
- 4) Предложите заказчику фасон платья, соответствующего Dress-code мероприятия и ее типу фигуры (Приложение 3).
- 5) Произведите расчет себестоимости пошива изделия, заполнив пустые ячейки в таблице № 3 (Приложение 4).
- 6) Произведите калькуляцию затрат ателье на пошив изделия, заполнив пустые ячейки в таблице № 4 (Приложение 5).
- 7) Произведите расчет отпускной цены готового изделия и прибыли ателье, используя соответствующие формулы (Приложение 5).
- 8) Укажите максимальную скидку в процентах по стоимости готового изделия, которую вы можете предложить клиенту без ущерба для ателье.

9) Произведите расчет отпускной цены и прибыли ателье, используя соответствующие формулы (Приложение 5), в случае если клиент принес свой материал - нужная ткань длиной 2 м.

Источники информации

Приложение № 1. Алгоритм снятия мерок с фигуры заказчика.

Приложение № 2. Типы женской фигуры (по параметрам).

Приложение № 3. Требования, предъявляемые к одежде в соответствии с Dress-code мероприятия.

Приложение № 4. Алгоритм расчета себестоимости пошива изделия.

Приложение № 5. Калькуляция затрат ателье на пошив изделия.

Приложение № 6. Алгоритм расчета отпускной цены готового изделия и прибыли ателье.

Бланк для выполнения задания

Рабочий лист № 1 «Бланк заказа на индивидуальный пошив»

Таблица №1 - Размерные данные заказчика

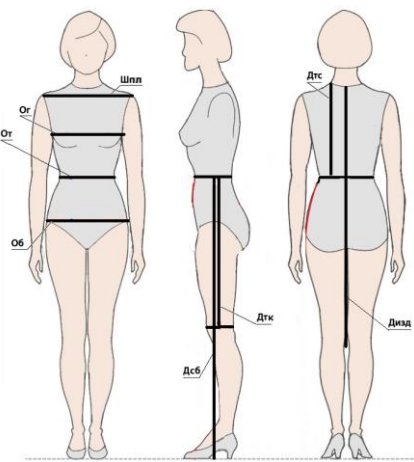
	Шпл _____ (Ширина плеч)
	Ог _____ (Обхват груди)
	От _____ (Обхват талии)
	Об _____ (Обхват бедер)
	Дтк _____ (Длина от талии до колена)
	Дсб _____ (Длина сбоку)
	Дтс _____ (Длина спины до талии)
	Дизд _____ (Длина изделия)
Примечания _____	

Таблица № 2 – Параметры типа фигуры заказчика

Сравните:		Вычислите:
<i>Ширина плеч</i>	$\frac{\text{Обхват талии}}{2}$	$\frac{\text{Обхват талии}}{\text{Ширина плеч или груди}} =$
<i>Ширина плеч</i>	$\frac{\text{Обхват бедер}}{2}$	$\frac{\text{Обхват талии}}{\text{Обхват бедер}} =$
<i>Обхват талии</i>	$\frac{\text{Обхват бедер}}{2}$	$\frac{\text{Ширина плеч или груди}}{\text{Обхват бедер}} =$
Тип фигуры заказчика: _____		
Ц (стоимость изделия, сшитым полностью из материалов ателье) _____		
Ц/с (стоимость изделия со скидкой в ____%) _____		
Цк (стоимость изделия, сшитым частично из материалов ателье) _____		

Несмотря на то, что главная сложность работы с КОЗ заключается в затратной по времени и интенсивной подготовке занятий, следует отметить, что в условиях решения проблемы формирования предпринимательской компетенции эта тема остается актуальной. Через КОЗ обучающиеся узнают, что их знания по отношению к практической постановке задачи имеют пробелы. С помощью технологических приёмов, ориентированных на действие, у студентов возникает потребность, действуя, разобраться во всем самому. Поэтому технология всего учебного цикла и каждого отдельного этапа должны выстраиваться таким образом, чтобы обучающиеся могли думать, сомневаться, не соглашаться, искать, приходить к решению, самостоятельно формулировать выводы, обсуждать их с одноклассниками, преподавателями и мастерами производственного обучения. Проведенный мониторинг, показал, что решение таких задач увеличивает не только интерес к математике, но и способствует накоплению профессиональных знаний и умений уже на первом курсе обучения, а значит, положительно влияет и на формирование, и на дальнейшее развитие предпринимательской компетенции выпускников колледжа [9].

Список литературы

1. Гаркавая, Д.И. Компетентностно-ориентированные задачи (задания) как средство реализации компетентностной модели образования [Текст]: методические рекомендации – Белгород, 2016. - 26 с. С. 12-13
2. Компетентностно-ориентированные задания. Конструирование и применение в учебном процессе: учебно-методическое пособие [Текст] / под ред. Н.Ф. Ефремовой. – М.: Издательство «Национальное образование», 2013. – 208 с.
3. Морозова В.С. Понятие и структура предпринимательской деятельности менеджера / Ярославский педагогический вестник :научный журнал. Ярославль : Изд-во ЯГПУ, 2012. - № 2. Том II. (Психолого-педагогические науки), -339с.].
4. Никанорова А.П. Особенности формирования предпринимательских навыков при осуществлении предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя // Молодой ученый. 2015. № 10. С. 754-756.
5. Общепрофессиональные компетенции студентов в условиях модернизации образования: опыт формирования и оценивания [Текст] : сборник научных трудов / Министерство образования и науки РФ, ФГБНУ "Институт стратегии развития образования РАО", ФГБОУ ВО "Тольяттинский государственный университет", ФГБОУ ВО "Самарский государственный технический университет" ; [редакционная коллегия: И. В. Руденко (отв. ред.) и др.]. - Самара : Офорт, 2016. - 198 с.
6. Серебренникова Елена Алексеевна Проблема формирования понятия «Предпринимательская компетенция» // Вестник ЧГПУ. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-formirovaniya-ponyatiya-predprinimatelskaya-kompetentsiya> (дата обращения: 31.01.2019).
7. Терентьева, Е. А. Разработка модели формирования предпринимательских компетенций студентов // Образование. Карьера. Общество. 2014. №3 (42).

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-modeli-formirovaniya-predprinimatelskih-kompetentsiy-studentov> (дата обращения: 01.02.2019).

8. Чистобаева, А. Ю. Компетентностно-ориентированные коммуникативные задачи-ситуации в профессиональной подготовке педагогов [Текст] : учебное пособие / А. Ю. Чистобаева ; М-во образования и науки РФ, Новосибирский гос. пед. ун-т. - Новосибирск : ФГБОУ ВПО "Новосибирский гос. пед. ун-т", 2015. – 136.

9. Урванова Н.А., Дугина Г.Р., Ильгамова Д.Р. Компетентностно-ориентированные задачи как средство реализации принципа профессиональной направленности в обучении

*Н. Г. Фоминых, преподаватель ПМ,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ У ОБУЧАЮЩИХСЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

***Аннотация** в статье рассматриваются процесс развития делового общения личности в образовательном процессе колледжа, сформулированы возникающие противоречия и способы их разрешения.*

***Ключевые слова:** культура профессионала, деловое общение, образовательный процесс, обучающиеся, качества личности, этика, мотивация.*

Необходимым условием повседневной деятельности деловых людей является формирование нравственных качеств и правил профессиональной этики. Важную роль в эффективности деловых людей играют этика общения, деловой этикет и культура делового общения. Практическая убежденность в этом вынуждает администрацию организаций расходовать финансы на обучение персонала этике и этикету делового общения.

В статье деловое общение рассматриваем как процесс взаимодействия общественных субъектов (социальных групп, общностей или личностей), в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности. Общение выступает как способ бытия общества

и человека. Социализация личности и ее самореализация происходят в процессе общения. Специфика делового общения обусловлена тем, что оно начинается на основе и по поводу predetermined вида деятельности, соединенного с производством какого-либо продукта или делового эффекта. При этом стороны делового общения выступают в формальных (официальных) статусах, которые определяют нужные нормы и стандарты поведения людей. Как и любой вид общения, деловое общение имеет исторический характер, оно проявляется на различных уровнях социума и во всевозможных проявлениях. Отличительная особенность – не обладает самодовлеющим значением, не является самоцелью, а послужит орудием достижения каких-нибудь целей. В условиях рыночных отношений – это, прежде всего, получение максимальной прибыли. Учитывая всё это, этика делового общения – совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности. Деловое общение представляет собой частный случай этики вообще и содержит в себе ее основные характеристики.

