



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
КАФЕДРА ПОДГОТОВКИ ПЕДАГОГОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ И
ПРЕДМЕТНЫХ МЕТОДИК

**Модель развития предпринимательских навыков у обучающихся в
образовательной организации**

Выпускная квалификационная работа по направлению
44.04.01 Педагогическое образование
Направленность программы магистратуры
«Управление образованием»
Форма обучения заочная

Проверка на объем заимствований:
80 % авторского текста

Работа рекомендована к защите
«16» 01 2024 г.
Зав. кафедрой ПППО и ПМ
[подпись] Корнеева Н.Ю.

Выполнил:
Студент группы ЗФ-309-169-2-1
Фомина Ксения Валерьевна

Научный руководитель:
к.пед.н., доцент
Корнеева Наталья Юрьевна

Челябинск
2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ У ОБУЧАЮЩИХСЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	9
1.1 Сущность и содержание предпринимательских компетенций обучающихся в образовательной организации	9
1.2 Особенности развитие предпринимательских навыков обучающихся в образовательной организации.....	17
1.3 Модульный подход к формированию предпринимательских навыков у обучающихся в образовательной организации	21
Выводы по первой главе.....	29
ГЛАВА 2. ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ УСЛОВИЙ, СПОСОБСТВУЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ В ГБПОУ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОЛЛЕДЖ».....	31
2.1 Характеристика деятельности ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж».....	31
2.2 Разработка образовательного проекта по развитию предпринимательских навыков обучающихся в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж».....	38
2.3 Апробация разработанного проекта и оценка достигнутых результатов	59
Выводы по второй главе.....	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	70

ВВЕДЕНИЕ

Формирование предпринимательских компетенций у молодого поколения современного российского общества - это важный аспект развития образования и экономики. Одним из приоритетных направлений государственной молодежной политики является молодежное предпринимательство. В Распоряжении Правительства РФ от 29.11.2014 № 2403-р «Об утверждении основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года» отмечается необходимость «создания базовых условий для реализации предпринимательского потенциала молодежи, в том числе социального, а также создание и поддержка деятельности общественных объединений, направленной на развитие социально ориентированного молодежного предпринимательства» [4].

На необходимость формирования предпринимательских навыков и практических знаний у молодежи указывает и Федеральная целевая программа развития российского образования на 2016-2020 годы [5]. Ежегодно Федеральным агентством по делам молодежи, осуществляющим деятельность по оказанию государственных услуг в сфере государственной молодёжной политики, проводится Всероссийский конкурс «Молодой предприниматель России», а также организуются форумы, конкурсы, бизнес-встречи, тренинги.

Актуальность темы работы обоснована тем, предпринимательские компетенции являются основополагающими не только в предпринимательстве, но и в других сферах жизнедеятельности человека. Владение данными компетенциями позволит развиваться молодому человеку как личности, способной к самостоятельному решению поставленных задач, умеющей выстраивать индивидуальную траекторию развития, осуществляющей осознанную, успешную деятельность практически в любой сфере профессиональной деятельности.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о необходимости развития предпринимательских компетенций молодежи, которые позволят молодым людям наилучшим образом проявить себя в профессиональной деятельности, что станет, в свою очередь, гарантом успешной экономической, политической и социальной стабильности общества в долгосрочной перспективе.

Согласно Федеральному государственному образовательному стандарту среднего общего образования (ФГОС) «одно из требований освоения образовательного процесса должно отражать результат способности к личностному самоопределению и самореализации в экономической деятельности, в том числе в области предпринимательства; знание особенностей современного рынка труда, владение этикой трудовых отношений» [3].

Мероприятия, направленные на развитие предпринимательских компетенций старшеклассников, должны обладать содержательной гибкостью, позволяющей соответствовать конкретному образовательному заказу. Такое направление деятельности будет отвечать и современным тенденциям развития образования.

Цель исследования: разработать и апробировать образовательный проект, ориентированный на развитие предпринимательских навыков обучающихся в образовательной организации.

Объект исследования: развитие предпринимательских навыков у обучающихся в образовательной организации.

Предмет исследования: организация условий, способствующих развитию предпринимательских навыков обучающихся в образовательной организации.

Гипотеза исследования: заключается в предположении о том, что успешность реализации проекта развития предпринимательских компетенций обучающихся образовательной организации определяется

конкретизацией содержания занятий в соответствии с выявленными образовательными запросами и индивидуальными предпочтениями.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность и содержание предпринимательских компетенций обучающихся в образовательной организации;
- выделить особенности развития предпринимательских навыков обучающихся в образовательной организации;
- рассмотреть модульный подход к формированию предпринимательских навыков у обучающихся в образовательной организации;
- определить структуру модели развития предпринимательских навыков у обучающихся в образовательной организации;
- охарактеризовать деятельность ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»;
- разработать образовательный проект по развитию предпринимательских навыков обучающихся в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»
- апробировать разработанный проект и оценить достигнутые результаты.

Теоретическая основа исследования. Теоретическую основу исследования составили труды по теории образования как целенаправленного процесса обучения, воспитания и развития личности, личностно-ориентированного образования (Занков Л.В., Выготский Л.С., Леонтьев А.Н., Эльконин Д.Б. и др.), компетентностному подходу и теории контекстного обучения (Вербицкий А.А., Ревин И.А., Цыбулевская Д.Л. и др.), по организационно- педагогическим основам предпринимательской подготовки молодежи и формированию готовности к профессиональной самореализации (Дьяченко М.И., Зеер Э.Ф., Пряжникова Е.Ю., Пряжников Н.С., Вершинин С.И., Павлов И.С., Скворчевский К.А., Парамонов А.И. и

др.); вопросам формирования у обучающихся предпринимательского мировоззрения и развития предпринимательских компетенций (Кузнецова И.А., Чепуренко А.Ю., Лизунков В.Г., Е. В. Полицинская Е.В., Ферейра Р. и др.); по вопросам ценностных психотипов, общей и профессиональной мотивации личности (Маслоу А, Герцберг Ф., Герчиков В.И., Опарина Н.Н., Громова Е. Терентьева Е., Герасимова М. и др.).

Существенной научной базой при рассмотрении структуры модели стали ключевые положения теории деятельности (С.В.Рубинштейн и А.Н.Леонитьев). В данном случае предпринимательство рассматривается как трудовая деятельность, имеющая всю совокупность элементов любой организованной деятельности: мотив, цель и задачи, средства, инструменты, многократно повторяемые действия и ожидаемый результат.

Положения, выносимые на защиту:

1. На основании терминологического анализа предметной области исследования уточнено понятие «Предпринимательские компетенции обучающихся в образовательной организации» представляющее собой круг вопросов, в которых человек обладает авторитетностью, познанием, опытом для успешного ведения предпринимательской деятельности; поведение, демонстрируемое в процессе эффективного выполнения задач в бизнесе.

2. На базе исследования ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж» нами было проведено исследование с целью выявления образовательного запроса и индивидуальных предпочтений, используя интерактивные формы обучения.

3. Для подведения результатов эффективности форм образовательного процесса было проведено выходное анкетирование, по итогам которого 90% обучающихся считают, что у них были развиты выделенные нами предпринимательские компетенции. Все участники отметили, что использование различных форм интерактивного метода обучения стало важнейшим условием, способствующим достижению наибольших результатов. В такие формы вошли: мастер-классы, тренинги,

ролевые игры, методы кейсов, саморефлексия.

4. На основе полученных результатов исследования был разработан образовательный проект по развитию предпринимательских навыков обучающихся в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж».

5. На основании проведенной апробации все участники в той или иной мере развили предпринимательские компетенции, о чем свидетельствует анализ входного и выходного анкетирования. Нами были собраны рефлексивные описания студентов после проведения каждого мероприятия, которые подтверждают успешную реализацию проекта.

6. В результате использования представленный в работе образовательный проект может быть полезен педагогам и специалистам, работающим в учреждениях среднего общего и дополнительного образования, осуществляющие развитие предпринимательских компетенций у молодого поколения подросткового возраста.

Научная новизна исследования заключается в том, разработанная модель направлена на развитие предпринимательских навыков у обучающихся профессиональных образовательных организаций, а также на формирование наставнических навыков у преподавателей и сотрудников профессиональных образовательных организаций по сопровождению и мотивации обучающихся к занятию предпринимательской деятельностью.

Теоретическая значимость исследования данной работы заключается в обосновании и уточнении основных теоретических положений и концептуальных подходов к развитию предпринимательских навыков обучающихся в образовательной организации.

Практическая значимость данной работы состоит в том, что представленный образовательный проект может быть полезен педагогам и специалистам, работающим в учреждениях среднего общего и дополнительного образования, осуществляющим развитие предпринимательских компетенций у молодого поколения.

Методологическая основа исследования. Для реализации указанных

выше задач исследования были применены следующие методы:

а) *теоретические методы*: теоретический анализ психолого-педагогической, управленческой, методической литературы по теме исследования;

б) *эмпирические методы*: проведение в практической части тестовых исследований по методикам, наблюдение, беседа, опрос, анкетирование, статистический анализ, интерпретация результатов анкетирования.

База исследования: ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж».

Апробация результатов исследования. Основные идеи и результаты диссертационного исследования отражены в научных статьях, теоретические положения обсуждались на международных конференциях:

1. Международная научно-практическая конференция «Проблемы научно-практической деятельности. Поиск и выбор инновационных решений» (г. Калуга, 07 ноября 2023 г.).

2. Международная научно-практическая конференция «Наука и технологии: модернизация, инновации, прогресс (г.-к. Анапа, 27 декабря 2023 г.).

Структура исследования. Работа состоит из введения, в котором обоснованы актуальность исследования, поставлены цель и задачи работы, основной части, состоящей из двух глав, выводов, заключения, списка использованных источников.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ У ОБУЧАЮЩИХСЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность и содержание предпринимательских компетенций обучающихся в образовательной организации

В федеральном законе «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания обучающихся» от 31 июля 2020 г. подчеркивается значимость создания условий для самоопределения и социализации обучающихся. В процессе глобальной трансформации экономики необходимо расширение подготовки молодежи к предпринимательству, формирование у детей и молодежи таких черт личности как активность, предприимчивость, ответственность и организованность.

В гражданском кодексе Российской Федерации предпринимательство определяется как самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Предпринимательская же деятельность – это, прежде всего, интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека. Эта деятельность ассоциируется с понятиями «динамизм», «инициатива», «смелость», обращает в реальность многие смелые идеи.

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) всегда являлась одним из важнейших предметов экономической науки, поскольку именно предприниматель является главным действующим лицом рыночного хозяйства

Термин «предпринимательство» из века в век трактовался по-разному. Для понимания сути термина, необходимо рассмотреть понятие в хронологическом аспекте. Истоки зарождения предпринимательства начинаются с античных времен. По мнению римских юристов,

«предпринимательством» считалась коммерческая деятельность, а предпринимателем - человек, занимающийся строительством, постройками.

В начале XVII века важную роль в мировом движении товаров и денежного капитала занимают торговые компании. Первой была основана торговая компания Англии с целью торговли с Россией (1554 г.). Позже, в 1599г., была создана вторая английская Ост-Индская торговая компания, в 1602 г. - голландская Ост-Индская компания и в 1670г. - компания Гудзонова залива. В последующих событиях акционерная форма хозяйствования привлекает иные отрасли экономики. В конце XVII века возникают первые акционерные банки. Так, в 1694г. основан Английский банк, в 1695г. - Шотландский банк [38].

В XVIII веке предпринимателем считался человек, заключивший договор с государством на выполнение каких-либо работ или на экспорт определенной продукции. К концу XVIII - нач. XIX вв. широкое развитие получает акционерная форма организации банковского дела. Все более создается пропасть между малым и крупным бизнесом, где мелкие фирмы претерпевают кризис, а средние и крупные наоборот расширяют свой бизнес. В данный период появляется такая профессия, как менеджер-руководитель и организатор крупного производства, следствием чего предпринимательские функции, ранее сосредоточенные в одном человеке, разделяются по специализированным направлениям. Так, появляются юристы, финансисты, экономисты, над которыми стоит менеджер, освободившийся от многих функций и сосредоточившийся на руководстве и организации производства [44, С.28-34].

По мнению многих ученых понятие «предпринимательство» в науке было введено в XVIII веке английским ученым-демографом и экономистом Ричардом Кантильоном [12]. Однако концепция предпринимательства, предложенная Йозефом Шумпетером в его книге «Теория экономического развития», опубликованной в 1934 году, может считаться революционным прорывом в понимании природы этого феномена и его функций в обществе.

Он утверждал, что предприниматели – «это хозяйственные субъекты». Их функция заключается в осуществлении новых комбинаций. Й. Шумпетер заявляет, что «предпринимательство ни в коем случае не может рассматриваться как профессия, т.к. в таком статусе невозможно находиться длительное время. Предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в жизни не бывал хоть немного предпринимателем» [42, С.169-170].

Однако в наше время термин определяется согласно Стратегии развития молодежи Российской Федерации на период до 2025 года, где «молодежное предпринимательство - это осуществление гражданами в возрасте до 30 лет предпринимательской деятельности, а также юридическими лицами - субъектами малого и среднего предпринимательства, отвечающими следующим условиям: средний возраст штатных сотрудников и возраст руководителя - до 30 лет; в уставном (складочном) капитале, если он предусмотрен организационно-правовой формой юридического лица, доля вкладов лиц не старше 30 лет превышает 75%» [6].

На практике понятие «предпринимательство» обозначим как особую форму экономической деятельности, главная особенность которой заключается во введении инноваций и осуществляющаяся с помощью амбициозных людей, способных к новаторству.

Определив действующий термин предпринимательства, необходимо обозначить еще одно немаловажное понятие - «предпринимательские компетенции».

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 [20, с.15]. Отсутствие той или иной предпринимательской компетенции у человека снижает его компетентность в предпринимательском

делопроизводстве. Чем большее количество предпринимательских компетенций есть в арсенале человека, тем с большей вероятностью он способен справиться со стоящими перед ним задачами. Данное определение мы и возьмем за основу в нашей дальнейшей рабочей деятельности.

Однако, стоит вопрос в определении перечня компетенций, которым необходимо владеть для достижения успеха в области предпринимательства. В попытке их выявления нами было выяснено, что в настоящее время не существует единого перечня предпринимательских компетенций. Первой попыткой их изучения было проведение широко масштабного кросс-культурного исследования, проводимого Агентством международного развития США (USAID), авторами которого были: Mansfield,R.S., McClelland,D.C, Spencer,L.M., Santiago,J. в 1987 году. В результате был составлен набор компетенций высоко успешного предпринимателя [35].

