

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР В СФЕРЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье представлены инновационные формы организации образовательных услуг для сферы бизнеса. Определены факторы инновационности в обучении, показана модель, представляющая совокупность взаимодействующих между собой элементов инфраструктуры рынка и непосредственно предпринимательской деятельности с помощью средового подхода, реализованного в представленной модели.

Ключевые слова: предпринимательство, средовой подход, модель, инновационность.

Содержательная и организационно-технологическая концепция подготовки предпринимательских кадров должна постоянно корректироваться с учетом возникновения новых условий и потребностей. К таковым сегодня относится стратегия инновационного развития в сфере экономики. В этой связи важно правильно определить место и роль предпринимателя в инновационных процессах.

Применительно к экономике инновационность является следствием традиционной рыночной практики, т. е. следствием конкуренции на рынке товаров и услуг. Поэтому инноватор — не изобретатель, не человек техники, инноватор — это предприниматель, человек бизнеса.

Важнейшими факторами инновационности в обучении являются:

- образовательные программы,
- технологии обучения,
- исполнители (преподаватели, тренеры, тьюторы).

Учебный процесс формируется как модель, представляющая собой совокупность взаимодействующих между собой элементов инфраструктуры рынка и непосредственно предпринимательской деятельности.

Для эффективной предпринимательской деятельности необходимо в учебном заведении создать внутреннюю среду общения, обеспечивающую развитие бизнеса и предусматривающую компетентностный подход к менеджменту образовательного процесса по созданию условий качественной реализации требований, предъявляемых образовательными стандартами. Это возможно с помощью средового подхода, реализованного в модели, которая включает в себя [1, 6]:

Предпринимательскую среду — общение с предпринимателями — выпускниками предыдущих потоков, занимающихся аналогичным бизнесом.

Консалтинговую среду — бизнес-консультирование на этапе разработки бизнес-идеи и работы над бизнес-планом.

Инвестиционную среду — выход на потенциальных инвесторов бизнес-проектов, участие в конкурсах бизнес-проектов.

Информационную среду — свободный доступ к информационным базам данных по нормативно-правовому обеспечению предпринимательства, новейшим информационным технологиям [8].

Таким образом, обеспечивается компетентностный подход к выработке умений, знаний и практических навыков бизнесмена. Такой подход ведет к самообразованию и саморазвитию предпринимателя [6].

Формирование средового подхода невозможно без анализа как внутренней, так и внешней среды, необходимой для эффективного ведения предпринимательской деятельности

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого оцениваются внешние факторы, чтобы определить их текущее и перспективное влияние на развитие бизнеса. Анализ внешней среды включает изучение влияния тенденций экономического развития, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, культуры и науки, техники и технологий, инфраструктуры и т. п.

Внешняя среда — это факторы, которые оказывают воздействие на функционирование предпринимательской структуры, от которых зависит сам процесс ее функционирования.

Внутренняя среда является специфической для каждой предпринимательской деятельности, где ключевыми факторами успеха

предпринимателя являются конкурентные возможности, результаты деятельности, определяющие успех предпринимательской организации. Ключевые факторы успеха имеют большое значение для формирования стратегии развития предпринимательской деятельности. Четкое представление о факторах, играющих решающую роль в достижении долгосрочного конкурентного преимущества, способствует разработке успешной стратегии.

Анализ внутренней среды помогает определить потенциал, на который может опираться предпринимательская организация в реализации своей стратегии. Внутренняя среда анализируется по следующим направлениям: персонал организации, его потенциал, квалификация, интересы, целевые и ценностные установки, организация управления предпринимательской деятельностью, организация процессов обучения, финансово-экономическое положение организации и ее организационная культура.

Сегодня трудно представить современный педагогический процесс без тренингов, игр, разбора конкретных ситуаций, повышающих качество и эффективность образовательного процесса. Современные инновационные технологии, ставшие неотъемлемой частью бизнес-образования, непрерывно развиваются и являются главным фактором повышения уровня профессионального образования в сфере предпринимательства.