В социально-философском значении этика делового общения определяется общественно-экономическим строем общества, структурой его социальной организации и господствующим типом общественного сознания. В социуме, основанном на общности социальной жизни, коллективных представлениях, мифологическом сознании и межличностных отношениях, основным механизмом делового общения являются ритуал, традиция и обычай. Им соответствуют нормы, ценности и стандарты этики делового общения. Важное отличие данного типа общности – нет того разрыва между этическими нормами делового общения и общими представлениями о нравственной жизни, который появится в обществе с развитыми рыночными отношениями. Всеобщие нормы морали являются здесь и нормами делового общения. Эти нормы еще не отделяются и не противопоставляются друг другу, наподобие того, как деловая жизнь не противопоставляется личной. Когда в рамках традиционного общества возникают индивидуальные

и корпоративные заинтересованности, нормы нравственности остаются важными. Такие понятия: справедливость, честь, достоинство, свобода, ответственность, обладают жизненно важным для человеческого существования смыслом и наполнены реальным жизненным содержанием.

Творческая деятельность необязательно связана с наличием позитивных ценностей, а творчество само по себе не ставит барьера безнравственности и бездуховности. Экономический и материальный интерес выдвигается на первый план, вместе с этим высокая заинтересованность в статусном характере общения. При этом статус руководителя подвергается рассмотрению как более привилегированный, нежели подначального. Следовательно, этические нормы (справедливость, добро, благо и т.д.) наполняются экономическим содержанием и приобретают также статусный характер. Поэтому и критерий нравственности в деловом общении направляется в экономическую среду. Эта особенность делового общения, когда на передний план выходит экономический интерес, материальный результат, прибыль как концентрированный критерий человеческой деятельности и общения, становится преобладающей и всеохватывающей. Последним критерием справедливости или несправедливости станет умение благополучно вести бизнес – деловой прагматизм. Этика бизнеса и рыночных отношений окончательно выдвигается на первый план и оставляет за собой все общечеловеческие, в т.ч. и религиозные ценности. Отчего, человек с «рыночным характером» постоянно находится в состоянии противоречия, характеризуется раздвоенным сознанием.

Мы полагаем, что в условиях модернизации всей системы российского образования растет значение осмысления процессов, проистекающих в некоторых сферах профессиональной деятельности, без чего невыполнима выработка и реализация образовательных стратегий и программ, обеспечивающих успешность деятельности специалиста и соответственно – прогресс конкретного учреждения и в целом той сферы, где реализуются его знания, умения и навыки. Сказанное в полной мере относится к подготовке

специалистов, профессиональные функции которых осуществляются в принципиально новой социальной, экономической, политической и культурной ситуации России XXI века. Эта ситуация характеризуется с большой динамичностью, высокой степенью независимости и ответственности специалистов, необходимостью осуществлять различные виды деятельности, устанавливать деловые связи в многочисленных средах.

С целью обеспечения рынка труда специалистами, отвечающими современным требованиям общества, образовательным учреждениям следует делать акцент на совершенствовании познавательной деятельности обучающихся, их целенаправленном участии в саморазвитии, а также на углублении их подготовки в области деловых коммуникаций. Решение этой актуальной задачи связано с необходимостью преодоления ряда противоречий между:

- условиями профессионального самоопределения молодых специалистов, необходимостью быстрой адаптации в производственной деятельности и отсутствием в процессе обучения дисциплины, направленной на формирование коммуникативных умений, способствующих самореализации специалиста в деловом общении;

- потребностью специалистов в знаниях, способствующих развитию культуры делового общения на основе формирования коммуникативных умений в процессе их обучения, и отсутствием в учебных программах дисциплины, отвечающей поставленным задачам;

- необходимостью формирования у студентов коммуникативных умений как важной составной части процесса развития деловой культуры будущего специалиста и отсутствием соответствующего учебно-методического материала, а также недостаточной разработанностью дидактических основ преподавания учебных дисциплин.

Действующий в настоящее время государственный образовательный стандарт предоставляет достаточно возможностей для обретения коммуникативными навыками. Овладение деловой и коммуникативной культурой – задача лично­стно значимая. Исходным положением овладения

основами деловой культуры должно быть устойчивое желание сделать это. Предшествует желанию, как правило, осмысление необходимости освоить коммуникативную культуру, а значит стать профессионалом новой формации. Овладеть коммуникативной и деловой культурой – значит навсегда отказаться от навязывания собеседнику своего мнения, крика, авторитаризма, нетерпимости, жестокости. Для выявления сущности коммуникативной культуры как личностно-профессионального качества дадим анализ некоторых понятий.

Коммуникация – акт общения, связь между двумя или более индивидами, основанные на взаимопонимании; сообщение информации одним лицом другому или ряду лиц.

Коммуникабельный (коммуникативный) – склонный, способный к коммуникации, установлению контактов и связей, легко устанавливающий их.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод: для выявления сущности коммуникативной культуры нам необходим дополнительный анализ понятия «общение». Общение многолико – оно имеет много форм и видов. Педагогическое общение – частный вид общения, которому присущи как общие характеристики этой формы взаимодействия, так и специфические ее проявления в образовательном процессе.

Ценностные ориентации личности являются основой формирования коммуникативных навыков и делового общения. Общение нельзя отнести к сложному и тем более слабо изученному процессу коммуникации. Все люди без особых затруднений общаются между собой, влияют друг на друга, с детства владеют речевой деятельностью как главным средством общения. Несмотря на это, многоликий характер общения, содержащий разнообразие функций и сторон, вербальную и невербальную коммуникацию, является серьезным предметом научных исследований учеными разных направлений.

Основываясь на анализе психолого-педагогической и методической литературы и собственного опыта, мы попытаемся раскрыть значимость

делового общения, его развитие, показать пути повышения его эффективности.

По нашему мнению, искусство общения и его функции более ярко проявляются – при разрешении конфликтов, в индивидуальных и коллективных беседах, проходящих в форме дискуссии, полемики, споров. Наибольшее распространение получают активные формы общения, требующие более высокой культуры и корректности. Умение выслушать собеседника, понять его, искренне переживать за оппонента требуют от человека выдержки, способности урегулировать свое эмоциональное состояние. Нельзя допускать так называемого «ролевого общения», когда с позиции своей должности человек излишне категорично высказывает свое мнение, порой с металлическим оттенком в голосе. Обучающийся, понимая разницу в статусе, может внешне принять ваше рассуждение, но в глубине души он останется на прежних позициях и в состоянии неудовлетворенности общением. Открытый показ любым человеком своего превосходства в знаниях проблемы, в своей эрудиции затрудняет контакт с собеседником. И, наоборот, личностный подход в общении, проявление заинтересованности к беседе и к собеседнику, аргументированный, правдивый ответ даже с отрицательным результатом не оставляет разочарования от общения.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что искусство делового общения имеет большое значение для продуктивности труда любого специалиста. В общении отражается культурный уровень и интеллект человека. Процессы установления и поддержания контакта составляют основу общения и являются его главной частью.

Трудно сформировать культуру общения у обучающихся, если в образовательном учреждении не создана атмосфера уважения к самому процессу общения, если в образовательном учреждении не культивируется вежливость и галантность, в первую очередь, среди обучающихся. Поэтому каждый должен стремиться быть носителем эталона поведения в общении, должен осознавать себя субъектом общения и обладать высоким уровнем коммуникативной культуры. Структурными компонентом делового общения

являются нравственные установки, знание законов и правил общения, умение использовать их в коммуникативной деятельности. В связи с чем, мы считаем, что специальной, методической подготовкой должна стать коммуникативная подготовка обучающихся.

Список литературы

1. Асташова, Н.А. Концептуальные основы педагогической аксиологии // Педагогика. – № 8. – 2014. – С. 8-13.
2. Козырь, В.И., Литвиненко Н.Р., Савицкая И.А. Подходы к воспитанию в современной отечественной педагогике // Педагогика. – № 10. – 2015. – С. 21-29.
3. Смирнова, С.А. Аксиологический подход в изучении педагогических явлений. // Педагогика. Педагогические теории, системы, технологии. – М., 2014. – С. 27-34.