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).

Можно сделать вывод о том, что обозначенные компетенции позволяют решать широкий спектр различных задач, обеспечивая успешность не только в предпринимательской деятельности.

В учебном пособии «Основы предпринимательства» под редакцией И.В. Бруновой предприниматель выступает в качестве делового человека, однако не каждого делового человека можно отнести к категории предпринимателей. Чтобы стать истинным предпринимателем, необходимо обладать некими определенными деловыми качествами и компетенциями.

Под таковыми понимается способность определять потребности людей, в соответствии с ними ставить деловые задачи, быть уверенным в себе и иметь достаточно сил и энергии в претворении данной задачи в жизнь при условии рационального использования ресурсов [12, с.106].

Кандидатом педагогических наук, руководителем Центра образовательного и научного консалтинга города Чехов Московской области Л. А. Трусовой была представлена модель общих предпринимательских компетенций учащихся, которые можно сформировать для более целенаправленной и эффективной подготовки молодого поколения к построению деловой карьеры и успешному ведению предпринимательской деятельности в будущем. К ним относятся [36 С.56-62]:

«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.

Бенгт Йоханниссон (Bengt Johansson) - известный теоретик в сфере предпринимательского образования, являющийся лауреатом Всемирной премии за вклад в исследования предпринимательской деятельности, предлагает выделять пять компетенций, важных для предпринимателя. Он считает, что необходимо: понимать, зачем человеку этим заниматься («знать, зачем»); уметь этим заниматься («знать, как»); иметь развитую интуицию, то есть чувствовать в какое время запустить свой бизнес («знать, когда»); понимать, с кем нужно взаимодействовать, для успешного бизнеса («знать, кто»); и, наконец, иметь знания по теме бизнеса («знать, что») [49].

Гатиятуллин М.Х. рассматривает личностно-профессиональные качества и компетенции предпринимателя, разделяя их на блоки.

Интеллектуальный блок: умения комбинировать, развитое воображение, творческая фантазия, развитая интуиция, перспективное мышление.

Коммуникативный блок: талант координаторов усилий сотрудников, способность четко и кратко формулировать свои мысли, готовность к социально-лояльному (толерантному) общению с другими людьми и в то же время умение аргументировать отстаивать свою профессиональную позицию.

Мотивационно-волевой блок: способность к принятию ответственных решений в зоне риска, умения контролировать ситуацию, стремление к преодолению препятствий в достижении поставленной производственной задачи, потребность в самоактуализации и общественном признании, преобладание мотива достижения над мотивом избегания неудач [47 с.467].

Вызывает интерес точка зрения итальянского психолога Антонио Менегетти. Он считает, что «предприниматель - это оперативный центр множества отношений и функций, который создает новые рабочие места, приносит прибыль и способствует развитию сферы услуг» [43, С.126]. По его мнению, молодой человек тогда становится предпринимателем, когда в

нем в совокупности присутствуют интеллектуальные способности, личностные качества и приобретенные умения (таблица 1).

Таблица 1 – Личностные качества успешного предпринимателя

Интеллектуальные способности	Черты характера личности	Приобретенные умения
Развитое логическое мышление Проницательность Оригинальность мышления Любопытство Способность усваивать новые знания и навыки Интуиция Образованность	Инициативность Гибкость Склонность к творчеству Смелость Уверенность в себе Уравновешенность Самостоятельность Амбициозность Адекватность самооценки Обязательность Энергичность Надежность Властность Работоспособность Независимость	Умение заручаться поддержкой Умение сотрудничать Умение завоевывать популярность и престиж Умение выражать мысли Такт и дипломатичность Умение брать на себя риск и ответственность Умение организовывать других людей Умение убеждать Умение понимать юмор Владение психологическими навыками

Таким образом, вышеперечисленные компетенции предпринимательской деятельности являются основополагающим базисом любого успешного предпринимателя. Наличие отличительных качеств, таких как умение брать на себя риск и ответственность, выстраивать коммуникации, владеть соответствующими знаниями и умениями в профессиональном деле помогут создать успешный бизнес и преумножат шансы его успешного развития.

На основе анализа научно-информационных источников можно выделить те компетенции, овладение которыми позволит молодым людям не только попробовать себя в предпринимательской деятельности, но и будет способствовать успешной социализации и профессиональному самоопределению в целом.

Способность формулировать собственную бизнес-идею и ее основную цель. Одной из ключевых компетенций предпринимателя является целеполагание и его эффективность. Трудные и далекие цели уменьшают способность к самоэффективности. Как таковая бизнес-идея является самой первой ступенью по реализации собственного дела и

правильное ее формулирование дает гарантию на успех следующего шага. Так, первой ключевой компетенцией предпринимателя является способность грамотно осуществлять работу с целями и ценностями компании.

Способность к эффективной коммуникации - умение устанавливать связи с другими предпринимателями, потенциальными покупателями, сотрудниками, окружающим обществом. Компетентность оценивается с позиции бизнес-процессов взаимодействия компании с заинтересованными участниками рынка, а также с позиции развития персональной коммуникабельности, умения убеждать и достигать поставленных целей коммуникации. Предприниматель должен не только знать коммуникативные технологии, но и уметь их применять в заданном ситуации контенте и грамотно интерпретировать собеседника.

Способность использовать информационные ресурсы, распознавать и анализировать рыночные возможности. Предприниматель, в сущности, должен уметь структурировать имеющуюся информацию и использовать ее при планировании и реализации своей деятельности. У него должно быть развито умение находить возможности, видеть выгодные для своего дела преимущества. Поэтому бизнес такого предпринимателя будет оставаться конкурентоспособным.

Готовность и способность применения методов проектирования в практической жизни. Это связано с умением самостоятельно выявлять проблему, находить пути и средства ее решения, формулировать цели и задачи. А также данная компетенция включает в себя способность публично представлять результаты и оценивать характер достигнутого продвижения, что, несомненно, дает большие возможности в развитии и проектировании своего профессионального и жизненного пути.

Умение приспосабливаться к новым условиям. В свое время Чарльз Дарвин говорил по этому поводу следующее: «Выживают вовсе не самые сильные виды, и даже не самые разумные. Выживают те, кто быстрее других

приспосабливается к переменам». В современной действительности одни события заменяют другие в мгновение ока. Темпы меняющихся явлений заставляют подстраиваться компаниям на новую призму, поэтому способность варьировать дает большой шанс остаться конкурентоспособным в рыночном секторе.

Способность создавать уникальный продукт и умение его продавать. Чтобы уметь продавать, предприниматель должен уметь решать проблемы потенциального покупателя. Потенциальные покупатели могут знать об этих проблемах, либо надо им помочь обратить на них внимание. Умение продавать — самый важный навык для основателя стартапа.

Выделенные компетенции и их конкретизация позволяют обозначить целевые ориентиры работы с молодежью, проявляющей интерес к предпринимательской деятельности. При этом предпринимательскую деятельность можно понимать в более широком контексте, рассматривая предпринимателя как человека творческого, готового действовать в ситуации неопределенности, гибко реагирующего на изменение внешних условий и способного достигать желаемой цели, выстраивая конструктивные взаимоотношения с другими.

1.2 Особенности развитие предпринимательских навыков обучающихся в образовательной организации

Формирование и развитие предпринимательских навыков становится важнейшей задачей успешной социализации обучающихся среднего профессионального образования (далее СПО) для развития страны. С позиций формирования и развития предпринимательских качеств система СПО должна способствовать изменению ценностных ориентаций, вооружить молодёжь устойчивыми знаниями, умениями и навыками в области предпринимательства, мотивировать личность обучающегося профессиональной образовательной организации (далее ПОО) на эту деятельность, что требует поиска и внедрения новых подходов в

содержании и организации учебно-воспитательного процесса на всех уровнях образования, включая профессиональное образование в системе среднего профессионального образования. Отметим, что готовность к предпринимательской деятельности не является самоцелью подготовки всех обучающихся, тем более, значительная их часть не связывает своё будущее с предпринимательством. Однако в условиях рыночной экономики, у каждого гражданина и, тем более, у специалиста, имеющего среднее профессиональное образование должны быть сформированы устойчивые компетенции в области предпринимательства.

В настоящее время в основном целью предпринимательской подготовки в системе среднего профессионального образования, считается: формирование у обучающихся готовности к предпринимательской деятельности как основной трудовой сфере предпринимательских отношений для успешной социализации в условиях рыночных отношений. Но, подготовка обучающихся СПО к предпринимательству в рамках узкой профессиональной сферы деятельности в соответствии с профилем ПОО, и, как следствие отсутствия у выпускников широкого круга знаний о возможных решениях в многообразных предпринимательских ситуациях, с которыми обучающемуся придется столкнуться на протяжении жизни; в большинстве случаев, направленностью подготовки на формирование только одного из предпринимательских качеств (только экономической, информационной или правовой компетентности и др.) определяют противоречия в подготовке к будущей профессиональной деятельности обучающегося СПО, и, вызывают необходимость решения важной социально-педагогической проблемы – на основе осмысления опыта формирования компетентности личности в сфере предпринимательства выделить принципы, механизмы, методы и организационно-педагогические условия с позиций современных требований.

На наш взгляд, данная подготовка позволит выпускникам профессиональных образовательных организаций уверенно чувствовать

себя при вступлении в предпринимательские отношения, грамотно решать возникающие предпринимательские задачи.

Принципы формирования предпринимательской компетентности обучающихся СПО основываются на понятии предпринимательской культуры, понимаемую как определенную, сложившуюся совокупность принципов, методов, приемов и стилей осуществления предпринимательской деятельности хозяйствующими субъектами, ее руководителями и сотрудниками, в соответствии с действующими в настоящее время в социуме общественно-правовыми нормами, а также с этическими и нравственными правилами осуществления цивилизованного бизнеса.

Учитывая вышеизложенное, процесс организации формирования предпринимательской компетенции обучающегося в ПОО может иметь следующие характеристики:

- иерархический уровень построения содержания обучения;
- совокупность учебно-познавательной, учебно-практической и учебно-профессиональной деятельности обучающихся;
- выделение в вариативной части в учебном плане учебной дисциплин.

Успешное решение задач формирования предпринимательской компетенции базируется на организации учебно-воспитательного процесса на основе следующей совокупности принципов: субъектности; интегративности; дифференциации, индивидуализации, гибкости и рефлексивности

В соответствии с вышеуказанными принципами, выделяют механизмы формирования компетенции обучающихся СПО в области предпринимательской деятельности:

1. Компетентностный подход в организации учебно-воспитательного процесса, предполагает построение учебного процесса с позиций развития предпринимательских компетенций, а не просто трансляции определенного

набора знаний умений и навыков.

2. Установка на формирование проектных компетенций, определяющих прогностические и технологические качества личности.

3. Направленность учебно-воспитательного процесса на подготовку обучающихся к успешному самоопределению и самореализации.

Особенности формирования предпринимательских компетенций обучающихся в условиях социального партнерства – один из самых актуальных вопросов образования в России. Среди обучающихся становятся все наиболее востребованными навыки ведения собственной предпринимательской деятельности. Современное молодое поколение стремится стать деловыми людьми, достичь успеха, хочет не зависеть от государства в экономическом плане. Именно поэтому в настоящее время в нашей стране большое внимание уделяется формированию предпринимательской компетенции у обучающихся.

Выделяют основные формы деятельности обучающихся СПО по формированию компетентности обучающихся СПО в области предпринимательской деятельности (таблица 2).

Таблица 2 – Формы деятельности обучающихся по формированию компетентности обучающихся СПО в области предпринимательской деятельности

Коллективные	Групповые	Индивидуальные
Конференции по предпринимательскому делу	Спецкурсы по предпринимательской деятельности	Консультации студентов
Квесты молодых предпринимателей	Научное общество студентов	Предпринимательский практикум
Конкурсы, направленные на формирование предпринимательской компетентности	Практические занятия на базе предприятий	Защита творческих проектов, задач предпринимательского характера
Олимпиады по предметам экономической направленности	Деловые игры (имитация производственных и экономико-управленческих ситуаций)	Защита бизнес-проектов, бизнес-планов
Конкурсы бизнес-проектов, бизнес-идей	Дискуссии за «круглым столом» предпринимательской направленности	Виртуальный практикум по предпринимательской деятельности)

Следовательно, в данном контексте преподавателям профессиональных образовательных организаций целесообразно совершенствовать:

- корректировку учебных планов, технологических карт учебных занятий, сценариев учебных занятий для соответствующей теоретической и практической подготовки обучающихся к различным видам практик, формирующих предпринимательскую компетентность;

- проведение воспитательных мероприятий, деловых игр, тренингов и т.д., организации участия обучающихся в конференциях, фестивалях, конкурсных мероприятиях регионального, всероссийского уровня, способствующих формированию и развитию предпринимательской компетенции, которые представлены в данных методических рекомендациях.

1.3 Модульный подход к формированию предпринимательских навыков у обучающихся в образовательной организации

Тренд на развитие предпринимательского обучения приходит в российскую образовательную действительность с отставанием почти на 20 лет по сравнению с Европой, однако приходит в условиях, которые позволяют обеспечить быстрое и качественное развитие этого направления. По всему миру создаются и успешно реализуются программы, направленные на формирование предпринимательских компетенций школьников, а именно на получение специфического для предметной области социально-экономического профиля знания. Формируются основы экономического, проектного и предпринимательского типа мышления.

Большую роль играет государственная поддержка развития молодежного предпринимательства. И сейчас в зарубежных странах, а также в России молодежное предпринимательство становится одним из приоритетных направлений государственной политики.

Сущность модульного подхода обучения, прежде всего, заключается в том, что обучающийся и преподаватель являются партнерами образовательного процесса, но при этом обучающийся, в большей степени, самостоятельно изучает теоретический аспект, а формирование практических умений происходит при взаимодействии всех участников образовательного процесса.

Также следует отметить, что при данной подходе обучения преподаватель управляет учебно-познавательной деятельностью: организывает учебный процесс, а также мотивирует, координирует и контролирует работу обучающегося.

Структура образовательной программы при модульном подходе включает в себя несколько модулей (ОП, МДК). Каждый модуль имеет в своем составе учебные элементы, наполнение которых зависит от целей. Учебный элемент модуля включает в себя: цели, списка материалов, пособий, проверки усвоенных знаний.

Модель взаимодействие между участниками образовательного процесса с целью формирования предпринимательской компетенции представлена на рисунке 1.