Главным достоинством инновационных технологий обучения является воздействие на формирование и развитие у обучаемых потребности в самоактуализации и самореализации [9].

Успех в предпринимательстве обусловлен профессионализмом руководителя, однако, у значительного числа руководителей предприятий, специалистов субъектов малого и среднего предпринимательства ощущается дефицит знаний и умений в области права, финансов, управления.

Любое предпринимательство по своей природе является инновационным. Это должно учитываться не только в специальной подготовке работников сферы малого предпринимательства, но и в том, что касается общей подготовки кадров этой сферы по вопросам рыночной экономики. Если же учесть, что основную массу потребителей образовательно-консультационных услуг составляют лица или уже ведущие свое дело, или собирающиеся его в ближайшее время открыть, то легко понять, что традиционные и длительные формы подготовки эту задачу не решают.

Такое обучение должно быть непрерывным, многократным, сочетающимся с возможностями получения квалифицированных

консультаций и различного рода поддержки по ходу ведения предпринимательской инновационной деятельности. Для этого нужны соответствующие образовательные программы и учебно-методические разработки, нужны центры, способные оказывать весь комплекс образовательных услуг, необходимых предпринимателю.

Наиболее распространенными формами являются бизнес-школы, учебно-деловые центры, агентства поддержки малого и среднего предпринимательства, бизнес-инкубаторы, социально-деловые центры, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-центры и т. д.

С учетом средового подхода рассмотрим основные этапы учебного процесса [3, 4, 8].

Первый этап организации учебного процесса посвящен вопросам диагностики, выявлению мотивации к предпринимательской деятельности.

Второй этап организации учебного процесса объединяет в себе деятельность по формированию бизнес-идеи. Исходим из того, что начинающий предприниматель, должен обладать, прежде всего, идеей, которую можно охарактеризовать как идею, основанную на инновации или включающую в себя инновационный момент. Наличие реальной для осуществления предпринимательской идеи — основной фактор предпринимательской деятельности.

Проблема накопления, сравнительного анализа и отбора предпринимательских идей решается с помощью инновационных технологий обучения. На этапе работы над бизнес-идеей представляется важным охарактеризовать предпринимательское пространство, окружающее предпринимателя в данный момент, которое можно представить как сумму трех сфер, анализ каждой из которых дает предпринимателю возможность построения своей тактики и стратегии предпринимательской деятельности. Это экономическая, социальная и правовая сферы.

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей — результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму в виде бизнес-плана и регистрации своей фирмы.

Третий этап организации учебной деятельности должен быть направлен на работу по созданию каждым слушателем бизнес-плана. Этот этап учебного процесса самый большой по времени и насыщенности. Перед защитой бизнес-плана предприниматели

проходят регистрацию в базе данных «Предприниматель» и становятся клиентами интеллектуального бизнес-инкубатора, что дает возможность проектировать инновационный образовательный процесс через его вариативность, предоставляющую обучающимся многообразие полноценных, качественно специфичных и востребованных образовательных траекторий. Такой подход позволяет обеспечить максимально возможную степень индивидуализации образования.

Для эффективной деятельности слушателя по созданию бизнес-плана своей фирмы недостаточно предоставить ему возможность получить, приобрести, выработать комплекс знаний, умений и навыков в области предпринимательской деятельности, необходимо в учебном заведении создать внутреннюю среду общения, обеспечивающую возможности по формированию способностей для развития бизнеса. Это возможно с помощью погружения в определенную среду [8].

Сегодня для того, чтобы обеспечить себя работой, образовательное учреждение должно соответствовать требованиям потребителя — предпринимателя, желающего с помощью полученных знаний найти решение конкретных проблем, стремящегося приобрести квалификацию, востребованную на рынке труда.

Организация подготовки предпринимателей существенно отличается от других видов образовательной деятельности. И главное отличие состоит в том, что результатом обучения является не количество подготовленных предпринимателей, а число созданных ими и успешно функционирующих бизнесов. Именно это становится мерилем успеха образовательного учреждения и залогом его устойчивого существования в будущем. Для достижения этой цели необходимо по-новому взглянуть как на организацию учебного процесса, так и на задачи образовательного учреждения в целом [5, 7].