*А.И. Хисматуллина,
преподаватель экономики и управления,
ГБПОУ «Сибайский многопрофильный
профессиональный колледж»,
г. Сибай*

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются основные проблемы инновационного развития предприятия. Автор подробно останавливается на теоретических аспектах проблемы.*

***Ключевые слова:** инновации, инновационное предпринимательство, организационно-управленческие инновации, инновационный менеджмент.*

В настоящее время инновации являются одним из основных факторов успешной предпринимательской деятельности [1]. Появление новых видов товаров и услуг делает предприятие более конкурентоспособным в условиях рыночных отношений. Для того чтобы быть замеченным в условиях рынка, предприятию необходимо разнообразие и нестандартность своих продуктов, внедрение инноваций во всех сферах деятельности.

Рассмотрим инновационную деятельность российского бизнеса на предмет выявления проблем и перспектив развития.

Понятие «инновация» является достаточно сложным и многогранным. Несмотря на большое количество исследований, посвященных теории инноваций, в науке отсутствует общепринятое определение. Согласно определению Й. Шумпетера инновация понимается как использование новых комбинаций существующих производительных сил для решения задач предпринимательской деятельности [2].

В соответствии с Федеральным Законом «О науке и государственной научно-технической политике» инновации – это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [3].

Основная цель любой инновации – обеспечение конкурентоспособности предприятия в условиях рынка. Традиционно считалось, что основными источниками устойчивых конкурентных преимуществ являются продуктовые и технологические инновации. На наш взгляд, они являются необходимым, но недостаточным условием успешной предпринимательской деятельности современной фирмы.

Практика современных ведущих компаний доказывает, что сегодня источником успеха деятельности предприятий на рынке становятся организационно-управленческие инновации.

Организационно-управленческие инновации – это нововведения в системе управления организацией, связанные с оптимизацией организации – управленческой подсистемы, системы и методов управления производственно-технологической, финансово-экономической, социально-кадровой, логической и информационно-коммуникативной подсистемами организации.

Инновационное развитие представляет собой преобразование всех сфер экономики и социальной системы на основе научно-технических

достижений. Оно предполагает реализацию крупных национальных, региональных, отраслевых и корпоративных инновационных программ и проектов, развитие инновационного потенциала инновационной культуры.

Инновационное развитие во всем мире обусловлено необходимостью постоянного повышения и удержания конкурентоспособности предприятиями. При этом использование инноваций дает предприятиям возможность эффективно конкурировать на рынке, привлекать новых потребителей, улучшать финансовые результаты работы [4].

На пути инновационного развития современные предприятия сталкиваются с рядом проблем, изучение которых позволяет получить более полное представление об инновационном развитии экономики.

Ключевой проблемой инновационного развития России является в целом низкий спрос на инновации в экономике, а также его неэффективная структура – избыточный перекоп в сторону приобретения готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок.

Недостатки российского законодательства в сфере инноваций – это один из главных барьеров, который может помешать модернизационному рывку России. Главная цель инновационного законодательства – стимулирование внедрения научных разработок в производство, но существующее законодательство не соответствует целям экономической модернизации и инновационного развития. В Российском законодательстве отсутствует экономическая концепция, направленная на создание условий, необходимых для превращения результатов интеллектуальной деятельности (права на которые принадлежат государству) в материальную продукцию; отсутствует урегулирование вопросов выплаты вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности, что является причиной «утечки мозгов» и технологий за рубеж.

В заключение отметим, что современные организации для обеспечения конкурентных преимуществ и постоянной максимизации прибыли должны

использовать, прежде всего, стратегию инновационного развития. Данная стратегия способна обеспечить устойчивость организации во внешней среде и сохранение ее потенциала в случае каких-либо изменений [5,6,7].

При выборе направления инновационного развития следует исходить из имеющихся технико-экономических возможностей предприятия, отраслевой принадлежности и прочих факторов. Инновационное развитие предприятия необходимо проектировать, как и любую систему. Важно не только определить задачи, стоящие перед предприятием, но и создать систему, обеспечивающую переход предприятия в это состояние, определить необходимые ресурсы, разработать бизнес-процессы инновационной деятельности. Необходимо формирование действенной системы управления инновационной деятельностью и освоение технологий инновационного менеджмента на тех предприятиях, которые имеют возможность осуществить инновационную деятельность.

Список литературы

1. Вотчель Л.М., Викулина В.В. Анализ определяющих аспектов предпринимательской деятельности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. №4. С. 18-22.
2. Вотчель Л.М., Викулина В.В. Системный анализ предпринимательской деятельности в инновационной экономике: предметный аспект// Инновационный Вестник Регион. 2013. №4.2. С.1-7.
3. Федеральный закон от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». URL: <http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=72937.pdf>.
4. Вотчель Л.М., Викулина В.В. Системный анализ предпринимательской деятельности в инновационной экономике: предметный аспект// Инновационный Вестник Регион. 2012. №1.С. 66-71.
5. Инновационное развитие – основа модернизации экономики развития. URL: <http://www.hse.ru/data/760/832/1239/doklad.pdf.html.pdf>.

6. Инновационное развитие предприятия. URL: http://www.grandars.ru/student/menedzhment/innovacionnoe_razvitiye.html.pdf.

7. Инновационная Россия 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). Минэкономразвития России, Москва, 2010. URL: <http://www.innoros.ru/zakonodatelstvo.html.pdf>.

Ф.М. Хусаинова,
преподаватель Уйского филиала
ГБПОУ «ВАТТ-ККК»,
с. Уйск

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ЧЕРЕЗ ПРОЕКТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ

***Аннотация.** В статье автор рассматривает проектную деятельность как один из способов формирования предпринимательских компетенций у студентов СПО. Автор подчеркивает взаимодействие учебного заведения и администрации района в реализации проектов студентов по разным направлениям (от инновационных до социальных).*

***Ключевые слова:** проект, проектная деятельность, предпринимательские компетенции, взаимодействие с социальными партнерами и администрацией района, социальный проект, инновационный проект.*

Изменения, происходящие на современном рынке труда, повышение спроса работодателей к уровню квалификации и качеству рабочей силы требует от педагогов формирования у молодого поколения не только необходимых профессиональных знаний, но и готовности к предпринимательской деятельности.

Педагоги Уйского филиала ГБПОУ «ВАТТ-ККК», стараясь своевременно применять внедряемые инновации, действуют в направлении активизации деятельности обучающихся. Этому способствует также и то, что наш филиал располагается в районе, основным видом деятельности которого является производство сельскохозяйственной продукции. Значительное влияние на экономику района и качество жизни населения оказывает малое и среднее предпринимательство. В этой связи стратегической целью деятельности педагогов является внедрение в образовательный процесс техникума программ обучения, направленных на формирование у студентов

предпринимательских компетенций и финансовой грамотности. Это связано и с тем, что в районе крупные организации государственных форм собственности, производившие сельскохозяйственную продукцию, расформированы. Студенты нашего филиала в последние годы в основном проходят производственную практику у работодателей на предприятиях малого и среднего бизнеса, удельный вес которых в общем числе социальных партнеров составляет 67%.

Учебные планы по подготовке будущих профессионалов своего дела включают учебные дисциплины и междисциплинарные курсы, которые хоть косвенно, но предусматривают развитие предпринимательских компетенций. Выпускники обучаются тому, как составить бизнес-план, выбрать организационно-правовую форму собственности, как подать себя и свою идею, то есть получают базовые представления о бизнесе. Это даёт некоторый набор знаний, но не формирует компетенции, необходимые для создания и ведения бизнеса, даже если учесть, что кто-то из выпускников пожелает открыть свое дело или обладает так называемой предпринимательской жилкой.

На практических занятиях преподаватели МДК проводят со студентами разного вида тренинги, показывая профессиональную деятельность, связанную с предпринимательством, описывая возможности, которые таит в себе малый бизнес на селе.

В течение ряда лет наши педагоги находились в поиске наиболее применимых форм моделирования деятельностью обучающихся. Выход нашли во внеурочной деятельности, связали ее с разработкой бизнес-идей.