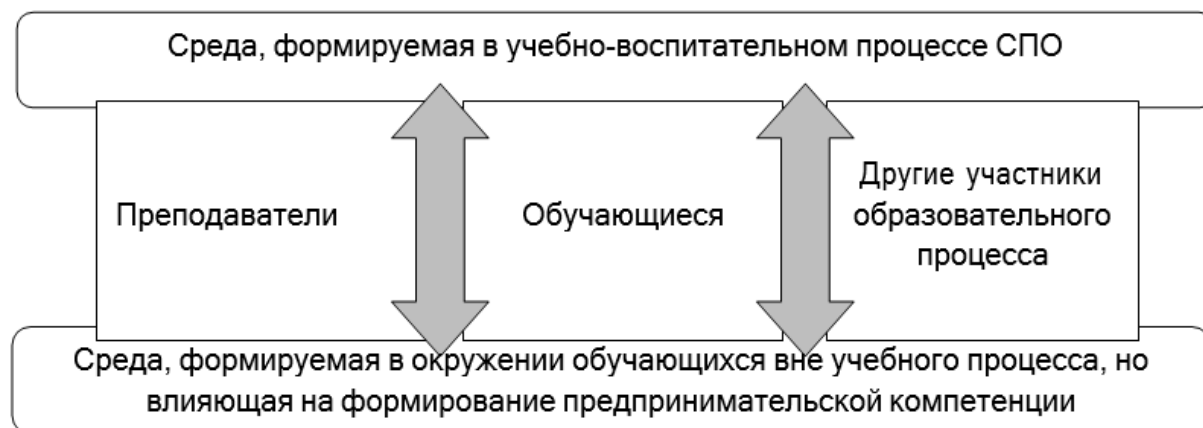


Рисунок 1 – Модель взаимодействие между участниками образовательного процесса с целью формирования предпринимательской компетенции

Из рисунка 1 видно, что формирование компетенции происходит при взаимодействии в двух сферах, которые взаимосвязаны между собой.

Формирование предпринимательской компетенции происходит во время учебного процесса. При этом происходит тесное взаимодействие между материалом учебных дисциплин, которые позволяют сформировать компетенцию. К данному перечню относятся следующие дисциплины:

- экономика организации;
- бухгалтерский учет;
- налоги и налогообложение;
- менеджмент;
- правовое обеспечение;
- маркетинг;
- предпринимательство.

Изучение данных дисциплин происходит с помощью модульного подхода, т.е. информация выдается комплексно, для этого составляется матрица (таблица 3).

Таблица 3 – Матрица изучения дисциплин

Дисциплина	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7
Наименование темы							
Наименование темы							
Наименование темы							
Наименование темы							

Следует отметить, что изучение дисциплин происходит с помощью активных методов. Изучение вышеуказанных дисциплин позволяет сформировать среду в учебно-воспитательном процессе СПО. Однако этого недостаточно для того чтобы сформировать предпринимательскую компетенцию.

Среда, формирующая предпринимательскую компетенцию вне учебного процесса, представляет собой посещение тематических мероприятий других организации. К таким мероприятиям относятся: Школа

инновационного мышления; обучающиеся курсы Google и ПАО Сбербанк; семинар Битрикс 24; Пин-код бизнес и др.

Основой для проектирования организационной структуры модели может быть комплексное понимание состава участников процесса развития предпринимательских навыков (РПН) и конечной стратегической цели и ценностей, неоднократно провозглашаемых Президентом России В.В. Путиным в посланиях Федеральному собранию. Отправными в разработке модели было заявленное отношение к человеку и труду как базовым ценностям Российского государства. Существенным для Модели является определение главного стратегического вектора в социально-экономической сфере: обеспечение высокого качества жизни, которое включает не только материальное благополучие, но и возможность самореализации в интересной и нужной профессии, деле, которое приносит пользу самому человеку и государству. При этом важнейшей установкой государства является финансовое стимулирование предпринимательства через различные фонды и институты развития, а также поддержка информационными и другими ресурсами (рисунок 2).

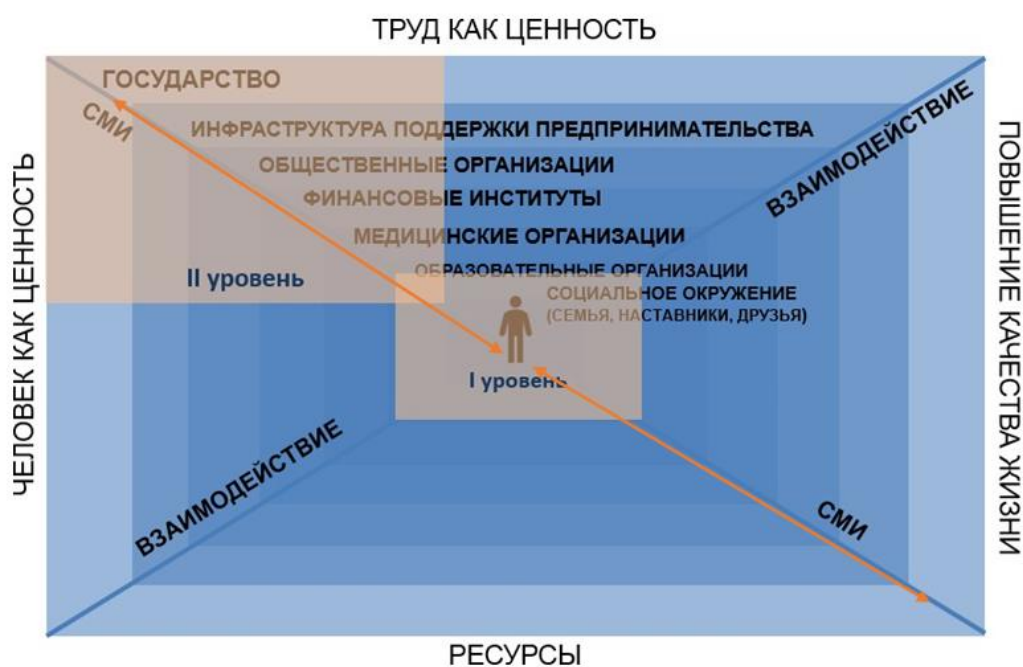


Рисунок 2 – Модель развития предпринимательских навыков обучающихся

Организационная структура модели РПН обучающихся в образовательной организации должна определять участников функционирования модели, область их ответственности, уровни принятия решений, а также предмет и характер их взаимодействия и конечный результат деятельности всех субъектов модели.

Формирование организационной структуры Модели основано на учете возможностей и закономерностей развития предпринимательской деятельности человека.

Можно выделить три уровня (организационных контура управления) формирования и развития навыков предпринимательской деятельности (рисунок 3).

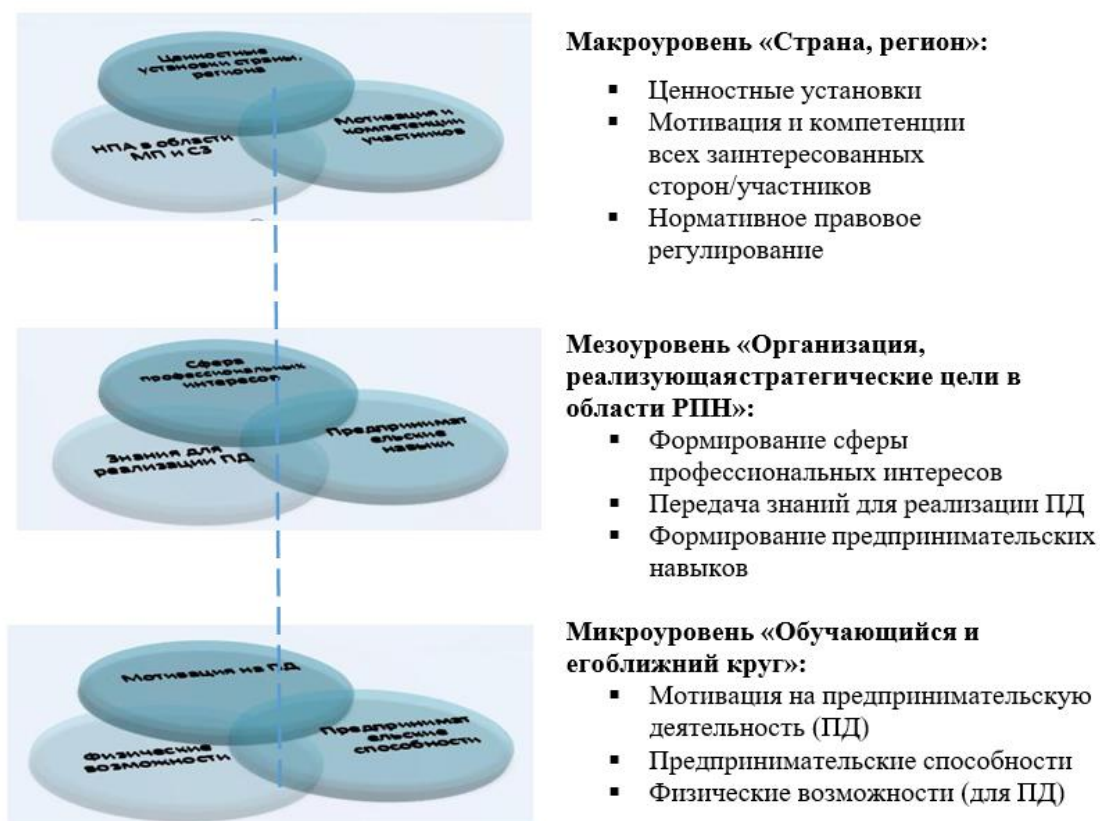


Рисунок 3 – Уровни организационной структуры модели формирования и развития навыков предпринимательской

Макроуровень характеризует деятельность участников на федеральном, региональном и муниципальном уровне, предполагает стратегический (высший) уровень принятия решений, связанный с

долгосрочными перспективами, и обеспечивает реализацию следующих функций:

- определение стратегических приоритетов;
- формирование стратегических установок и национальных идей в отношении к труду и человеку как высшим ценностям;
- формирование институциональной среды, индуцирующей предпринимательскую активность и поддержку самозанятости;
- нормативно-правовое регулирование предпринимательской и образовательной деятельности;
- определение требований к компетенциям всех участников Модели РПН.

Механизмы взаимодействия субъектов данного уровня между собой и с субъектами других уровней определяются перечисленными основными функциями и достаточно разнообразны: издание нормативно правовых актов, регулирующих сферы деятельности Модели, общественные обсуждения, научно-практические исследования, мониторинги и т.д.

Деятельность субъектов данного уровня направлена на достижение стратегического результата на уровне страны: повышения качества жизни и удовлетворенности всех россиян, в том числе с инвалидностью, ограничивающей возможности человека по отношению к трудовой деятельности, за счет вовлечения трудоспособных граждан в сферу трудовой активности, обеспечивающий кроме социальной поддержки государства постоянных доход, повышающий устойчивость благосостояния.

Мезоуровень характеризует деятельность участников, субъектов модели 2-го уровня (организации, реализующие стратегические цели в области РПН: подробнее в разделе «описание участников взаимодействия») на уровне профессиональной образовательной организации. Данный организационный контур определяет тактический уровень принятия решений в среднесрочной перспективе (до 3-х лет) и обеспечивает

выполнение следующих приоритетных функций субъектами модели данного уровня:

- выбор комплекса конкретных мер и разработка «дорожной карты» для достижения целей модели с учетом особенностей региона и нозологических групп, обучающихся с инвалидностью;
- создание условий развития предпринимательских навыков и самозанятости; реализация стратегических инициатив «Россия – страна возможностей»; стимулирование субъектов микроуровня на создание позитивной атмосферы «будет трудно, но все возможно, когда мы вместе».
- обеспечение системного подхода в передаче знаний и предпринимательских навыков, необходимых для реализации профессиональной деятельности.

Деятельность субъектов данного уровня сфокусирована на отбор и целевую подготовку к предпринимательской деятельности обучающихся с инвалидностью, имеющих потенциал и мотивацию к предпринимательской деятельности.

Сложность данного организационного контура заключается в том, что именно на этом уровне должна осуществляться максимально точная и не формальная имплементация законов, распоряжений и других нормативно правовых актов с одной стороны. С другой стороны, должен обеспечиваться учет особенностей личности и здоровья обучающихся. На этом уровне возникают повышенные требования к его субъектам, как «связным» между макро и микроуровнями организационной структуры.

Микроуровень организационного контура включает в состав активных участников Модели – не только самого обучающегося, наделяя его правом и ответственностью за свой выбор профессиональной реализации через предпринимательство, но его ближайший круг, включая родителей, друзей, сокурсников. Данные субъекты, также как и субъекты деятельности на других уровнях организационной структуры Модели, имеют значительное

влияние на ожидаемый результат, на достижение которого направлена Модель.

Деятельность на данном уровне обеспечивает решения субъектов Модели на операционном уровне в форме практически ежедневных решений по реализации профессионально-личностных возможностей (своих, своего сына или дочери, друга и т.п.).

Микроуровень является одним из определяющих выбор обучающегося в сторону предпринимательской деятельности и характеризуется следующими областями ответственности:

- определение профессиональных интересов, которые могут быть реализованы через предпринимательство, мотивация на предпринимательскую деятельность (ПД) как наиболее предпочтительный вариант для профессиональной и социальной адаптации, укрепляющий в позиции «могут другие, я сам смогу»;

- стимулирование интереса к расширению возможностей в профессиональной самореализации через предпринимательскую деятельность, в т.ч. через самозанятость;

- постоянное самосовершенствование и работа по развитию предпринимательских способностей (нет предела совершенству);

использование особенностей здоровья не как ограничений, а как основы для выбора новых возможностей ПД.

Таким образом, модель может быть использована органами государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющими государственное управление в сфере образования, в сфере труда и занятости населения, образовательными организациями, реализующими образовательные программы среднего профессионального образования.

Выводы по первой главе

В результате изучения теоретических основ модели развития предпринимательских навыков у обучающихся в образовательной организации, мы сделали следующие выводы:

Одной из главных задач среднего профессионального образования является выпуск обучающихся не только с четко сформированным аналитическим мышлением, коммуникабельностью, творческому отношению к делу, стремлению к сотрудничеству, проявлению личных качеств, но и с чувством ответственности, позволяющей, продуктивно работать в коллективе. Все эти качества формируется компетенцией «Предпринимательство».

Решение этой задачи предполагает ориентацию на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей. Наша задача воспитывать нашу молодежь свободной и творческой, способной на самостоятельное мышление и активные действия.