Подводя итог, можно сделать вывод, что для эффективной организации подготовки предпринимателей для малого и среднего бизнеса необходимо:

- строить процесс обучения на проблемах и возможностях самого предпринимателя, для чего анализ потребностей в обучении осуществлять на основе анализа состояния бизнеса конкретных слушателей;

- при формировании программы обучения опираться на те элементы менеджмента, которые уже доказали свою эффектив-

ность в практике малых предприятий, не перегружая слушателей специальными знаниями и приемами, характерными для работы крупных компаний;

- при формировании команды преподавателей отдавать предпочтение специалистам-практикам и людям, имеющим собственный опыт предпринимательской деятельности;

- широко использовать активные методы обучения, стимулируя работу в группах и обмен мнениями, понимая, что предприниматели могут многому научиться в процессе общения друг с другом;

- строить весь процесс обучения на решении конкретных проблем, возникающих на различных этапах развития предпринимательства: формирование бизнес-идеи, регистрация предприятия, разработка бизнес-плана, организация эффективной работы предприятия и т. д.;

- создавать условия для эффективного взаимодействия обучаемых с инфраструктурой поддержки предпринимательства как на федеральном, так и на региональном уровнях;

- целенаправленно формировать среду, способствующую решению разнообразных проблем предпринимателя, включая его консультационную и информационную поддержку, содействие в получении необходимых кредитов и инвестиций, помощь в подборе и подготовке персонала, установлении контактов с деловыми кругами города и региона.

Процесс обучения требует организационного, инструментального и технологического обеспечения, адекватного его содержанию и целевой направленности. К таковым относятся:

- краткосрочные, среднесрочные учебные программы;
- программно-методические разработки;
- семинары, практикумы, деловые игры, стажировки;
- кейс-стади, электронные учебники, рабочие тетради, дистанционное обучение;
- инновационные формы организации образовательных услуг для сферы бизнеса.

Литература

1. Орлова Л. В., Мусина З. М. Методические основы процесса обучения предпринимателей и формирование цен на выпускаемую ими промышленную продукцию // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 64–67.

2. Орлова Л. В. Становление предпринимательства в российском обществе // Вестник экономики, права и социологии. 2010. № 3. С. 167–170.

3. Орлова Л. В. Эффективность кадрового обучения предпринимателей малого и среднего бизнеса как практическая проблема // Труд и социальные отношения. 2010. № 3. С. 69–74.

4. Морозов В. В., Орлова Л. В., Семенычев В. К. Основные методы и средства поддержки предпринимательства в муниципальных образованиях Самарской области. Самара: Самарский муниципальный институт управления, 2009. 160 с.

5. Муниципальное управление и поддержка предпринимательства: учеб. пособие / Ю. П. Алексеев, В. В. Морозов, Н. Б. Багрова и др.; под ред. В. П. Белянского А. Г. Воронина, Б. Т. Пономаренко. М.: Логос, 2001. 392 с.

6. Орлова Л. В. Компетентностный подход в образовательном процессе вуза // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2011. Т. 13. № 2 (2). С. 41–44.

7. Орлова Л. В. Инвестиции в образование персонала как эффективная система управления бизнесом // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2011. Т. 13. № 2 (2). С. 315–317.

8. Грищенко Н. Н., Морозов В. В. Образовательные технологии в комплексной системе обучения безработных граждан и незанятого населения основам предпринимательской деятельности // Партнерство через образование: совместный российско-американский журнал. 2004. № 2. URL: <http://www.sipkro.ru/partnerstvo/index.php-id=1146&lng=.htm>.

9. Орлова Л. В. Факторы, определяющие региональный статус предпринимателя малого и среднего бизнеса // Вестник Самарского муниципального института управления. 2010. № 4 (15). С. 134–145.

Статья поступила в редакцию 27.01.16 г.

*Рекомендуется к опубликованию членом Экспертного совета
канд. социол. наук, доцентом М. А. Михеевой*