Стимулирование роста самосознания обучающихся и развитие их поисковой активности педагоги проводили через представление исследовательских и социальных проектов на конкурсах различного уровня. Данная работа вызвала интерес обучающихся, но нашла отклик в среде только самых активных из них. Впервые обучающиеся нашего училища представили бизнес-план на областную конференцию НОУ-2004, где заняли призовое место в работе секции «Экономика». Создание социального проекта в работе обучающихся также занимало не последнее место

Далее, когда педагоги участвовали в программе областной экспериментальной площадки по теме «Формирование проектировочных умений обучающихся в процессе учебной деятельности» (2011-2014 г.г.), работа была направлена на реализацию различных учебных проектов.

В рамках экспериментальной деятельности первый бизнес-план обучающиеся профессии «Хозяйка усадьбы» разработали и реализовали совместно с обучающимися профессии «Тракторист-машинист с/х производства». Вырученные от реализации бизнес проекта деньги направлены участниками на улучшение материально-технической базы образовательного учреждения.

Следующей была разработана, но не реализована проектная идея студентами третьего курса профессии «Управляющий сельской усадьбой», которые составили организационный, производственный и финансовый планы, предположили рентабельность данного производства.

Обучающиеся профессии «Тракторист-машинист сельскохозяйственного производства» в составе производственных бригад разработали наиболее удачный проект, принёсший им хорошую прибыль. Зерно ячменя реализовано жителям Уйского и Верхнеуральского районов. Заработанные средства направлены на приобретение аудио-, видеофиксации на два учебных автомобиля.

С проектами бизнес-идей наши обучающиеся не раз принимали участие в работе лаборатории «Педагогика Макаренко».

Деятельность педагогов и студентов по разработке и реализации проектов заметили в Администрации Уйского муниципального района, и они предоставили нашему коллективу эффективную поддержку. На территории Уйского района действует муниципальная программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Уйском муниципальном районе» для оказания помощи в профессиональной подготовке предпринимателей. Основой этой программы является «Школа лидеров малого бизнеса», на заседания которой приглашаются успешные молодые предприниматели, чтобы поделиться опытом своей работы. В 2018 году наши обучающиеся

участвовали в работе семинара, который организован районным отделом сельского хозяйства при администрации Уйского района.

МКУ «Комитет по культуре, делам молодежи и спорту администрации Уйского муниципального района» также работает в контакте со студентами нашего филиала при реализации программ:

- «Лучший молодежный бизнес проект»;
- социально-значимый проект «Перспектива»;
- районный образовательный форум «Лидер».

Участвуя в районном конкурсе «Лучший молодежный бизнес проект-2017», студенты представили на конкурс шесть проектов. Заработанные десять тысяч рублей потрачены на приобретение зимнего спортивного инвентаря. Все проекты получили высокую оценку жюри, отметившего грамотно составленные бизнес планы. Также некоторым выпускникам пообещана помощь при реализации ими своих проектов, если они откроют собственное дело по окончании техникума.

С момента создания районного конкурса «Перспектива» в нём участвуют обучающиеся нашего филиала. Студенты показывают стабильный результат и освоенные социальные компетенции. Социальные проекты, как и бизнес-проекты, направлены на развитие и благоустройство территории Уйского района. Все проекты, представленные на конкурс, принесли доход филиалу по десять тысяч рублей. Заработанные финансы позволили открыть клуб под названием «Рифей», в котором сейчас занимается молодежь в возрасте до 30 лет. Также будет приобретен материал, предназначенный для озеленения.

Развитие предпринимательских навыков, социальное проектирование, общение с опытными наставниками – это небольшая работа, которую может для молодежи сегодня предложить Администрация Уйского района. Участие группы студенческой молодежи нашего филиала в районном образовательном форуме «Лидер» в 2017 году было поощрено призом в размере десяти тысяч рублей, потраченное на благоустройство соответствующей территории.

Таким образом, формирование предпринимательских компетенций студентов «ВАТТ-ККК» через проектную деятельность будет успешно продолжаться как информационно-пропагандистская деятельность не только в образовательной среде техникума, но и при развитии экономической и социальной сферы района.

Список литературы

1. Распоряжение президента РФ № 166-рп «О проведении Всероссийского форума профессиональной ориентации "ПроеКТОрия" от 23 июня 2019 г.
2. Сорокина Н.Д. Организация работ по закупкам с/х продукции. – М., «Академия», 2008г.
3. Черняк В.З. «Введение в предпринимательство». Учебник, Москва: Издательство «Вита - пресс» 1992 , 248 с.

*М.В. Чеkmенева,
преподаватель химии и микробиологии,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОУ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ У СТУДЕНТОВ ПРОФЕССИИ «ПОВАР, КОНДИТЕР»

***Аннотация.** В статье автор рассматривает возможность формирования предпринимательской компетенции у студентов через занятия в дополнительных образовательных услугах.*

***Ключевые слова:** профессиональное образования, поварское и кондитерское дело, химия и микробиология, практико-ориентированность.*

Современное среднее специальное образование невозможно представить без дополнительного образовательного процесса, который идет параллельно основному и расширяет возможности студентов после обучения в получении работы или открытия своего дела [2]. Несколько лет назад были востребованы курсы, связанные с получением дополнительного специального образования [1]. Например, у поваров-кондитеров это

«Карвинг». В последнее время большим спросом пользуются курсы, в основе которых лежат общеобразовательные дисциплины.

В нашем колледже у студентов-технологов читается курс «Пищевая химия», которая объединяет общие компетенции дисциплин «Химия», «Микробиология, гигиена и санитария в пищевом производстве».

Этот курс позволяет студентам познакомиться с современными тенденциями в развитии пищевого производства. Это особенно ценно для студентов, которые собираются открывать свое дело. Курс направлен на формирование у студентов предпринимательских компетенций, так как занятия проходят в разной форме, и большая часть из них – это практические работы, экскурсии на современные пищевые производства [2]. Так большой интерес вызывают занятия, посвященные молекулярной кухне, на которых студенты знакомятся с высокими технологиями на кухне.

Еще больший интерес и заинтересованность вызывают практические занятия. Особенно те, которые являются как бы первым шагом в освоении компетенций по открытию, например, своего кафе или другой точки общего питания.

В этом году такое практическое занятие происходило в канун нового года и под девизом: «И в кафе может быть вкусно и полезно». Студенты провели очень большую предварительную работу, изучив опыт организации новогодних мероприятий.

Они выбрали блюда, которые соответствовали бы девизу практического занятия или изменили рецепты всех известных и любимых нами блюд. Например, манты предлагались с тыквой, винегрет заправляли конопляным маслом, для салата «Гранатовый браслет» сделали свой домашний майонез с низким % содержания жиров. Вместо газированных напитков были приготовлены домашний лимонад и взвар из сухофруктов. На сладкое был предложен фруктовый салат заправленный йогуртом.

Студенты научились правильно составлять меню, разделив все блюда на салаты, основные блюда, напитки и десерты. В этом меню они указывали калорийность блюда, поэтому составляли технологические карты каждого из

них. Они продумали оформление помещения, в котором проходило практическое занятие, оформив его в виде новогоднего зала кафе, и даже пригласили студентов из других групп, которые сопровождали мероприятие живой музыкой. Само практическое занятие проходило в форме презентации блюд новогоднего стола. В презентации были отражены не только рецепты приготовления, технологическая карта, но и ответы на следующие вопросы:

1. Обоснование выбора блюд.
2. Санитарно-гигиенические требования к тепловой обработке и процессу приготовления блюд.
3. Санитарный контроль качества готовой продукции.
4. Санитарные требования к транспорту и перевозке пищевых продуктов.
5. Пищевые отравления.

По итогам этого практического занятия получился сборник рецептов «Новогодний стол».

Таким образом, занятия ДОУ дают уникальную возможность в раскрытии и совершенствовании предпринимательской компетенции, в определении карьерного роста, самопрезентации и самоактуализации.

Список литературы

1. Международная конференция «Формирование профессиональных предпринимательских компетенций молодежи в процессе обучения предпринимательству». Сборник тезисов докладов. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. – 282 с.
2. Рубин Ю.Б. Рынок образовательных услуг: от качества к конкурентоспособным бизнес-моделям // Высшее образование в России. – 2011. – № 3–5.
3. Франовская Г.Н. Обучение предпринимательству: особенности и задачи // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 190–194.