Под словосочетанием предпринимательская компетенция понимают личное или деловое качество, навык, модель поведения, владение которым помогает успешно решать определенную бизнес-задачу и добиваться высоких результатов. Отсутствие той или иной предпринимательской компетенции у человека снижает его компетентность в бизнес деятельности. Чем большее количество предпринимательских компетенций есть в арсенале человека, тем с большей вероятностью он справится со стоящими перед ним бизнес задачами.

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования определяет в качестве планируемых результатов освоения выпускниками образовательной программы компетенции как способности успешно действовать на основе практического опыта, умений, знаний при решении задач профессиональной деятельности. Вместе с тем, в стандарте определяется

необходимость формирования «специальных требований» обеспечивающих профессиональную успешность выпускников к которым можно отнести предпринимательские компетенции.

В контексте повышения предпринимательской активности к обучающимся и выпускникам профессиональной образовательной организации предъявляются особые требования, которые кроме уровня профессиональных знаний содержат требования к наличию таких профессионально-личностных качеств и навыков, как: инициативность, самостоятельность, ответственность, лидерство, способность организовывать социальное пространство, генерировать предпринимательские идеи и осуществлять их практическую реализацию, совершенствоваться в профессиональной деятельности, при необходимости менять род занятий и пр.

Таким образом, принципы формирования предпринимательской компетентности обучающихся СПО основываются на понятии предпринимательской культуры, понимаемую как определенную, сложившуюся совокупность принципов, методов, приемов и стилей осуществления предпринимательской деятельности хозяйствующими субъектами, ее руководителями и сотрудниками, в соответствии с действующими в настоящее время в социуме общественно-правовыми нормами, а также с этическими и нравственными правилами осуществления цивилизованного бизнеса.

ГЛАВА 2. ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ УСЛОВИЙ, СПОСОБСТВУЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ В ГБПОУ «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОЛЛЕДЖ»

2.1 Характеристика деятельности ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»

Полное наименование образовательной организации: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Южно-Уральский государственный колледж». Сокращенное название: ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж». Аббревиатура: ГБПОУ «ЮУГК». Место нахождения образовательной организации: 454048, Челябинская обл., г. Челябинск, ул. Курчатова, 7.

Адрес электронной почты, адрес официального сайта в сети «Интернет»: pk@ecol.edu.ru

Официальный сайт: [http:// ecol.edu.ru](http://ecol.edu.ru)

Главная цель и направление деятельности ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж» – повышение качества знаний и уровня профессиональных компетенций выпускников колледжа за счет разработки, создания и внедрения инновационных образовательных технологий, основанных на E-Learning, электронных учебно-методических комплексах, компетентностном подходе. Данные технологии и формы обучения позволили реально повысить качество профессиональной подготовки, прежде всего практического обучения, и сделали выпускников колледжа востребованными на рынке труда.

На протяжении ряда лет Южно-Уральский государственный колледж (бывший Челябинский колледж информационно-промышленных технологий и художественных промыслов, бывший Челябинский экономический колледж) занимается разработкой и внедрением в учебном процессе интенсивных информационных образовательных технологий,

основанных на широком использовании компьютерной и коммуникационной техники, электронных обучающих программ, проектной культуры. Это позволяет колледжу активно решать проблемы доступности, эффективности и качества профессиональной подготовки современных специалистов для отраслей предприятий России. Педагоги колледжа имеют опыт практической работы по соответствующей специальности и глубокую теоретическую подготовку, необходимую для успешной реализации профессиональных образовательных программ. Среди них — кандидаты наук, заслуженные работники образования РФ, преподаватели высшей категории.

Управление Колледжем осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом учебного заведения. Общее руководство Колледжа осуществляет выборный представительный орган – Совет колледжа, в состав которого входят представители всех категорий работников, студенты. Председателем Совета по должности является директор колледжа. Решение Совета колледжа проводится в жизнь приказом директора. Срок полномочия Совета колледжа составляет 5 лет.

В целях совершенствования качества обучения и воспитания студентов, повышения педагогического мастерства преподавателей в Колледже создан и действует учебно-методический Совет, объединяющий педагогических работников. Председателем Совета является заместитель директора по учебной работе. Совет организует работу по методическому обеспечению учебного процесса, планирует и направляет разработку и издание учебно-методических пособий в бумажном и электронном вариантах, занимается внедрением новейших информационных образовательных технологий.

Воспитательная работа с участием молодежи осуществляется педагогическим коллективом в ходе всего образовательного процесса, а также через студенческое самоуправление, организованное в колледже и в общежитии. Высшим органом студенческого самоуправления является

Совет самоуправления колледжа, который координирует работу Советов учебных групп и общежития.

Непосредственное управление деятельностью колледжа осуществляет директор. Директор назначается Учредителем.

Научно-исследовательская деятельность в «Южно-Уральском государственном колледже»:

E-Learning — новое качество знаний и профессиональных компетенций.

1. E-Learning как система электронного обучения в помощь педагогу и студенту.

2. E-Learning — новое качество знаний, умений, навыков.

3. E-Learning — модернизация образовательного процесса на основе информационной образовательной среды колледжа.

4. Информационная образовательная среда колледжа.

Коллектив колледжа разработал и внедрил в практику обучения инновационный проект «E-Learning – электронная система обучения в помощь педагогу и студенту», позволяющий широко использовать информационные образовательные технологии в учебном процессе. Внедрение в колледже электронной системы обучения в помощь педагогу и студенту позволило полностью перейти к индивидуально-массовым формам обучения, а мощная электронная библиотека создала возможность преподавателям большую часть рутинной работы переложить на технику, студентам самостоятельно овладевать и обновлять знания. Выросла эффективность труда педагогов и студентов, повысилась доступность образования.

Созданы необходимые ресурсы системы электронного обучения:

– локальная сеть на одновременную работу 768 компьютеров. (Высокоскоростная глобальная сеть (пакет 20 000 Мб в месяц). 70% учебных площадей оснащено компьютерной и коммуникационной

техникой (в т.ч. 500 рабочих мест электронной библиотеки) 150 мест Internet в общежитии);

- образовательный портал;
- Web-страница преподавателя;
- программные оболочки Moodle;
- учебно-методический комплекс на основе кейс-технологий (на бумажных носителях);
- учебно-методический электронный комплекс по специальности;
- более 50 электронных учебников по дисциплинам;
- система организации самостоятельной работы студентов в электронной библиотеке;
- междисциплинарный учебно-методический электронный комплекс по компетенциям:
- электронные учебники по компетенциям;
- практическое обучение в корпоративных учебно-производственных центрах;
- система сертификации;
- мониторинг (система оценки знаний, умений, навыков).

В рамках работы областной инновационной площадки по теме «Создание, внедрение и управление развитием инновационных образовательных технологий, реализуемых на основе корпоративных учебно-производственных центров и индивидуально-массовых форм обучения в образовательных учреждениях» преподавателями предметно-цикловой комиссии Экономических и учетных дисциплин и Коммерция были разработаны междисциплинарные электронные учебно-методические комплексы по компетенциям специальности «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)», «Коммерция (по отраслям)».

Списочная численность педагогических работников составляет 105 человек. Реализацию программ подготовки специалистов среднего звена в техникуме осуществляет педагогический коллектив, состоящий из

преподавателей, работающих как по основному месту работы, так и на условиях совместительства, а также преподавателей из числа руководителей и специалистов учреждения, совмещающих основную должность с преподавательской деятельностью (таблица 4).

Таблица 4 – Педагогические и иные работники ГБПОУ «ЮУГК»

Показатель	Численность
Всего численность сотрудников ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж» составляет:	105 человек
Педагогических работников всего:	87 человек
в том числе:	
административный персонал	7 человек
преподавателей	54 человека
мастеров производственного обучения	17 человек
воспитателей	9 человек
Численность педагогических работников в общей численности работников составляет:	82,8%
Доля педагогических работников, имеющих высшее образование составляет	72,3 %
Педагогические работники, имеющие ученую степень, ученое звание	9,7%
Педагогические работники, прошедшие повышение квалификации или стажировку за последние три года, в общей численности педагогических работников	100%
Количество педагогических работников в возрасте до 30 лет	46
Педагогические работники с высшей квалификационной категорией	44%
Педагогические работники с первой квалификационной категорией	40,5%
Педагогические работники, получающие базовое педагогическое образование	43,8 %

Таким образом, квалификация преподавательского состава соответствует кадровому обеспечению дисциплин по подготовке каждой специальности и профессии. Базовое образование педагогов соответствует профилю преподаваемых дисциплин.

В колледже создана система повышения профессиональной квалификации педагогов, постоянно совершенствуются условия для профессиональной самореализации всех педагогов. Каждому педагогу предоставлена возможность повысить свою квалификацию через различные

формы обучения: очные и дистанционные курсы повышения квалификации в ГБОУ ДПО ЧИППКРО, ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», ГОУ ДПО ЧИРПО, семинары, вебинары, городские методические объединения, внутрифирменное повышение квалификации, обеспечение методической, периодической литературой и др.

Одним из актуальных направлений работы по внутрифирменному повышению квалификации является работа по самообразованию педагогов. С целью повышения качества самообразования организована работа по созданию портфолио педагогов как формы оценки его профессионализма и результативности работы. В СПО разработаны методические рекомендации для педагогов по оформлению портфолио, организована работа по обмену опытом через показ открытых форм работы со студентами.

В городской и районной образовательной системе педагоги повышают свою профессиональную компетенцию, участвуя в методических объединениях, научно-практических конференциях и семинарах, готовят статьи для различных сборников по обобщению опыта работы. Большое внимание уделяется обобщению и распространению передового педагогического опыта работников среднего образования, что отражается в публикациях педагогов. Также о высоком уровне профессионализма педагогов колледжа свидетельствуют результаты участия в конкурсах районного, городского, областного и федерального уровней.

Средний педагогический стаж преподавателей техникума составляет 23 года, большинство преподавателей общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей имеют опыт практической работы, что позволяет максимально приблизить учебный процесс к требованиям производства и осуществлять подготовку специалистов на высоком профессиональном уровне.

В колледже сформирована эффективная структура управления, адекватная функциональным задачам образовательного учреждения.

Доброжелательная творческая атмосфера, обеспечивающая оптимальные условия для развития творческого потенциала обучающихся, и интересная студенческая жизнь. В техникуме работают кружки и секции различной направленности, студенческое самоуправление. Организация делает акцент на долгосрочной выгоде совершенствования личности, придает значение высокой степени сплоченности коллектива и моральному климату.

За многолетнюю историю в колледже сформировались традиции, передаваемые из поколения в поколение. И прежде всего – это уважительное отношение к своей стране, забота об обучающихся, преподавателях и сотрудниках, любовь к образовательному учреждению. Традиции колледжа берут свое начало с первых дней его основания.

Перед педагогическим коллективом были поставлены следующие задачи:

- сформировать у обучающихся отношение к своей профессии как важной и значимой части его жизни;
- средствами образовательного процесса сделать обучающихся истинными патриотами своего учебного заведения;
- вовлечь широкий круг обучающихся, родителей (законных представителей), педагогов в научно-исследовательскую и поисковую работу (конференции, «круглые столы», семинары, презентации и т.д.);
- осуществить взаимосвязь обучающихся с социальными партнёрами.

Главным способом создания традиций стал образовательный процесс. В рамках данного процесса были использованы следующие формы ознакомления с профессией: предметные недели, недели профессионального мастерства «Лучший по профессиям» и т.д. В рамках предметных недель проводились следующие мероприятия: олимпиады, тренинги, деловые игры, мастер-классы, творческие конкурсы и т.д. Для самореализации обучающихся, развития их познавательной и творческой активности в колледже работают творческие объединения обучающихся,

спортивные секции. Всё это вместе позволяет давать качественное профессиональное образование.

2.2 Разработка образовательного проекта по развитию предпринимательских навыков обучающихся в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»

Цель образовательного проекта заключается в развитии у обучающихся в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж» выделенных нами предпринимательских компетенций с помощью выявления образовательного запроса и индивидуальных предпочтений, используя интерактивные формы обучения. В такие формы входят: мастер-классы, тренинги, сюжетные и ролевые игры, творческие задания, методы кейсов, саморефлексия.

Для успешной реализации проекта были поставлены следующие задачи:

- повышение заинтересованности обучающихся в предпринимательской сфере деятельности;
- разработка программы мероприятий с применением интерактивных форм работы;
- проведение серий мероприятий, направленных на развитие предпринимательских компетенций студентов;
- оценка достигнутых результатов проекта.

Целевой аудиторией проекта являются обучающиеся третьего курса ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж». В общем количестве нами был собран список из 40 обучающихся, желающих участвовать в проекте.

Продуктом проекта выступает успешная реализация проекта командой студентов ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж» в рамках программы по обучению студентов предпринимательским навыкам.

Достижение предполагаемых результатов в рамках деятельности проекта осуществляется с помощью последовательных этапов ее реализации. Каждый этап характеризуется определенными процедурами, отвечающими за последовательность и эффективность проектной деятельности:

1. Диагностический (оформление образовательного запроса).
2. Корректирующий (преобразование содержания мероприятий).
3. Развивающий (интерактивное взаимодействие с проведением обратной связи).
4. Аналитический (анализ полученных результатов).

1 этап. Диагностический.

На первоначальном этапе нами были обнаружены дефициты знаний и умений обучающихся в создании и реализации предпринимательских проектов в рамках занятий программы по обучению школьников предпринимательским навыкам. Также предметом рефлексивного обсуждения стало участие в экономической игре, в результате которой были выявлены недостаточные знания в области предпринимательства. Однако, сами обучающиеся показали интерес к предпринимательству и желание развивать предпринимательские компетенции. Этому свидетельствует анализ опроса, проведенного с целью убеждения в необходимости реализации проекта.

Таким образом, на данном этапе появляется необходимость ознакомиться с нормативно-правовой базой и принятыми установками осуществления образовательной деятельности в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж». На основании изученных документов будет выстроена программа мероприятий, соответствующая конкретным запросам данного колледжа.