КАК СОЗДАТЬ СТАРТАП, КОТОРЫЙ ИЗМЕНИТ МИР

***Аннотация.** В статье автор рассматривает проблему организации стартапа через разработку специальной обучающей программы.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, малый и средний бизнес, бизнес-инкубатор, образовательная программа курсов, бизнес-проекты.*

*Предприниматель должен обладать
определенным интеллектом, владеть
информацией и знаниями*

К. Бодо

Предпринимательство является важнейшим элементом рыночной экономики, в значительной степени способствующим интенсивному развитию государства, во многом определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Процветание общества невозможно без свободной рыночной экономики, без самостоятельного производителя, без предпринимательской активности [1].

Экономические реформы, осуществляемые в настоящее время, направлены на возрождение класса предпринимателей в России [2].

Д.А. Медведев в одном из интервью сказал следующее: «Я подписал документ – Стратегию развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года. Наша задача – поддерживать людей, которые хотят развивать своё дело. Цель Стратегии – развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов инновационного развития страны и улучшения отраслевой структуры экономики».

Основная задача государственной политики – помочь малому и среднему бизнесу составить большую долю в экономике нашей страны.

Будущее малого и среднего бизнеса зависит от многих факторов [3]:

- от поддержки государства, которая в настоящее время наиболее эффективна;
- от позитивного отношения в обществе;

- от наличия грамотных, образованных и предприимчивых молодых людей.

В сложившихся условиях деятельность профессиональных образовательных организаций, как основного поставщика грамотных и активных специалистов, трудно переоценить. Но проблема заключается в том, что знания, которые получает студент в рамках колледжа или техникума, часто оторваны от проблем, с которыми ему придется столкнуться в реальной жизни. Как результат – беспомощность и неумелость при решении конкретных практических задач. Чистые технари, как правило, руководствуются идеалистическими подходами: мы создадим хороший продукт – и его все купят. Но жизнь развивается по схемам более сложным, деловым.

Необходимо, чтобы студент становился конструктором в двух плоскостях: он и профессионал, и бизнесмен. Его следует научить заниматься массой вопросов, которые «профи» перед собой обычно не ставят: как организовать производственный процесс, выстроить цепочку связей производства с внешним миром, как дотянуться до клиента.

Задачи поставлены и понятны! Но как же их решать?

Первое направление – включить в образовательные программы дисциплины, связанные с предпринимательством. Замечательный ход, но есть много «но». Мы возвращаемся к проблеме оторванности знаний от реальной жизни. И кто будет учить? Реальности способен научить только практик, который прошел весь тернистый путь жизни в собственном бизнесе.

Другой ход, который пришел в голову преподавателям нашего колледжа и был опробован на практике, – это создать специальные курсы для молодых предпринимателей.

Да, идея хороша, но возникает множество вопросов. И первый из них – как обстоят дела с бизнесом молодых в Магнитогорске? А никак! Изучив всю информацию по данному вопросу, обнаруживаем, что на момент реализации нашей идеи, курсы для предпринимателей были только в одной фирме, да и то очень дорогие, и работали они не постоянно, а только по мере набора

слушателей.

При администрации города Магнитогорска есть сообщество, в котором можно получить юридическую и какую-либо другую информацию по ведению малого бизнеса – Бизнес-инкубатор. Но о его деятельности почти нет общедоступной информации. Да, полагаем, что молодой предприниматель побоится обратиться за помощью в администрацию города. А зря! Ведь именно там можно получить консультативную помощь. Правда, не бесплатно! Все услуги, оказывается, платные и недешевые. Кроме того, именно там распределяются бесплатные гранды помощи молодым предпринимателям. Связавшись с руководителями Бизнес – инкубатора, мы договорились, что они посетят наши занятия и расскажут о деятельности организации и той помощи, которую могут оказать молодым предпринимателям.

Изучив вопрос, стало понятно, что конкурентов у нас немного. Можно действовать.

Второй вопрос – насколько востребованы курсы по предпринимательству. После предварительных разговоров в разных группах молодежи, как в колледже, так и за его стенами, выяснилось, что заинтересованных достаточно для создания целой группы слушателей.

Ну, и главное – как создать стартап, который изменит мир? Амбициозно? Да! Реально? Вполне!

После получения разрешения администрации колледжа на создание курсов для молодых предпринимателей, мы приступили к реализации этой идеи. И начали с создания программы, которая должна была ответить на все вопросы, которые возникают у каждого «авантюриста», мечтающего о собственном деле, об успехе и благополучии.

И вот они, глобальные вопросы малого бизнеса:

- С чего и с кем начинать бизнес?
- Какую форму предприятия выбрать?
- Как его создать и где зарегистрировать?
- Как составить бизнес-план?

- Как выбрать виды деятельности?
- Сколько денег нужно и где их взять?
- Какую форму ведения бухгалтерии выбрать и как вести ее самостоятельно?
- Какие налоги придется платить и как это делать?
- Как вести дела?
- Какая юридическая ответственность возникает перед обществом и государством?
- Кто поможет?

Вот этому мы и должны были научить доверившихся нам юных мечтателей.

Ответы на эти конкретные вопросы легли в основу программы курсов. Причем основным моментом было практико-ориентированное направление и в раскрытии основных тем.

С первого же занятия, мы настроили слушателей на создание собственного бизнес-проекта и дальнейшую работу в рамках созданного виртуального предприятия.

Работа по созданию и реализации бизнес-проектов велась с каждым будущим предпринимателем индивидуально. Причем как конечный результат обучения предусматривалась защита разработанного проекта и получение сертификата установленного образца.

Необходимо отметить чрезвычайный интерес, проявленный слушателями курсов, при выборе и реализации проектов. Причем некоторые из них отличались зрелостью и патриотической направленностью. Как, например, благотворительный общественный фонд «Приют для бездомных животных «Одинокие сердца» учредители фонда: Рукина Екатерина, Шаяхметова Лилия. Интерес вызвал проект Ишимова Валерия по организации предприятия по изготовлению ювелирных инструментов «Золотых дел мастера» и коллективный проект экологического туристического агентства «Тропы Урала».

В рамках каждого проекта слушатели разработали миссию, цели,

задачи будущего предприятия; привели описание предоставляемых услуг; провели маркетинговый анализ рынка, разработали структуру, финансовый, организационный и производственный планы предприятия с полным расчетом доходов и расходов и определением точки безубыточности ведения хозяйства.

В процессе обучения предусматривались практические занятия, на которых слушатели занимались составлением трудовых договоров; договоров предоставляемых услуг; договоров поставок. Учились заполнять различные виды налоговых деклараций; организационно-распорядительные документы; формы первичной учетной документации по учету материалов (бухгалтерские документы, накладные, приходные ордера, движение товара материальных ценностей и т.д).

Работа над созданием курсов, разработкой программы и проведением занятий осуществлялась творческой группой в составе преподавателей колледжа Шариповой Т.М. и Головиной С.С. Работа коллектива действительно была творческой, т.к. основывалась на опыте ведения бизнеса Шариповой Т.М. и свежих идей и инноваций Головиной С.С.

Но... в любых начинаниях не обходится «без ложки дегтя». Не все наши задумки были реализованы. Отчасти из-за нашей загруженности, как преподавателей. Отчасти из-за занятости слушателей. К примеру, запланированные встречи с представителями администрации и бизнеса не получились в силу тех же причин.

И еще мы рассчитывали, что бизнес-проекты будут как-то связаны с будущей специальностью студентов. Увы, к сожалению, не было ни одного проекта, который реализовывал бы знания, приобретенные в колледже.

Но, главное, мы убедились в искреннем интересе у молодежи к предпринимательству и в необходимости создания в городе постоянно действующей, доступной и простой по форме площадки для помощи в самых разных вопросах, возникающих у будущих «бизнесменов».

И, наконец, как инженер, влюбленный в технику, и как «бизнесвумен» с более чем 20-ти летним стажем, считаю, что в качестве приоритетного

направления в предпринимательстве является внедрение в жизнь научно-технических знаний из любой сферы деятельности. Каждую специальность в наших колледжах и техникумах можно превратить в успешный бизнес-проект. Предположим, «гидравлики» могут организовать фирму «Гидросервис» – предприятие по обслуживанию, ремонтам и проектированию гидравлических приводов. Ландшафтный дизайн – тут и говорить не о чем, просто круто и современно! У сварщиков может быть фирма по изготовлению металлоконструкций. Кстати, когда я преподавала дисциплину «Менеджмент» в этих группах, почти все практические задания мы выполняли именно в этой направленности. «Мехатроники», повара, химики, электрики, «автоматчики»... Да все, что угодно!