Исходя из вышесказанного нами был определен перечень деятельности первого этапа:

1. Провести опрос студентов на тему знаний основ

предпринимательской деятельности и владении предпринимательскими компетенциями;

2. Осуществить содержательную конкретизацию предпринимательских компетенций молодежи. Для этого необходимо изучить документацию по теме предпринимательства, определить методы по развитию предпринимательских компетенций, успешно проводимых со студентами;

2) Изучить существующие программы по развитию предпринимательских компетенций студентов, получить опыт их проведения и проанализировать;

3) На основе изученного материала разработать программу, в которой будет описана серия пяти мероприятий, соответствующих развитию определенной предпринимательской компетенции;

4) Отправить на верификацию разработанную программу методисту ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж» на ее проведение со студентами;

5) Ознакомление с нормативными документами, относящимися к необходимому перечню работы со студентами в рамках государственного учреждения;

6) Прохождение инструктажей по технике безопасности, знакомство со структурой, руководством и педагогическим составом ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж».

II этап. Корректирующий.

Прежде чем развивать выявленные нами компетенции предпринимателя, необходимо в первую очередь вовлечь обучающихся в данную деятельность. Вовлечение в реализуемый проект предусматривает появление мотива у студентов к развитию необходимых компетенций. На данном этапе у них начинается формирование смыслового компонента обучения. Для того, чтобы вовлечь студентов в обучаемую среду необходимо использовать интерактивные формы взаимодействия, что даст

им возможность самоопределиться с необходимостью развития предлагаемых компетенций.

После самоопределения обучающихся, производится учет их индивидуальных запросов к развитию предпринимательских компетенций. В связи с этим, разработанная программа мероприятий адаптируется под интересы целевой аудитории. Тем самым подвергается преобразованию содержание мероприятий путем конкретизации занятий в рамках проекта.

III этап. Развивающий.

На данном этапе проводится интерактивное взаимодействие с обучающимися с помощью применения скорректированных под данный образовательный запрос мероприятий. По окончании каждого мероприятия проводится обратная связь.

Данный этап реализации проекта характеризуется следующим выполнением действий:

- 1) Провести входное/выходное анкетирование студентов для подтверждения актуальности выявленной проблемы/получения результата (либо отсутствие результата);
- 2) Осуществить договоренность о датах проведения серий мероприятий с представителем колледжа;
- 3) Провести серию адаптированных мероприятий;
- 4) Создать диалог в социальной сети ВКонтакте со студентами для активной коммуникации, передачи необходимой информации и обсуждении организационных моментов;
- 5) По окончании каждого мероприятия проводить рефлексию в виде заполнения заранее подготовленного дидактического материала.

IV этап. Аналитический.

IV этап является заключительным этапом реализации проекта. На этом этапе производится анализ полученных результатов. Проводится выходное анкетирование студентов, которое сравнивается с входным анкетированием для выявления результата (либо отсутствие результата).

Также по окончании оценивается полученный продукт проекта, которым является успешность реализации образовательного проекта.

По итогам каждого мероприятия, проводится анализ дидактических материалов по рефлексии обучающихся. На основе рефлексий рассчитывается в процентном соотношении доля тех, кто удовлетворен и считает значимым проводимые мероприятия, анализируются субъективные мнения обучающихся, принимаются во внимание недочеты и желаемые изменения. Для успешного достижения поставленных задач проекта был поставлен организационный план реализации мероприятий, представленный в хронологическом порядке их реализации (таблица 5).

Таблица 5 – Организационный план реализации мероприятий

№ п/п	Наименование мероприятий	Сроки реализации
1.	Ознакомление с нормативными документами, относящимися к необходимому перечню работы со студентами в рамках государственного учреждения: Сведения об образовательной организации, Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», Методические документы по обеспечению образовательной деятельности в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»	11 сентября 2023 г.
2.	Прохождение инструктажей по технике безопасности, знакомство со структурой, руководством и педагогическим составом ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»	13 сентября 2023 г.
3.	Презентация проекта и согласование дат планируемой работы с представителем ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»	15 сентября 2023 г.
4.	Проведение опроса	18 сентября 2023 г.
5.	Мастер-класс «Кто такой предприниматель?»	20 сентября 2023 г.
6.	Проведение консультационной встречи со студентами командой для поддержки развития их проекта	22 сентября 2023 г.
7.	Ролевая игра: «Мастер продаж»	25 сентября 2023 г.
8.	Тренинг «Управленческий поединок»	27 сентября 2023 г.
9.	Мастер-класс «Мой проект»	29 сентября 2023 г.
10.	Кейс -стади «Трудности в проекте»	2 октября 2023 г.

Обоснование форм реализации проекта, направленного на развитие предпринимательских компетенций обучающихся в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж»

Федеральный Государственный Образовательный Стандарт (ФГОС) имеет направление на полноценное и разностороннее развитие личности обучающегося. В связи с этим изменились и требования к способам организации его проведения.

Таким образом, необходимо изменить метод обучения, где приоритетная роль отводится деятельности обучающихся. Для достижения новой образовательной цели ФГОС предполагает использование современных и актуальных методов построения учебных занятий.

Сам метод обучения определяется как способ взаимосвязанной деятельности педагогов и обучающихся по решению задач в образовании, воспитании и развитии. Определение предложено Ю. К. Бабанским, советским педагогом, автором теории оптимизации педагогического процесса [9].

Согласно ФГОС, классифицируют следующие методы обучения:

Пассивный метод предполагает одностороннюю форму коммуникации. Ее суть заключается в передаче преподавателем информации по теме занятия и в ее последующем воспроизведении обучающимися. Основным действующим лицом и управляющим ходом занятия выступает преподаватель, а обучающийся находится в ситуации, когда лишь только слушают, тем самым занимая позицию воспринимающего. Временами односторонний разговор может нарушаться (к примеру, когда обучающийся задает вопрос или просит что-либо уточнить), и тогда возникает двусторонняя коммуникация. Однако с точки зрения современного подхода к педагогической науке и эффективного усвоения обучающимися учебного материала пассивная образовательная форма считается самой неэффективной.

Во-первых, по данным педагогических и социологических исследований следует, что от пассивного участия в процессе обучения знания не сохраняются и плохо воспроизводимы спустя несколько месяцев после прохождения материала. Во-вторых, односторонний способ коммуникации осуществляется лишь потому, что текст лектора является уникальным, однако сегодняшние реалии таковы, что любую информацию можно найти самостоятельно. Поэтому данный метод становится все менее актуален при проведении запланированного занятия.

Активный метод характеризуется формой многосторонней коммуникации в образовательном процессе. Он подразумевает рабочую активность каждого обучающегося образовательного процесса, а не только преподавателя и направлено на передачу и усвоение конкретного знания, умения, навыка. В процессе такого вида проведения занятия повышается навык коммуницирования. В отличие от пассивных методов, предполагающих авторитарный стиль взаимодействия, то активные больше подразумевают демократический способ проведения занятия [41].

Для реализации сегодняшних актуальных требований ведения образования необходимы новые формы обучения. Поэтому многие выдающиеся педагоги современности предлагают проводить занятия с использованием интерактивных методов обучения, которые бы заставляли обучающихся активно взаимодействовать с преподавателем и обучающимися.

Одним из эффективных методов обучения студентов предпринимательству на современном этапе является целенаправленное формирование познавательной активности и самостоятельности обучающихся. Достижение этой задачи возможно с помощью использования интерактивных методов обучения, основанных на кооперации, диалоге и сотрудничестве всех субъектов обучения. Использование разнообразных форм интерактивного метода позволяет

вовлечь обучающихся в практическую деятельность, возникающую в реальных педагогических ситуациях [26].

Основной принцип интерактивного подхода заключается в непосредственном взаимодействии преподавателя и студентов, а также в активном взаимодействии обучающихся между собой. При этом необходимыми условиями существования интерактива служат [24 С.104-110]:

- наличие цели, для выполнения которой образуется диалог,
- существование полного равноправия при распределении функций, осуществляемых в процессе решения задачи,
- обмен информацией и идеями, как со стороны преподавателя, так и со стороны обучающегося,
- высокий уровень взаимопонимания и уважения.

Таким образом, студент становится полноправным участником учебного процесса, его знания и опыт, накопленные на протяжении всей жизни, служат основным источником учебного познания. Преподаватель не дает сразу готовых знаний, однако побуждает участников образовательного процесса к самостоятельному поиску и выполняет функцию помощника в работе.

Интерактивный способ обучения по сравнению с активной и пассивной формой проведения занятия позволяет решать целый спектр задач: в ходе диалогового действия обучающиеся учатся критически мыслить, принимать продуманные решения, развивать коммуникативные навыки, в связи с чем появляется возможность менять формы учебной деятельности. К тому же такой способ обучения способствует эффективному усвоению учебного материала, жизненные навыки. Не маловажным в ходе проведения интерактива является и работа в команде, способствующая установлению эмоциональных контактов, развивается умение прислушиваться к мнению своих товарищей и взвешивать альтернативные мнения [22].

Для проведения интерактивной формы обучения на уроках студенты делятся попарно или же по группам, ими изучаются и реализуются исследовательские проекты, проводятся творческие работы, различного рода ролевые игры, идет работа с документами и различными источниками информации.

Выделим следующие виды проведения интерактива [39] (рисунок 4):

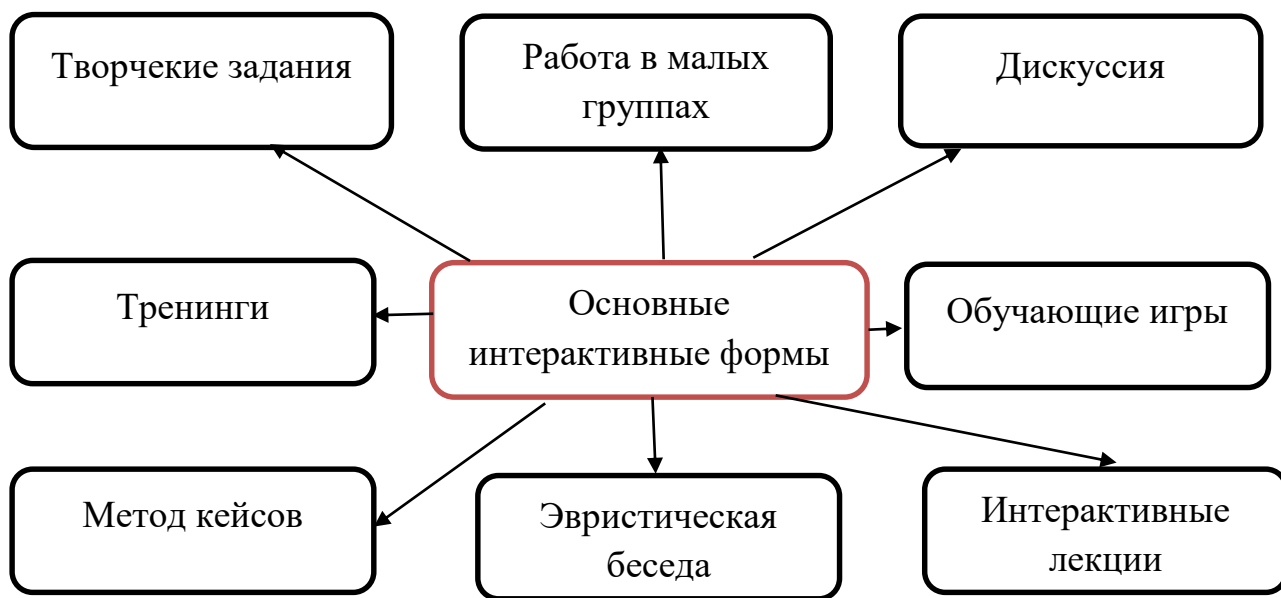


Рисунок 4 – Формы интерактивного метода обучения

Разработка проекта. Основное предназначение метода проектов состоит в предоставлении обучающимся возможности самостоятельного приобретения знаний в процессе решения практических задач или проблем, требующего интеграции знаний из различных предметных областей. Процесс создания проекта лично значим для обучающихся и оформлен в виде некоего конечного продукта.

Обучающие игры (*ролевые игры, имитации, деловые игры и образовательные игры*) – это разыгрывание участниками группы сценки с заранее распределенными ролями в интересах овладения определенной поведенческой или эмоциональной стороной жизненных ситуаций. Преимущество этой формы обучения в том, что каждый из участников может представить себя в предложенной ситуации, ощутить те или иные состояния

более реально, почувствовать последствия тех или иных действий и принять решение.

Мозговой штурм (*брейнсторминг*). Этот метод активизирует творческое мышление всей группы. Задача состоит в том, что нужно выслушать все версии по конкретной проблеме, не перебивая участников совместного диалога, после чего выбрать из них наиболее соответствующие правильному ответу.

Дискуссия как метод интерактивного обучения успешно применяется в системе учебных заведений на Западе, в последние годы стала применяться и в нашей системе образования. Метод дискуссии (учебной дискуссии) представляет собой «вышедшую из берегов» эвристическую беседу. Смысл данного метода состоит в обмене взглядами по конкретной проблеме. Это активный метод, позволяющий научиться отстаивать свое мнение и слушать других.

Творческое задание (особенно практическое и близкое к жизни обучающегося) придает смысл обучению, мотивирует обучающихся. Неизвестность ответа и возможность найти свое собственное «правильное» решение, основанное на своем персональном опыте и опыте своего коллеги, друга, позволяют создать фундамент для сотрудничества, общения всех участников образовательного процесса, включая педагога.

Тренинг. Метод интерактивного обучения, в процессе которого выполняются последовательные задания, действия или игры, направленные на достижение наработки и развития требуемого навыка.

Эвристическая беседа (*«эвристика» от гр. - нахожу, отыскиваю, открываю*) - это коллективное мышление или беседа как поиск ответа на проблему. В педагогике этот метод принято считать методом проблемного обучения (проблемно-поисковая беседа).

Лекции - закрепление материала (*лекция-беседа, лекция – дискуссия, лекция с разбором конкретных ситуаций, лекция с заранее запланированными ошибками, лекция-пресс-конференция, мини-лекция*). Эта

форма проведения лекции была разработана для развития у слушателей умений оперативно анализировать профессиональные ситуации, выступать в роли экспертов, оппонентов, рецензентов, вычленять неверную или неточную информацию.

Метод кейсов. Техника обучения, использующая описание реальных ситуаций. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале, или же приближены к реальной ситуации [13].

В перечень перечень предпринимательских компетенций, направленный на их развитие у студентов входят следующие компетенции:

- способность формулировать собственную бизнес-идею и ее основную цель;
- способность к эффективной коммуникации;
- способность использовать информационные ресурсы, распознавать и анализировать рыночные возможности;
- готовность и способность применения методов проектирования в практической жизни;
- умение приспосабливаться к новым условиям;
- способность создавать уникальный продукт и умение его продавать.

В соответствии каждой компетенции была разработана программа мероприятия. В конце встречи проводилась рефлексия с использованием различных дидактических материалов анализа деятельности.

Последовательность проведения мероприятий была выстроена логическим путем в зависимости от программы проведения занятий в рамках программы по обучению студентов предпринимательским навыкам, а также исходя из сложности и готовности к следующей интерактивной форме мероприятия.

I Мастер-класс «Кто такой предприниматель?»

Развитие компетенции: способность формулировать собственную бизнес-идею и ее основную цель.

Первое мероприятие предполагало вовлечение студентов в обучающую среду. Мастер-класс направлен на ознакомление обучающихся с портретом предпринимателя. Задача обучающихся предложить собственные догадки насчет компетенций, необходимых предпринимателю для успешного ведения бизнеса и в ходе обсуждения выявить перечень предпринимательских компетенций. Также в ходе мастер-класса студентам предлагается описать собственную бизнес-идею и основную цель это бизнеса. Программа мастер-класса проводилась в три этапа:

1. Начальный этап.

Приветствие. Самопрезентация и презентация реализуемого проекта.

Знакомство со студентами, с помощью игр на знакомства (ИЗ) и закрепление знакомства (ЗЗ).

2. Основной этап.

Интерактивная форма взаимодействия:

а) создание самолетиков, на котором нужно написать свое Фамилию Имя и Отчество участника и его характерное отличие от других, то есть качества и умения, которыми он владеет;

б) перекидывание самолетика случайному участнику для последующего с ним взаимодействия;

в) работа в парах: обсуждение портрета предпринимателя, фиксирование работы на бумаге для представления аудитории

д) описание собственной бизнес-идеи и ее основная цель

3. Заключительный этап

а) Презентация портрета предпринимателя;

б) Выступление с описанием собственной идеи бизнеса, формулирование ее цели;

в) Задание на дом: прописать грамотно по SMARTу свою бизнес-

идею и ее основополагающую цель;

d) Подведение итогов: формирование перечня компетенций предпринимателя;

Необходимые реквизиты: бумага А4, ручки, фломастеры, флипчарт, бумага для флипчартов, стулья.

II Программа ролевой игры: «Мастер продаж».

Развитие компетенции: способность создавать уникальный продукт и умение его продавать.

Чтобы уметь продавать, предприниматель должен уметь решать проблемы потенциального покупателя. Потенциальные покупатели могут знать об этих проблемах, либо надо им помочь обратить на них внимание. Умение продавать - самый важный навык для основателя стартапа.

Игровой подход в развитии компетенций осуществляется с целью формирования и развития речевых навыков и умений обучающихся. Особенность этой формы обучения состоит в том, что каждый из участников может представить себя в предложенной ситуации, ощутить те или иные состояния более реально, почувствовать последствия тех или иных действий и принять взвешенное решение.

Ход игры: игра проводится в 3 раунда, после каждого раунда ведущий фиксирует выручку каждой команды. Тот, кто получил больше всего выручки, и становится победителем в бизнес-игре.

Для начала нужно поделить обучающихся на равное количество, предварительно зная сколько в группе человек. Каждая команда садится за отдельные столики. Они обсуждают название команды в течение 1-2 мин.

Ведущий начинает игру. Ребята по очереди оглашают название своей команды, ведущий фиксирует название команд. Ведущий объясняет правила игры: «ребята, у вас на столах лежат по 2 листа А4 и по одному фломастеру. Когда объявлю старт, вам необходимо будет создать какой-либо продукт, который на ваш взгляд принесет вам прибыль. Вам будет дано 3 минуты для изготовления продукции. Когда я скажу «время!» все должны

будут завершить деятельность. После этого вы сразу же идёте продавать свою продукцию потенциальным покупателям (ведущий указывает школьникам на покупателей).

На продажу своего товара дано 5 минут. Когда я говорю, что продажа окончена, мы с вами проводим опрос, сколько выручки вы получили.

Продав продукцию, вы получите деньги, на которые можно будет купить в магазине ещё больше бумаги, уже разных цветов, ножницы, фломастеры. Если вам не будет хватать денежных средств, вы можете обратиться в банк и взять кредит под проценты (ведущий показывает, где он находится). Ну что ж, начнём».

Реквизит: ножницы, распечатанные деньги, фломастеры, белая и цветная бумага, карандаши, клей.

III Тренинг «Управленческий поединок».

Развитие компетенции: способность к эффективной коммуникации - умение устанавливать связи с другими предпринимателями, потенциальными покупателями, сотрудниками, окружающим обществом. Компетентность оценивается с позиции бизнес-процессов взаимодействия компании с заинтересованными участниками рынка, а также с позиции развития персональной коммуникабельности, умения убеждать и достигать поставленных целей коммуникации. Предприниматель должен не только знать коммуникативные технологии, но и уметь их применять в заданном ситуации контенте и грамотно интерпретировать собеседника.

Управленческий поединок - это авторская технология, разработанная советским ироссийским социальным технологом В. К. Тарасовым.

Технология применяется для развития, обучения и оценки руководителей и персонала.

«Управленческий поединок» является интеллектуальным публичным единоборством игроков в составе двух человек, где каждый пытается показать своё навыки в решении предлагаемой конфликтной ситуации в управленчестве, выступая в разных ролях. Недостаточно только добиться

желаемого, наилучший результат заключается в сохранении доброжелательных отношений с оппонентом.

По окончании поединка специальные судьи голосуют за одного игрока, который ему показался выигрышным. Свою позицию они обосновывают, описывая преимущества, удачные ходы или же ошибки того или другого участника. Участники при этом имеют хорошую возможность учиться на судейских комментариях.

Регулярные тренировки в управленческих поединках предполагают получение:

Навыки переговоров и управления людьми.

Умение видеть полную картину ситуации и принимать исходя из этого взвешенные решения, навыки убеждения и умение слышать другого человека позволяют противостоять давлению и не поддаваться своим эмоциям.

Сохранение отношений.

Набираясь опыта на уровне ощущений, появляется понимание, зачем необходимо открывать дорогу к жизни и сохранять репутацию своему оппоненту, даже если они неправы, почему мы должны оценивать поступки, а не саму личность. И тогда появляется ощущение, каким образом уважение к своему оппоненту способствует построению продуктивного разговора и помогает добиться результата.

Своевременная обратная связь.

Наша жизнь меняется, а вместе с тем задачи и окружение. Следовательно, меняются и типы конфликтов. Все мы растём и развиваемся, а значит, старые ошибки сменяются новыми. Каждый поединок дает нам развёрнутый ответ на такие вопросы как: «Почему собственники высказали твое решение неудачным? В какой момент управление разговором перешло к моему оппоненту? Почему никто не изъявил желание наняться ко мне на работу?

Длительность переговоров снижается.

Все опытные игроки говорят об этом. Раньше построение взаимосвязи занимало большое количество времени, однако, с опытом взаимодействие выстраивается за считанные минуты. Имеется четкая цель и трезвое видение не только своих интересов, но и партнера, отсутствие лишней борьбы в совокупности способствует быстрому разрешению конфликта.

Расширение кругозора.

На уровне когнитивных чувств появляется понимание, какими интересами обладает директор по финансам, а какими менеджер по продажам и т.д. на этом уровне легко можно распознать разницу между различными видами бизнеса и форматами партнерства.

Экономия эмоций и сил.

Мастера поединков избегают лишних ссор и конфликтов, так как понимают, что это бессмысленная трата времени.

Знакомства.

Управленческие поединки знакомят с интересными людьми, желающими развиваться в том же направлении, каждый раз стремясь к большему успеху. У таких людей горят глаза, вместе они получают большую сплоченную успешную команду управленцев и стратегов компании.

Технология проведения управленческого поединка.

В управленческих поединках существует 2 игрока оппонента, секунданты к каждой команде, 9 судей, зрители и ведущий.

По жеребьевке ведущий присваивает игрокам соответствующий номер (1, 2). Рядом с каждым игроком на игровом столе ставится карточка с номером. Игрок под номером 1 назначает роли (сказать, какую роль из ситуации будет играть он в первом раунде, какую роль его партнер, игрок 2).

Время, а также право назначить роли переходит к игроку под номером 2 либо по окончании времени игрока 1, либо если игрок 1 сам передает ход игроку 2 до завершения своего времени.

Каждая сторона может вводить какие-либо факты, о которых ничего не сказано в ситуации. Однако, факты не должны противоречить тому, что описано в ситуациях, и тому, что было уже зафиксировано как факт ранее в диалоге этого раунда одним из игроков.

Секунданты - это помощники игроков. Каждого игроку – по одному секунданту. Секунданты выполняют три основные функции:

1. Помощь в подготовке к поединку
2. Могут сделать паузу - Во время поединка секундант может взять только одну паузу и только во время своего игрока. Для этого секундант громко объявляет «Пауза», останавливает часы (может сам или с помощью ведущего) и ставит их в положение «на паузу». Далее обе пары встают из-за стола, отходят на некоторое расстояние от него и совещаются. Время паузы – 1 минута.

3. Может сделать протест против стороны оппонента.

По завершению времени обоих игроков, все остаются сидеть на своих местах в ожидании голосования судей и их комментариев.

Судьи оценивают управленческое мастерство каждого участника и отдают одному из них предпочтение. Поединок оценивают 9 судей, разделённых на 3 судейских коллегии по 3 судьи в каждой: «Отправляющие на переговоры», «Нанимающиеся на работу», «Доверяющие собственность».

IV Мастер-класс «Мой проект».

Компетенция: Готовность и способность применения методов проектирования в практической жизни.

Данная компетенция связана с умением самостоятельно выявлять проблему, находить пути и средства ее решения, формулировать цели и задачи. А также данная компетенция включает в себя способность публично представлять результаты и оценивать характер достигнутого продвижения, что дает большие возможности в развитии и проектировании своего профессионального и жизненного пути.

Данная форма предоставляет обучающимся возможность самостоятельного приобретения знаний в процессе решения практических задач или проблем, требующих интеграции знаний из различных предметных областей. Процесс создания проекта лично значим для обучающихся и оформлен в виде некоего конечного продукта.

В начале занятия проводится пятиминутка, направленная на поднятие эмоционального фона обучающихся. После чего предлагается просмотр презентации, где ребятам дается краткая информация о проектной деятельности и ее необходимость в жизни.

Проект - это деятельность по достижению результата, ранее не имевшегося, ограниченный по времени и с учетом определенных ресурсов. Состоит в описании конкретной ситуации, которая должна быть улучшена, и конкретных методов по ее модернизации.

Проекты применяются на любых этапах организации, в которых могут быть вовлечены как несколько человек, так и несколько тысяч. Проекты могут быть разными по длительности: некоторые продолжаются менее месяца, а другие – дольше года и больше. Проект может вовлекать один отдел организации, а может и выходить за ее пределы.

Самый обобщенный вариант предполагает четыре основные фазы жизненного цикла проекта, реализуемые последовательно.

Этапы жизненного цикла проекта:

1. *Формирование концепции.* Главным результатом этой фазы является разработка концепции проекта, пытаемся ответить на вопрос – «Зачем это делать?»

2. *Разработка.* На этом этапе происходит формирование команды проекта, разрабатывается основное содержание проекта, его структурное планирование, заключение договоров с основными партнерами, презентация проекта, получение одобрения от инвесторов на продолжение работ *Реализация.* Реализация проекта, ее детальное проектирование и необходимые технические доработки, обеспечение материально-

технического оснащения

3. *Завершение.* На этой фазе достигаются конечные цели проекта, проводится подведение итогов, разрешение выявленных конфликтов и закрытие проекта.

Структура описания проекта включает в себя:

- название;
- описание проблемы (*каждый проект — это удовлетворение чьих-то потребностей, либо решение чьих-либо проблем*);
- цель проекта (*для чего я это делаю?*);
- задачи проекта (*что нужно сделать, чтобы проект был успешным?*);
- содержание деятельности (*какие конкретные действия я должен сделать, чтобы проект работал результативно*);
- срок реализации проекта (*когда именно я реализую проект и по какой срок?*);
- ожидаемые результаты проекта (*должны совпадать с задачами проекта, обычно бывают количественные и качественные*);
- ресурсы проекта (*что мне понадобится для реализации проекта? Информационные, административные, человеческие, финансовые и т.д.*);
- смета расходов (*сколько нужно денег и для чего, прописывается все: мебель, посуда, зарплата, аренда помещения и т.д.*);
- возможные риски проекта (*где может пойти что-то не так?*).

На слайде прописана структура проекта и содержание каждого пункта. После теоретического материала, ребята делятся на группы по 3 человека.

Им дается задача: предлагается представить, что они Предприниматели и решили создать свое собственное дело. Им необходимо прописать свою идею в виде проекта с опорой на слайд со структурой описания проекта на флипчарте или ватмане.

По истечению времени, ребята презентуют свой проект. По окончании проводится рефлексия.

Реквизиты: ватман или флипчарт 5 шт., маркеры, интерактивная доска.

V Кейс -стади «Трудности в проекте».

Компетенция: умение приспосабливаться к новым условиям.

В свое время Чарльз Дарвин говорил по этому поводу следующее: «Выживают вовсе не самые сильные виды, и даже не самые разумные. Выживают те, кто быстрее других приспосабливается к переменам». В современной действительности одни события заменяют другие в мгновение ока. Темпы меняющихся явлений заставляют подстраиваться компаниям на новую призму, поэтому способность варьировать дает большой шанс остаться конкурентоспособным в рыночном секторе.

Данная техника обучения используется для описания реальной проблемной ситуации. По правилам кейс-стади, обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее среди них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале, в данном случае содержание кейсов разрабатывалось на основе проблемных ситуаций учебного проекта, реализуемого в рамках программы по обучению студентов предпринимательским навыкам.

В начале мероприятия проводится игра на поднятие эмоционального фона «Ниндзя». После обучающиеся делятся на группы по 3 человека и садятся за столы. На столе у каждой команды лежит текст с одной и той же проблемной ситуацией (кейс). Они прочитывают тексты за определенное время должны огласить свои предложения. Кейсы были созданы на основе реальных имеющихся затруднений в реализации проекта командой.

Кейс 1. Команда из колледжа разрабатывала проект «Дизайнерский мерч». Они договорились с одной компанией по пошиву принта. Предложили им эскиз рисунка, договорились о сумме. В день X они должны

были забрать готовые принты. Однако, компания, неправильно рассчитав стоимость затрат, требовала с команды дополнительную сумму. У ребят не было лишней суммы денег и не знали, как выйти из ситуации.

Задача: придумайте способы, как получить принты у компании, оставшись в хороших отношениях. Ведь команда и в дальнейшем собиралась сотрудничать с ней. Какие пути решения наиболее выигрышные?