Мы формируем у студентов различные компетенции, но необходимо научить молодых людей применять их в конкретном деле, в конкретном бизнесе для себя, для людей, для Родины!

Вот так и создаются «стартапы», которые изменяют мир!

Список литературы

1. Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности [Текст]: учеб. пособие / Т.М. Голубева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ФОРУМ, 2017. – 256 с.
2. Прокопец, Т. Н. Предпринимательство как один из факторов развития национальной экономики [Текст] / Т.Н. Прокопец // Молодой ученый. – 2010. – №12. – Т.1. – С. 110-112. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/23/2469/>.
3. Филиппова, О. И. Основы экономики и предпринимательства [Текст]: рабочая тетрадь : учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / О. И. Филиппова, Л. А. Волкова, Н. В. Малецкая. – 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2016. – 96 с.

Е.А. Шивцова, преподаватель ПМ и МДК
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
А.Н. Агашин, директор ООО «Т-ФОТО»,
г. Магнитогорск

РАЗВИТИЕ У СТУДЕНТОВ ИНТЕРЕСА К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 54.02.08 «ТЕХНИКА И ИСКУССТВО ФОТОГРАФИИ»)

***Аннотация.** Молодежный бизнес играет главную роль в решении социально-экономических проблем, таких как создание новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы, подготовка квалифицированных кадров. Расширение возможностей и усиление влияния молодежного предпринимательства обуславливает необходимость использования его потенциала.*

***Ключевые слова:** предпринимательская компетенция, интерактивные методы обучения, социальное партнерство, предпринимательский интерес.*

Молодежное предпринимательство – это очень сложный сектор, который требует особенно серьезного внимания со стороны государственных органов. Его правильно построенная, целенаправленная поддержка обеспечит развитие малого предпринимательства в регионе, что, в свою очередь, приведет к экономическому росту, к повышению инвестиционной привлекательности региона. Однако многие сталкиваются с огромными трудностями на пути создания молодежных предприятий. Эти проблемы связаны как с финансовыми трудностями в создании предприятий, так и с недостаточной образованностью молодых людей. Поэтому при подготовке специалистов необходимо решать задачи экономического воспитания и развития интереса к предпринимательству [4, с.15]. Рассмотрим процесс формирования предпринимательских компетенций на примере подготовки фототехника, обучающегося по специальности среднего специального образования 54.02.08 «Техника и искусство фотографии» в ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический колледж имени В.П.Омельченко».

Процесс формирования интереса к предпринимательству и формированию экономической грамотности в области фотографии

начинается с изучения профессионального модуля «Управление фото-организацией и ее подразделением», который предусмотрен Федеральным государственным образовательным стандартом. Изучая данный профессиональный модель, студенты знакомятся с основами предпринимательской деятельности и особенностями предпринимательства в области фотографии, разрабатывают и защищают бизнес-проекты.

Однако, согласно требованиям ФГОС, фототехник должен не только уметь выполнять различные виды фотосъемок, организовывать собственную деятельность, но и уметь «продвигать» фотоуслуги, продавать фотографии и создавать для себя положительный имидж. Поэтому, при изучении ПМ 03 Выполнение работ по профессии «Фотограф», МДК 03.04 «Основы ретуши и компьютерного дизайна фотографических изображений», студенты учатся создавать визитки, рекламные буклеты, создавать и оформлять фотоальбомы в графическом редакторе Adobe Photoshop.

Для подготовки студентов к предстоящей трудовой деятельности важно развить у них интеллектуальные умения – аналитические, проектировочные, конструктивные, поэтому характер заданий на занятиях должен быть таким, чтобы студенты были поставлены перед необходимостью анализировать процессы, состояния, явления, проектировать на основе анализа свою деятельность, намечать конкретные пути решения той или иной практической задачи. Поэтому в ходе педагогической деятельности необходимо использовать интерактивные методы обучения [3, с.320]. В качестве методов интерактивного обучения мною широко используются анализ и решение производственных ситуационных задач, деловые игры. Деловые игры позволяют студентам продемонстрировать не только профессиональные знания и умения, но и свою эрудированность, коммуникативность, инициативность, т. е. черты необходимые предпринимателю. Большое место в моей работе занимают задачи аналитического характера. Умение анализировать, оценивать ситуацию и на основе этого принимать решения – неотъемлемое качество

будущего специалиста. Одной из интересных и увлекательных форм проведения занятий в моей педагогической деятельности является фотокросс. Фотокросс – это соревнование фотографов, гонка с тематическими и временными рамками, когда нужно сделать несколько снимков на определенные задания за ограниченное время. Группа делится на несколько команд, представители команд получают задания. Задания подготавливаются самые разнообразные от загадок до постановочных сюжетов. Дается команда «Старт», после чего все приступают к фотосъемке. По истечении отведенного времени, команды приносят фотографии в цифровом виде и сдают преподавателю. После этого жюри (в состав которого входят работодатели, старшие мастера, выпускники колледжа) оценивают по определенным критериям фотоработы, подводят итоги и выявляют лучшую команду. Таким образом, студенты учатся работать в команде, развивают организаторские способности и ответственность за выполнение общего дела.

Для формирования положительной мотивации к специальности и предпринимательской деятельности проводятся круглые столы и встречи с работодателями, на которых обсуждаются вопросы организации фотобизнеса, новейшие технологии в области фотосъемки и обработки фотографии. Систематически организуются походы в Магнитогорскую картинную галерею, где студенты принимают участие в мастер-классах по художественной росписи, знакомятся с фотоработами художников и фотографов.

Большую роль в формировании профессиональных и предпринимательских компетенций играет социальное партнерство. Работодатели принимают участие в процедуре государственной итоговой аттестации, коррекции и утверждения рабочих образовательных программ, входят в состав жюри по оценке внутриколледжных фотоконкурсов и организации практик. Студенты, обучающиеся по специальности «Техника искусство фотографии», направляются для прохождения производственной и преддипломной практик в организации, внешняя экономическая

деятельность которых связана с фотографией (ООО «Т-ФОТО», ООО «Кадр», рекламное агентство «ОНИКС»). Рассмотрим процесс прохождения производственной и преддипломной практик на примере фотоорганизации ООО «Т-ФОТО». Как отмечает директор ООО «Т-ФОТО», Антон Николаевич Агашин, практика является важным видом учебных учебной деятельности, которая обеспечивает практико-ориентированную подготовку обучающихся. Реализация данной задачи возможна совместно силами конкретного образовательного учреждения и организации. В этом случае речь идет о необходимости формирования особой системы отношений, которая бы позволяла удовлетворить интересы всех сторон данного процесса – учебного заведения, обучающегося и будущего работодателя.

ООО «Т-ФОТО» сотрудничает с Магнитогорским технологическим колледжем на протяжении двух лет. Студентам второго и третьего курсов предоставляется возможность пройти производственную и преддипломную практику. Это позволяет студентам закрепить полученные знания и умения, набраться практического опыта по технологии фотосъемки, а также способствует развитию предпринимательской компетенции. Специфика прохождения практики в учебном салоне колледжа отличается от производственной практики, которая проходит на рабочих местах. Производственная практика более реально приближена к профессиональной деятельности фототехника, так как студенты не просто выполняют различные виды фотосъемок, но и общаются с потенциальными клиентами. Поэтому студент должен уметь настраивать фотоаппаратуру под условия фотосъемки, выполнять качественно фотосъемку, уметь культурно общаться с клиентами, соблюдать внутренний распорядок фотопредприятия, то есть организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. Таким образом, у студентов развиваются такие качества как ответственность, коммуникабельность, компетентность. При выполнении студентами производственных заданий, директор фотопредприятия. После каждой фотосъемки руководитель практики от фотопредприятия совместно

со студентами проводит анализ полученных фотографий, разбирая положительные и отрицательные моменты, дает рекомендации по выбору параметров и настроек фотоаппарата. Таким образом, во время следующей фотосъемки студенты учитывают замечания, и так постепенно повышается качество их работы.