По окончании решения и выдвижения способов достижения цели, школьникам дается вторая кейс. Так же дается время на его обдумывание, и по окончании презентуют свои наработки.

Кейс 2. Команда из колледжа разрабатывала проект «Дизайнерский мерч». В ходе реализации проекта, необходимо было по каналам продвижения продать продукцию. Однако, продажи шли медленно и в основном по знакомству. Команда была расстроена и в скором времени распалась.

Задача: найти способы воссоединить команду и придумать эффективные методы по повышению спроса на товар.

Во время решения двух кейсов команды, реализующие проект, фиксируют предложения, способствующие преодолению проблем в проекте.

По итогам проведения кейс-стади участники рефлексии производят. Реквизиты: листы А4, столы, стулья, ручки, флипчарт, и бумага для флипчарта.

Таким образом, мы выяснили, что наиболее результативно процесс развития предпринимательских компетенций студентов осуществляется с помощью интерактивных форм, которые на практике дают возможность обучающимся попытаться создать свой собственный бизнес, находить для компаний выходы из сложных ситуаций, создавать бизнес-план, воспитывать в себе гражданскую культуру. Нами были разработаны и апробированы мероприятия, включающие в себя такие интерактивные

формы как тренинг, кейс-стади по предпринимательству, ролевая игра, мастер-классы.

2.3 Апробация разработанного проекта и оценка достигнутых результатов

Для повышения компетентностного подхода развития предпринимательских компетенций студентов на подготовительном этапе проекта мы ознакомились с нормативными документами, относящимися к необходимому перечню работы в рамках государственного учреждения, куда входят сведения об образовательной организации, Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», методические документы по обеспечению образовательной деятельности в ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж».

Во время презентации проекта и согласовании дат планируемой работы, представителем колледжа был вызван большой интерес и желание сотрудничать. Инициатива была поддержана и с того момента над проектом началась продуктивная реализация.

Разработанные мероприятия предполагали интерактивный метод обучения, то есть активное вовлечение студентов во взаимодействие друг с другом. Такая форма коллективной деятельности дала благоприятный эффект:

- организация совместной деятельности, активизирующая познавательные процессы;
- распределение обязанностей и операций;
- взаимное духовное обогащение участников группы;
- обмен различными мнениями о способах решения проблемы;
- взаимопонимание и взаимоуважение каждого участника мероприятия;
- эффективная коммуникация;
- рефлексия, с помощью которой устанавливалось отношение

обучающегося к собственным действиям, обеспечивалась адекватная коррекция этих действий.

Первым мероприятием, проведенным в рамках проекта, был мастер-класс «Кто такой предприниматель?», в результате которого студенты совместным трудом сформировали перечень компетенций предпринимателя, учились формулировать собственную идею для бизнеса, ее цель и презентовать аудитории. В процессе мастер-класса из-за отсутствия опыта студентов в формулировании собственных бизнес-идей, была видна сложность их грамотного формулирования, особенно цели деятельности. Совместными усилиями нам удалось подкорректировать формулировки участников.

Проанализировав «Цветки», на лепестках которых были описаны результаты проведенного мастер-класса, нами был сделан вывод об успешности мероприятия. Все участники дали положительные отзывы и ожидали следующего мероприятия. Представляем один из них:

«Тренинг, как по мне, прошел хорошо. По началу было трудно, не понимал почему мои варианты не подходят. Но организатор тренинга помогла разобраться и сказала, что не так. Думаю, ребята также стали лучше понимать, что требуется. За оставшееся время мы смогли грамотно сформулировать саму бизнес идею и ее цель».

По итогам первого мероприятия нам удалось вовлечь студентов в образовательный проект. Исходя из интересов и предпочтений студентов, мы разрабатывали дальнейшие мероприятия.

Следующая форма обучения в рамках нашего проекта была ролевая игра «Мастер продаж». В результате включенного наблюдения мы заметили, что участники мероприятия были переполнены эмоциями, вжились в выбранные роли и неплохо справлялись со своими задачами. Сначала окунуться в роли и получить результаты оказалось затруднительным для многих студентов, но с каждым этапом эффективность увеличивалась, а вместе с ним и возрастал доход каждой

команды. Участники игры получили большое удовольствие от процесса и хороший опыт продаж своей продукции. По итогам игры обучающиеся осуществили пробу выстраивания коммуникации, учились вести переговоры с другими участниками рыночных отношений и с каждым туром модернизировали выпускаемую продукцию. Отзыв одного из участников:

«Мне очень понравилась игра «мастер продаж». Правила игры были хорошо и доступно объяснены, поэтому проблем с пониманием сути не возникло. С каждым этапом появлялся все больший азарт, игра затягивала и становилась интереснее и интереснее. Особенно понравился процесс переговоров с другими участниками, однако были и сложности в продаже продукции. В целом, игра была продуктивной, мною был приобретён хороший опыт».

После мастер-класса «Кто такой предприниматель?» и игры «Мастер продаж» в рамках программы по обучению студентов предпринимательским навыкам проводилось второе занятие, тема которого «Что такое проблема проекта? Генерация проектных предпринимательских идей». На нем студенты показали свою компетентность, решая поставленные задачи в числе первых. Команда колледжа без труда описала идею проекта и хорошо выступила на презентации этой идеи, из чего следует, что проведенные мероприятия в рамках нашего проекта являются эффективными.

По итогам тренинга «Управленческий поединок» ребята познакомились с авторской технологией В.К. Тарасова. По сюжету предлагается проблемная ситуация между двумя сторонами, которую необходимо решить путем переговоров. Анализируя рефлексию студентов, можно сделать вывод о присутствии интереса к данной технологии. По ее итогам наблюдается резкая выраженность сильных и слабых сторон участников и предпочтительные роли. В процессе наблюдения мы выявили, что многим студентам довольно трудно дается убеждать и договариваться с другими людьми, поэтому мы планируем в дальнейшем участить практику

использования технологии «Управленческого поединка». Представляем отзыв одного из участников:

«Мне очень понравился данный тренинг. Он очень интересный и познавательный, потому что, на мой взгляд, приобретённые знания будут очень полезны в будущем. Программа разработана понятно и увлекательно, поэтому было легко усвоить материал, вжиться в роли и находить компромисс».

Далее по плану нами был проведен мастер-класс «Мой проект», в результате которого студенты успешно осуществили попытку описания бизнес-идеи в бизнес-проект. С помощью этого они произвели структуризацию своей идеи, что помогло им выявить недостатки и необходимые действия для достижения желаемого результата. Отзыв одного из участников:

«В целом тренинг мне понравился. После занятия, даже имея сформированную бизнес идею, лично для меня не было понятно, как ее исполнить. В ходе тренинга мы поняли в чем была наша ошибка. Сам тренинг прошел легко, Валерия разъясняла, если что-то было непонятно. В конце тренинга появилось понимание как достичь нашей цели».

Заключительным мероприятием в программе проекта был кейс-стади «Трудности в проекте». На нем обучающиеся искали решение из реальных проблемных ситуаций, происходивших с командой колледжа, участвующей в программе по обучению студетнов предпринимательским навыкам. Были предложены различные варианты выхода из ситуаций, некоторые из которых были применены для разрешения проблемы.

По окончанию кейс-стади, было проведено выходное анкетирование. Сопоставив его свходным, мы увидели заметные улучшения в процентных соотношениях. Судя по ответам учащихся, мероприятия, проводимые в рамках проекта, позволили им узнать различные виды обучения, познакомиться с интересными школьниками разных классов, узнать себя с

иной стороны, получить новые знания. Представляем отзыв одного из участников проекта:

«Нам предложили поучаствовать в мероприятии, в ходе которого, как мне пообещали, я могла научиться более рационально справляться с разного рода трудностями. Я человек, приветствующий что-то для себя новое, и мне показалось это весьма заманчивым. Действительно ли мне это поможет, да и вообще, что я теряю? В начале, конечно, было сложно найти выход из предлагаемой проблемной ситуации. Но вскоре я со своей командой поняли, как все устроено и как это решать. А все это благодаря Валерии и ее интересным тренингам. В конце проходила выходное анкетирование. Все мероприятия были довольно интересными, я развила навыки коммуникации, работы в команде, научилась грамотно предлагать разную продукцию. Хочу выразить искреннюю благодарность, этот проект действительно помог мне и, я уверена, мои новые навыки обязательно пригодятся в будущем. От души!».

Для подведения результатов эффективности форм образовательного процесса было проведено выходное анкетирование, по итогам которого 90% обучающихся считают, что у них были развиты выделенные нами предпринимательские компетенции. Все участники отметили, что использование различных форм интерактивного метода обучения стало важнейшим условием, способствующим достижению наибольших результатов. В такие формы вошли: мастер-классы, тренинги, ролевые игры, методы кейсов, саморефлексия.

Итак, по результатам наблюдения, рефлексий и анкетирования участников можно сделать вывод о том, что образовательный проект действительно является эффективной технологией развития предпринимательских компетенций обучающихся в колледже, так как:

- более 85% обучающихся показали желание создать собственный бизнес;
- представителем колледжа была высоко оценена динамика

заинтересованности студентов в участии в проекте;

– все участники были активными деятелями в процессе проводимых мероприятий.

Выводы по второй главе

Во время исследования второй практической главы, мы дали характеристику деятельности ГБПОУ «Южно-Уральский государственный колледж», разработали и апробировали образовательный проект по развитию предпринимательских навыков обучающихся данного колледжа.

Первым мероприятием, проведенным в рамках проекта, был мастер-класс «Кто такой предприниматель?», в результате которого студенты совместным трудом сформировали перечень компетенций предпринимателя, учились формулировать собственную идею для бизнеса, ее цель и презентовать аудитории.

По итогам первого мероприятия нам удалось вовлечь студентов в образовательный проект. Исходя из интересов и предпочтений студентов, мы разрабатывали дальнейшие мероприятия.

Следующая форма обучения в рамках нашего проекта была ролевая игра «Мастер продаж». В результате включенного наблюдения мы заметили, что участники мероприятия были переполнены эмоциями, вжились в выбранные роли и неплохо справлялись со своими задачами. По итогам игры обучающиеся осуществили пробу выстраивания коммуникации, учились вести переговоры с другими участниками рыночных отношений и с каждым туром модернизировали выпускаемую продукцию.

После мастер-класса «Кто такой предприниматель?» и игры «Мастер продаж» в рамках программы по обучению студентов предпринимательским навыкам проводилось второе занятие, тема которого «Что такое проблема проекта?

По итогам тренинга «Управленческий поединок» ребята познакомились с авторской технологией В.К. Тарасова. В процессе наблюдения мы выявили, что многим студентам довольно трудно дается убеждать и договариваться с другими людьми, поэтому мы планируем в дальнейшем участить практику использования технологии «Управленческого поединка».

Далее по плану нами был проведен мастер-класс «Мой проект», в результате которого студенты успешно осуществили попытку описания бизнес-идеи в бизнес-проект. С помощью этого они произвели структуризацию своей идеи, что помогло им выявить недостатки и необходимые действия для достижения желаемого результата.

Заключительным мероприятием в программе проекта был кейс-стади «Трудности в проекте». На нем обучающиеся искали решение из реальных проблемных ситуаций, происходивших с командой колледжа, участвующей в программе по обучению студетнов предпринимательским навыкам. Были предложены различные варианты выхода из ситуаций, некоторые из которых были применены для разрешения проблемы.

По окончанию кейс-стади, было проведено выходное анкетирование. Сопоставив его свходным, мы увидели заметные улучшения в процентных соотношениях. Судя по ответам учащихся, мероприятия, проводимые в рамках проекта, позволили им узнать различные виды обучения, познакомиться с интересными школьниками разных классов, узнать себя с иной стороны, получить новые знания.

Для подведения результатов эффективности форм образовательного процесса было проведено выходное анкетирование, по итогам которого 90% обучающихся считают, что у них были развиты выделенные нами предпринимательские компетенции. Все участники отметили, что использование различных форм интерактивного метода обучения стало важнейшим условием, способствующим достижению наибольших

результатов. В такие формы вошли: мастер-классы, тренинги, ролевые игры, методы кейсов, саморефлексия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Формирование у студентов необходимого набора предпринимательских компетенций является важнейшей задачей, способствующей развитию практико- и проектно- ориентированного мышления талантливых обучающихся и осуществлению фундаментального понимания всеми студентами системы предпринимательства, а также практические навыки предпринимательской деятельности. Обучение студентов основам предпринимательства способствует реализации предпринимательской инициативы среди молодежи, развитию конкурентоспособной личности, лидерских качеств, социальной ответственности, содействию профессиональному самоопределению школьников.

К сожалению, многие современные выпускники средних профессиональных образовательных организаций, не обладают самостоятельностью и осознанностью своего профессионального самоопределения, не полностью владеют знаниями и умениями наиболее эффективного определения своего дальнейшего трудового пути, не владеют достаточными предпринимательскими компетенциями, способствующими становлению конкурентоспособной личности.

В связи с этим нами было принято решение создать проект по развитию предпринимательских компетенций студентов, обладающий содержательной гибкостью, которая позволяет соответствовать определенному образовательному запросу.

Целью выпускной квалификационной работы являлась разработка и апробация образовательного проекта, ориентированного на развитие предпринимательских компетенций обучающихся. Для достижения поставленной цели был выполнен ряд задач.

Во-первых, на основе проведенного анализа научно-информационных источников нами была проведена конкретизация предпринимательских

компетенций. На основе изученных предложений экспертами вариаций необходимых компетенций предпринимателя для ведения успешного бизнеса, нами был скомпонован и представлен перечень компетенций, способствующий развитию предпринимательских компетенций молодежи.

Во-вторых, изучив отечественный и зарубежный опыт по разработке и реализации программ, направленных на развитие предпринимательских компетенций студентов, мы провели анализ их эффективности. В результате мы выявили, что описанные программы по предпринимательской деятельности студентов, осуществлялись с помощью использования форм интерактивного метода обучения, таких как проведение игр (деловых, ролевых), тренингов и семинаров, метод кейсов. На основании проведенного исследования мы выяснили, что использование разнообразных форм интерактивного метода позволяет вовлечь студентов в практическую деятельность, возникающую в реальных педагогических ситуациях.

В-третьих, нами был разработан проект, а также даны обоснования этапам и формам его реализации. Проект состоит из 4 этапов: диагностический, корректирующий, развивающий, аналитический.