Прохождение производственной практики в ООО «Т-ФОТО» по профессиональному модулю «Управление фото-организацией» безусловно направлено на формирование предпринимательской компетенции, так студенты анализируют деятельность фото-предприятия и рассчитывают технико-экономические показатели. Результатом такой работы является написание выпускной квалификационной работы, которая проходит под руководством преподавателя колледжа и руководителя практики от фото-предприятия. Кроме того, необходимо отметить, что у студентов имеется возможность прохождения производственной и преддипломной практик с последующим трудоустройством.

На наш взгляд, для того чтобы у выпускника был сформирован комплекс общих, профессиональных и предпринимательских компетенций, необходимо проводить системную работу в рамках социального партнерства, использовать активные методы обучения, систематически повышать мотивацию к обучению и к специальности в целом.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в колледже выстроена определенная система работы по формированию общих, профессиональных и предпринимательских компетенций, что позволяет нам подготовить высококвалифицированного конкурентоспособного специалиста.

Список литературы

1. Балабошкин В.В., Кныш О.П. От учебной работы к творческой деятельности, разработке проектов и эффективному освоению общих и профессиональных компетенций. / Инновационное лидерство строительной и транспортной отрасли глазами молодых ученых. Омск, СибАДИ, 2015.
2. Зимняя И.А. Компетентностный подход в образовании. Проблемы качества образования. – М.: Уфа 2014.

3. Скакун, В. А. Организация и методика профессионального обучения [Текст]: уч. пособие/ В. А. Скакун. – М.: ФОРУМ – ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
4. Ушакова, Л. С., Коломиец, М. Н. Новые тенденции в оценке результатов профессионального образования / Л. С. Ушакова, М. Н. Коломиец // Профессиональное образование. Столица. 2015. – № 2. – С. 14-16.
5. Хвесеня, Н. П. Методика преподавания экономических дисциплин : учебно-методический комплекс / Н.П. Хвесеня, М.В. Сакович. – Минск: БГУ, 2016. – 116 с.
6. Хомякова Е. Ю. Организация и проведение производственной (профессиональной) практики. Методическое пособие. Омск, 2016.

*М.Н. Широкова,
преподаватель экономики,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация:** в статье рассматривается проблема роста качественной успеваемости по экономике и повышения мотивации к изучению данной дисциплины на занятиях студентов технологического колледжа. Рассказывается о возможностях использования некоторых интерактивных методик для стимулирования учащихся к изучению экономики и улучшению подготовки выпускников системы среднего профессионального образования.*

***Ключевые слова:** экономическое образование, учебная мотивация, интерактивные методики, профессиональное образование, студент.*

В условиях развития рыночной экономики в России на рынке труда возрастает потребность в специалистах, имеющих высокий уровень конкурентоспособности и профессиональной компетентности. Современная социально-экономическая ситуация в стране способствует формированию у студентов нового стиля экономического мышления [2]. Поэтому сейчас экономическое образование приобретает особую актуальность.

Научно-технический прогресс имеет свои требования к экономическому образованию современной молодежи, поэтому руководители фирм очень заинтересованы в компетентных работниках разных профессий и специальностей с высоким уровнем экономических знаний. Для успешного развития предпринимательства в России работодателям необходимы люди трудолюбивые, деловые, профессионально-компетентные, способные принимать самостоятельные решения в условиях риска, умеющие быстро адаптироваться к изменениям современного мира [3].

Экономическое образование способствует формированию экономической культуры и грамотности, развитию практических умений для эффективного решения жизненных проблем. Поэтому большую роль имеет развитие мотивации к изучению экономики студентами.

Качественное экономическое образование и воспитание имеет общественную и личностную значимость, так как способствует повышению конкурентоспособности выпускника колледжа на рынке труда и его социальную защищённость как молодого специалиста [4]. То есть, актуальность этой проблемы вызвана необходимостью адаптации выпускников колледжа в период перехода к рыночной экономике (рост компетентности молодых специалистов).

Изучение не только «Экономики», но и других экономических дисциплин в колледже, например, «Экономика предприятия», «Основы управления», «Предпринимательская деятельность», способствует успешной защите выпускной квалификационной работы студента, в которой экономический раздел имеет приоритетное значение.

В свете «Концепции модернизации российского образования» сегодня очень актуальны проблемы профессионального становления и социализации студентов, роста мотивации к получению среднего профессионального образования [2]. Поэтому в образовательных организациях возрастает востребованность в педагогических технологиях, которые были бы

адекватны целям модернизации образования и в системе специального профессионального образования.

К основным целям интерактивных технологий, например, относятся:

- стимулирование учебно-познавательной мотивации;
- формирование коммуникативных навыков;
- развитие самостоятельного и творческого мышления;
- формирование ключевых компетенций (способность к самообразованию, саморазвитию, самоопределению) [3].

К таким технологиям относятся интерактивные методики, которые представляют собой комплекс методов, направленных на интеллектуальное творческое развитие личности, на решение образовательных задач, способствующих повышению познавательной деятельности студентов в колледже, и формирование важных личностных качеств (коммуникабельность, креативность, толерантность, рациональность, ответственность, дисциплинированность, самостоятельность и т.д.) [5].

Интерактивные методы включают в себя, например, логические задачи, мозговую атаку, деловые игры, дискуссии, ролевые игры, исследовательскую деятельность и др.

Особенностью интерактивной методики является то, что результат усвоения знаний зависит от мотивации к изучению данной дисциплины и от развития творческой, коммуникабельной, толерантной личности студента; эти методики используются педагогами на практических занятиях.

Учебную деятельность студентов преимущественно характеризуют следующие виды мотивов:

- познавательные мотивы (получение новых знаний по изучаемой дисциплине);
- социальные мотивы (понимание социальной значимости обучения, долг и ответственность перед обществом);
- прагматические мотивы (получать достойное вознаграждение за свой труд, иметь в будущем высокую заработную плату);

- профессиональные мотивы (стремление самоутвердиться в выбранной профессии, возможность получить интересную и перспективную работу);

- эстетические мотивы (развитие своих скрытых способностей, получение удовольствия от обучения);

- коммуникативные мотивы (расширение круга своего общения);

- учебно-познавательные мотивы (стремление научиться самообразованию, усвоение конкретных учебных предметов);

- мотивы социального и личного престижа (достижение творческой самореализации и успехов в социальном окружении, стремление занять в будущем через учение определенную должность в обществе) [6].

Мотивация является важной функцией управлением поведением человека, которая объединяет два уровня:

- базовый (включает глубинные причины поведения)

- опосредованный (включает взаимосвязь предстоящих усилий с их результатами) [1].

Мотивация – это активность человека в учебе, на работе, в жизни, которая основана на конкретных побуждениях, заставляющих личность совершать поступки. Если говорить об учебной мотивации студентов, то она представляет собой методы и средства их побуждения к познавательной деятельности к отдельному предмету изучения (например, экономики в колледже). Мотивация также является движущей силой в процессе формирования будущего профессионала [7].

Эффект применения интерактивных технологий проверялся путем исследования на базе отделения общеобразовательной подготовки Магнитогорского технологического колледжа имени В.П. Омельченко. В мониторинге приняли участие 75 студентов, обучающихся по специальности среднего профессионального образования: группы КМТ-17, ТПИ-17, ТВ-17.

В начале учебного года, например, в учебной группе КМТ-17 был отмечен низкий уровень интереса к изучению гуманитарных наук по причине

того, что студенты считали специальные предметы приоритетными для получения качественного профессионального образования.

Для повышения уровня мотивации к изучению экономики в этой группе на учебных занятиях были использованы:

- презентации и написание докладов, рефератов по темам: «Проблема молодежной безработицы в Магнитогорске», «Перспективы развития экономики в Челябинской области», «Особенности рынков Магнитогорска» и др.;

- деловые игры по темам «Безработица», «Предпринимательство», «Факторы производства», «Современный рынок», «Конкуренция на рынке»;

- ролевые игры по темам «Семейный бюджет», «Банковская деятельность», «Международная торговля».

В ходе обучения применялись и другие интерактивные методики, например, мозговой штурм, дебаты и т.п.

В течение первого учебного полугодия были выбраны по инициативе студентов темы для написания рефератов по темам вне образовательной программы, например: «Мир моды и бизнес», «Имидж руководителя организации», «Проблемы в индустрии мод», «Перспективы развития швейного производства в Магнитогорске» и др.