В ходе реализации проекта мы разрабатывали интерактивные формы, каждая из которых соответствовала принципам образовательного учреждения и отвечала уровню развития целевой аудитории. Проект также содержал акцент на внимание принципов социального проекта, то есть в процессе мероприятий у обучающихся формировались ценностно-смысловые ориентиры.

В-четвертых, мы апробировали разработанный проект и провели оценку достигнутых результатов. В процессе апробации мы осуществляли включенное наблюдение за обучающимися. По окончании каждого мероприятия мы проводили рефлексию с обратной связью. На последнем мероприятии, в рамках проекта было проведено выходное анкетирование на выявление различий по сравнению с начальным этапом владения перечнем предпринимательских компетенций.

На основании проведенной апробации все участники в той или иной мере развили предпринимательские компетенции, о чем свидетельствует анализ входного и выходного анкетирования. Нами были собраны рефлексивные описания студентов после проведения каждого мероприятия, которые подтверждают успешную реализацию проекта.

Наша работа позволяет подтвердить гипотезу данного исследования о том, что успешность реализации проекта развития предпринимательских компетенций студентов определяется конкретизацией содержания занятий со школьниками в соответствии с выявленными образовательными запросами и индивидуальными предпочтениями.

В заключении отметим, что представленный в работе проект может быть полезен педагогам и специалистам, работающим в учреждениях среднего общего и дополнительного образования, осуществляющие развитие предпринимательских компетенций у молодого поколения подросткового возраста.

Таким образом, цель исследования достигнута, задачи реализованы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон РФ «Об образовании» от 29 декабря 2012 г. N 273 – ФЗ // Принят Государственной Думой 21 декабря 2012 года, одобрен Советом Федерации 26 декабря 2012 года. – М.: Просвещение. - 2019.
2. Артюгина Т.Ю. Современные образовательные технологии: изучаем и применяем: учеб. – метод. пособие / Т.Ю. Артюгина. – Архангельск: АО ИППК РО, 2019. – 58с.
3. Бабанский, Ю. К. Избранные педагогические труды / [сост. М. Ю. Бабанский ; авт. вступ. ст. Г. Н. Филонов, Г. А. Победоносцев, А. М. Моисеев ; авт. коммент. А. М. Моисеев] ; Акад. пед. наук СССР. - М. : Педагогика, 2019. – 15 с.
4. Баранова Е. В., Швецов Г. В. Методы и инструменты для анализа цифрового следа студента при освоении образовательного маршрута // Перспективы науки и образования. – 2021. – № 2(50). – С. 415-430.
5. Бершадская М. Д., Серова А. В., Чепуренко А. Ю., Зима Е. А. Компетентностный подход к оценке образовательных результатов: опыт российского социологического образования // Высшее образование в России. – 2019. – Т. 28. – № 2. – С. 38–50. DOI: 10.31992/0869-3617-2019-28-2-38-50
6. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Организационные и правовые основы деятельности / А. О. Блинов. – М.: Ось-89, - 2000. – 336 с.
7. Брунова В. И. Основы предпринимательства: учеб. Пособие / В. И. Брунова ; подред. В.И. Бруновой. – СПбГАСУ. – СПб.: Питер, 2010. – 106 с.
8. Гайнетдин Д. М. Инновационные методы в организации проектной деятельности школьников [Электронный ресурс] / Д. М. Гайнетдин, З. М. Явгильдина, Л. П. Ефимова // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 4. – 196 с. – Электрон. версия печат. публ. – URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=21029> (дата обращения:

05.09.2023).

9. Валеева Н. Ш., Фролова Ф. Ф. Технология формирования компетенций профессионального саморазвития у студентов // Казанский педагогический журнал. – 2019. – №1. – С. 75-80.

10. Воронина Р. Н. Организационно-педагогическое проектирование реализации образовательного модуля «Технологии личностного развития» в вузе // Психолого-педагогический поиск. – 2022. – №1 (61). – С.60-71.

11. Галкина, Л. Н. Экономическое образование обучающихся подросткового возраста [Текст]: учебно-методическое пособие / Л. Н. Галкина. – Челябинск : Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та, 2019. – 89 с.

12. Гиль С. С. Предпринимательские компетенции: решения для подготовки «рентабельного» выпускника ССУЗА/ВУЗА // Обеспечение соответствия квалификации выпускников новым требованиям экономики. 2018. [Электронный ресурс]. – URL: 113-120 Gil'.pdf (дата обращения: 02.09.2023).

13. Гладилина И.П., Гришакина О.П., Трусова Л.А. Формирование предпринимательских компетенций у студентов в условиях социального партнерства. – М.:ООО «Коллаж», 2019. – 136 с.

14. Головина Т. А. Экономика предпринимательства: государственная поддержка молодежного предпринимательства в России / Т. А. Головина, П. А. Меркулов, А. В. Полянин. – О. : Орел., 2020. – С. 43-45.

15. Гурунян Т. В., Рождественская Е. М. Предпринимательство как динамическая компетенция: модели обучения // Креативная экономика. – 2019. – Т.13. – №9. – С. 1731-1748.

16. Гурьянов П.А. О предпринимательстве [Электронный ресурс] : Современные научные исследования и инновации / Нац. Мин-сырьевого ун-т «Горный». – Электрон. Журн. – М., 2014. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2019/07/1453> (дата обращения: 11.09.2023).

17. Дмитриева В. А. Жизненный путь молодого предпринимателя как проекция социально-психологических особенностей личности // Человеческий капитал. – 2021. - № 6(150). – С. 140-153.
18. Жидкова Э. В. К вопросу о компетенциях молодого предпринимателя // АНИ: экономика и управление. – 2016. – Т. 5. – № 4(17). – С. 155-158.
19. Землина Е. М. Формирование готовности студентов к предпринимательской деятельности в образовательном пространстве университета: дис. ... канд.пед. наук: 5.8.7: защищена 08.12.2021: утв. 08.12.2021. – Ростов-На-Дону, 2021. – 183 с.
20. Иващенко Н.П. Новые образовательные программы МГУ и среднее образование // Материалы второй научно-методической конференции – Москва: МГУ-,2019. – 118 с.
21. Калинина Н.Н. Нравственные основы предпринимательской подготовки студентов // Моск. инс-т откр. обр-ния. – 2018. – 15 с.
22. Каримова Л. Н., Политаева Т. И., Расулова С. С Проектирование образовательной среды как условие формирования профессиональных компетенций студентов // Современный ученый. – 2020. – №4. – С. 122-129.
23. Ковязина Т.Н. Организация социально значимой деятельности в учреждениях дополнительного образования: социально – образовательные проекты / Т.Н. Ковязина, Н.Е., Галицына М. А. – М., 2021. – 153 с.
24. Королёва Н. М. Роль интерактивного обучения в современном образовании [Электронный ресурс] / Н. М. Королёва, И. В. Костерина // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2018. – № 1 (33). – Электрон. версия печат. публ. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-interaktivnogo-obucheniya-vsobreemnom-obrazovanii> (дата обращения: 02.09.2023).
25. Корчагина И.В. Вовлечение российского студенчества в современное инновационное предпринимательство // Российское предпринимательство. – 2019. – Том 18. – № 16. – С. 2301-2316.

26. Косолапова М.А. Технологические подходы в организации профессиональной подготовки к педагогической деятельности в высшей школе / М.А. Косолапова. – Томский гос. пед. ун-т. - Томск, 2018. – Библиогр. : С. 104 - 110.
27. Коротков А. В., Зобнина М. Р. Стандарты предпринимательской экосистемы университета: рекомендации по развитию предпринимательской экосистемы. – М., 2019. – 96 с.
28. Кудинова Е.А. Социально-психологические особенности профессионального самоопределения в юношеском возрасте [Электронный ресурс] / Скиф. Вопросы студенческой науки : электрон. науч. журн. - 2019. - 57 с. - URL: shorturl.at/fnAK2 (Дата обращения: 22.10.23)
29. Лаврентьев С. Ю. Современные методы обучения как средство активизации познавательной активности студентов вуза [Электронный ресурс] : Псих.-пед. науки / Вестник Мар. гос. ун-та : электрон. науч. журн. - 2019. – URL: shorturl.at/COSY1 (Дата обращения: 20.10.2023)
30. Лазарева И. Н., Колычева В. Б. Проблема самоопределения студентов в проекции воспитательных профессиональных задач // Современные наукоемкие технологии. – 2020. – № 9. – С. 168-172.
31. Литвинова Р. Н., Потанина М. В., Абдрахманова А. А. Образовательная среда вуза как ресурс развития предпринимательских компетенций студентов // Общество: социология, психология, педагогика. 2021. – №6(86). – С. 116-121.
32. Лобанова, Е. А. Организация развивающей среды как средства формирования познавательной активности студентов: учебно-методическое пособие [Текст] / Е. А. Лобанова. – Балашов : Николаев, 2019. – 60 с
33. Махмутова Е. Н. Психологическое сопровождение формирования предпринимательских компетенций студентов сетевого поколения // Герценовские чтения: психологические исследования в образовании. – 2021. №4. – С. 364-368.
34. Мишурова И. В. Развитие предпринимательских способностей

на основе изучения специфики феномена предпринимательства // Вестник Академии знаний. – 2020. – №36 (1). – С. 153-158.

35. Образцова О. И., Чепуренко А. Ю. Предпринимательская активность в России и ее межрегиональные различия // Журнал НЭА. – 2020. - №2 (46). –С. 199–211.

36. Орлова Т.С. Формирование духовно-нравственных ценностей в сфере экономического образования [Электронный ресурс] / Изд-во Урал. Ун-та. – Электрон. Дан. – Екб., 2018. – URL: www.delorus.ru (дата обращения: 06.04.2023).

37. Панов Ю. И. Развитие предпринимательской активности современной молодежи в процессе обучения [Текст] / Ю.И. Панов // Человек и образование. – 2018. - №4. – 17 с.

38. Петренко Т.Г. Методическая разработка по написанию проекта: рекомендации к написанию [Электронный ресурс] / Соц. Сеть раб. обр-ния. – Электрон. Дан. – Блг., 2016. - URL: <https://goo.gl/gNJqVj> (Дата обращения: 18.03.2023)

39. Привлечение менеджмента [Электронный ресурс] / История возникновения и эволюция теории бизнеса. 2018. – URL: <http://www.involveman.ru> (дата обращения: 27.06.2023)

40. Программа-квест «Бизнес для студентов» [Электронный ресурс] / Программа практики в формате квеста. – Электрон. Дан. – М., 2019. - URL: <http://teenstarter.com> (дата обращения: 21.04.2023)

41. Ревин И.А., Цыбулевская Д.Л. Развитие предпринимательских компетенций у студентов технического / И.А. Ревин, Д.Л. Цыбулевская // Современные проблемы науки и образования. – 2019. – № 2-1. - URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19415> (дата обращения: 19.10.2023).

42. Республиканская сеть учреждений бизнес-образования [Электронный ресурс] // Развитие предпринимательских навыков и компетенций у подростков, участие в конкурсах молодежных бизнес –

проектов. – 2019 - URL: <http://schoolbusiness.ru> (дата обращения: 21.04.2023).

43. Рубин Ю.Б. Компетентностный подход в обучении российской молодежи предпринимательству [Электронный ресурс] // Формирование профессиональных компетенций молодежи в процессе обучения предпринимательству. М., 2019. – URL: <https://clck.ru/DUKvB> (дата обращения: 20.04.2023).

44. Слободчиков В. И. О понятии образовательной среды в концепции развивающего образования // Вторая российская конф. по экологической психологии: Тез. Москва, 12–14 апреля 2000 г. М. – 2000. – С.172-176.

45. Соболева В. В., Шиккульский М. И. Методика автоматизированного подбора образовательных технологий для оптимизации учебного процесса в вузе // Инж.-строит. вестн. Прикаспия. – 2021. – № 1(35). С. 81-85.

46. Тимошина Т. М. Экономическая история России. Учебное пособие / Т. М.Тимошина – М.: Юстициформ, 2018. – 13 с.

47. Ткаченко Н. Н. Типология образовательных сред в современной педагогической психологии // Страховские Чтения. – 2018. – Выпуск 26. – С. 319–324.

48. Трусова Л.А. Педагогический комплекс по формированию предпринимательских компетенций у студентов / Л.А. Трусова. – М. : Образование и общество, 2021. - С. 56-62.

49. Трусова Л.А. Формирование предпринимательских компетенций студентов в условиях социального партнерства : автореф. дис. канд-та пед. наук / Л. А. Трусова. – Москва.,2021. – 53 с.

50. Ханова, Т. Г. Экономическое воспитание в подростковом возрасте [Текст] / Т.Г. Ханова, Н.М. Прокофьева // Госсоветник. – 2018. – № 1 (21). – С. 25–30.

51. Филиппов М.А. Управление ключевыми компетенциями

предпринимателя (на примере ЗАО «Bell Integrator» / М.А Филиппов НОУ ВПО «Национальный институт бизнеса».- 2015.

52. Царапкина Ю. М., Петрова М. М. Создание информационно–коммуникативной среды как основы управления инновационными проектами // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Информатика и информатизация образования. – 2019. – № 1 (47). – С. 81-86.

53. Чернов И. П., Мякотина О. В., Миронович А. В. Социально–образовательная среда как модель и продукт успешного развития личности и общества // «Современные тенденции и инновации в науке и производстве». – Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, 2020. – С. 351-1-351-5

54. Шабаева С. В., Кекконен А. Л. Практическое исследование сотрудничества вузов // Университетское управление: практика и анализ. – 2019. – Том 21. – № 6. – С. 93-100

55. Шамис В. А. Активные методы обучения в вузе [Электронный ресурс] // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2019. – № 14. – Электрон. версия печат. публ. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktivnyye-metody-obucheniya-v-vuze> (дата обращения:01.09.2023).

56. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. В. С.Автономова [и др.] ; общ. ред. А. Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 2021. – С. 169-170.

57. Щербатых Ю. В. Психология предпринимательства и бизнеса: Учебное пособие / Ю.В. Щербатых. – СПб.: Питер, 2019. – С. 126 – 129.

58. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса: учеб. Пособие /Ю.В. Щербатых. – СПб.: Питер, 2019. – С. 28-34.

59. Ясвин В. А. Исследования образовательной среды в отечественной психологии: от методологических дискуссий к эмпирическим результатам // Известия Саратовского университета. Новая

серия. Серия: Психология. Философия. Педагогика. – 2018. – Т. 18. – вып. 1.
– С. 80–89.

60. Ясвин В. А. Образовательная среда: от моделирования к проектированию. – М.: Смысл, 2001. – 365 с