В конце обучения в группе КМТ-17 были проведены дискуссии по темам «Презентабельный стиль одежды предпринимателя» и «Проблема трудоустройства выпускников колледжа по данной специальности». Многие студентки добровольно, активно и с интересом участвовали, настойчиво отстаивая свое мнение на эту проблему. Так как её актуальность объясняется тем, что в Магнитогорске давно закрыта швейная фабрика, а количество частных ателье сократилось. Многие жители города покупают одежду на рынках, в торговых центрах, спрос на индивидуальные заказы по пошиву верхней одежды падает.

Анализ результатов работы студентов в контрольной группе показал динамику активного участия студентов в подготовке к занятиям по

экономике; межличностные отношения в группе улучшились: меньше было конфликтов и взаимных претензий. У многих ребят такие нужные для их будущей профессии качества характера, как взаимопомощь, терпение, терпимость, ответственность, самостоятельность, творческий подход к решению задач.

В других двух контрольных группах (ТПИ-17 и ТВ-17) по данным наблюдения также был получен положительный результат по использованию интерактивных технологий на занятиях по экономике.

Таким образом, интерактивные технологии на учебных занятиях не только повышают познавательный интерес к изучению экономики, но и способствуют формированию предпринимательской компетенции у студентов.

Список литературы

1. Компетентностно-ориентированные задания в системе высшего образования: учебное пособие [Текст] / Шехонин А.А., Тарлыков В.А., Клещева И.В., Багаутдинова А.Ш., Будько М.Б., Будько М.Ю., Вознесенская А.О., Забодалова Л.А., Надточий Л.А., Орлова О.Ю. – СПб: НИУ ИТМО, 2014. – 98 с.
2. Программа развития профессиональной образовательной организации СПО «Магнитогорский технологический колледж » с 2014 по 2018 годы. - URL [https:// http://www.mtcol.ru](https://http://www.mtcol.ru)
3. Кларин М.В. Инновации в мировой педагогике. - Рига: Педагогический центр «Эксперимент», 1995. – 176 с.
4. Омаров Н.Б. Использование приемов активизации познавательной творческой деятельности подростков в процессе работы клуба «Дебаты» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [file /дебаты/ Омаров Н.Б.htm](file/дебаты/Омаров%20Н.Б.htm)
5. Корсаков С.В. Неформальное образование в условиях СПО: научно-исследовательская деятельность // Среднее профессиональное образование. - 2012. - № 1. С.10-11.

6. Селевко Г.К. Педагогические технологии на основе информационно – коммуникационных средств. – Москва: НИИ школьных технологий, 2005.- 288 с.

7. Мормужева Н. В. Мотивация обучения студентов профессиональных учреждений [Текст] // Педагогика: традиции и инновации: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). - Челябинск: Два комсомольца, 2013. - С. 160-163. – URL [https:// moluch.ru / conf / ped/archive/98/4633/](https://moluch.ru/conf/ped/archive/98/4633/) (дата обращения: 11.01.2019).

*О.А.Яковлева,
преподаватель иностранного языка,
ГБОУ ПОО «Магнитогорский технологический
колледж им. В.П. Омельченко»,
г. Магнитогорск*

РОЛЬ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация.** Статья посвящена роли изучения иностранного языка в деловой сфере. Рассматриваются вопросы причин популярности английского языка в современном мире, а также применение и необходимость изучения делового английского в профессии.*

***Ключевые слова:** английский язык, профессия, бизнес, профессиональная деятельность, предпринимательство, деловой английский.*

Владеть другим языком – значит иметь вторую душу.

Карл Великий

В наше время английский язык играет существенную роль в различных сферах жизни. Это касается как развлекательной области, так и обучения, путешествий и профессиональной деятельности. Стоит ли говорить, что для ведения бизнеса знание корпоративного английского языка – это способ расширить свои возможности, открыть для себя неизведанные дороги и завести новые деловые контакты. Для чего нужно знание английского языка людям, ведущим свой бизнес?

Многие профессии имеют непосредственную связь с иностранными языками, здесь практически нет ограничений. Даже если профессия не требует обязательного умения говорить на втором языке, всё же подобные знания могут быть важны для самого работника, ведь они значительно расширяют выбор вакансий, получить которые можно не только в своём городе и стране, но и за рубежом [2]. Для многих – это большой шаг на пути достижения своей профессиональной цели и даже открытия своего собственного бизнеса.

Вы понимаете, что от знания иностранного языка сможете продвинуться по карьерной лестнице, представляете всё то, что сможете сделать, обладая знаниями языка, где сможете побывать, что попробовать и к чему вы сможете прийти, умея разговаривать, писать и общаться на английском языке.

Деловой английский – это не только собеседования и написания резюме. Когда вы попадаете в бизнес-поток, вам приходится проводить презентации, переговоры, отвечать на телефонные звонки, писать официальные письма и вести деловую переписку, заключать контракты и многое другое.

Еще одна специфичная черта делового языка заключается в профессиональном уровне знаний, когда нужно не только знать название термина, но и уметь его правильно понять и употребить. Во избежание искаженной интерпретации понятий, изучать деловой английский стоит непосредственно на работе или во время учебы, касающейся узкой специализации [4].

Изучение иностранного языка напрямую связано с изменением языковой картины мира и мышления личности. Понимая носителя другого языка на элементарном уровне, необходимо учитывать культурные и религиозные особенности, которые мы изучаем и принимаем наряду с грамматикой, лексикой в течение всего курса иностранного языка [1]. И, возможно, владение начальным уровнем разговорного английского вполне

достаточно для того, чтобы поздороваться, заказать номер в гостинице, поужинать в ресторане.

Но если вы – сотрудник международной компании, бизнес-тренер, будущий предприниматель, вам предстоит ежедневно сталкиваться с употреблением «чужих» слов в своей профессиональной деятельности.

Профессия товароведа, как и любая другая, предполагает употребление «чужих» слов. Слова, имеющие иноязычное происхождение, встречаются в сфере поставок, менеджмента, в составлении рекламной кампании, в указании необходимых характеристик ассортимента, в изучении методологий бухгалтерского учета и на практике производственно-торговых предприятий. Особенно знание английского важно при оценке качества продукции, проведения экспертизы, составления письменных характеристик поставляемой продукции [3].

В процессе обучения данной специальности известно, что у студентов возникают трудности в употреблении и толковании необходимых экономических терминов. Для усвоения и улучшения качества знаний в получении будущей профессии, преподаватели по специальности «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» проводят работу по повторению изученных терминов и составлению словарей с содержанием профессиональных терминов, что повышает мотивацию студента к обучению и дальнейшему освоению необходимых знаний.

На рынке труда без колебаний выберут кого-то другого, а не вас, если ваш конкурент, в отличие от вас, будет обладать знаниями английского языка, ведь работодателю выгоднее взять на работу более компетентного и развитого работника, нежели просто хорошего и обученного. При равных условиях работодатель выберет того, кто будет обладать наилучшими навыками и способствовать дальнейшему развитию фирмы [3].

Английский в бизнесе так же немаловажен, как и в обычной жизни. Любая сфера жизни сейчас пронизана подобной тематикой, многие русские слова имеют английское происхождение. Для ведения бизнеса и вовсе

необходимы подобные знания, так как они открывают для вашего дела новые пути и способы развития. Обладая навыками общения и ведения деловой переписки в международном аспекте, человек расширяет как свои горизонты, так и возможности своей компании. Если он желает добиться успеха на своём поприще, то знать деловой английский становится обязательным условием для создания карьерного роста.

Список литературы

1. Полякова, С.Г. Деловой английский язык в современном социально-экономическом пространстве / С.Г. Полякова // Вестник Брянского государственного университета. - 2009. - № 3.
2. Слепович В.С. Деловой английский. - Минск: ТетраСистемс, 2010.
3. Поддубная, Е. В., Белоусова А. С. Роль английского языка в различных сферах: торговле, экономике, индустрии, бизнесе, спорте// Молодой-ученый.- 2017.-№7
4. Новикова, Е.Н. Деловой английский в контексте современных тенденций развития бизнеса/ Е.Н. Новикова и др. - М.: Дело АНХ, 2010.



2019 г.