

УДК 37.5

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

©2011 Е.В.Морозова

Ульяновский государственный технический университет  
Институт авиационных технологий и управления

Статья поступила в редакцию 02.06.2010

Учебный процесс формируется как совокупность взаимодействующих между собой элементов инфраструктуры рынка и непосредственно предпринимательской деятельности (банки, биржи, местные органы управления, налоговые инспекции, венчурные фонды, инвестиционные компании и т.д.), а также элементов культурной среды. В связи с этим обеспечивается комплексный подход к выработке умений и знаний предпринимателя, исходя из реальностей общественных отношений, в которые он вступает в процессе своей деятельности (управленческие, экономические, правовые, социально-психологические и др.). Такой подход позволяет предпринимателю увидеть себя цельным субъектом общественной жизни и открывает ему перспективы саморазвития.

Ключевые слова: учебный процесс, модель, предпринимательство, консалтинг, инвестиция, информация, экономика, ресурс, среда.

Проведенный анализ деятельности инновационно-образовательного комплекса (ИОК) позволяет рассмотреть пути совершенствования его технологии дополнительного образования (ДО). Образовательный процесс системы ДО состоит из контактных и неконтактных периодов различной длительности интерактивного взаимодействия обучающего и обучаемого, причем в некоторых случаях контактный период может отсутствовать вообще. Обучение по технологии ДО осуществляется по индивидуальному принципу. Для успешного обучения по этой технологии обучаемый должен обладать рядом качеств, которые можно разделить на две основные группы: личностные качества (в том числе мотивация), позволяющие эффективно использовать преимущества ДО для более рациональной организации процесса обучения, и набор прикладных качеств (знаний, умений и навыков) стартовой готовности к обучению по технологии ДО<sup>1</sup>.

Для формирования индивидуальной образовательной траектории перед началом каждого модуля слушатель должен сдать *входной* тест, определяющий уровень имеющейся подготовки по данному предмету. На основании результатов входных тестов определяется количество учебных часов, необходимое каждому конкретному слушателю для освоения учебного плана и программы данного модуля, которое отражается

в индивидуальной образовательной траектории по каждому модулю.

Слушатель индивидуально выбирает то количество учебных часов, которое требуется ему для усвоения учебного материала, но не менее обязательного количества, определяемого на основании входного теста на модуль. На базе индивидуальных образовательных траекторий для каждого слушателя формируется индивидуальный учебный план и индивидуальный образовательный график. Начало и завершение обучения по каждому модулю также определяется слушателем, но не позднее даты общего итогового теста по данному модулю. Таким образом достигается индивидуализация образовательного процесса и, как следствие, его максимальная эффективность. Во время освоения учебного материала модуля по каждой теме проводится *текущий контроль* знаний, результаты которого отправляются в Учебный центр (УЦ) и проверяются преподавателями-консультантами.

Диалог с ними организуется посредством постоянной электронной связи. До сведения слушателей доводится и утверждается график виртуальных консультаций; точки виртуального контакта отражаются в индивидуальных образовательных траекториях слушателей. В определенное время преподаватели-консультанты находятся в серверном центре УЦ и могут в режиме реального времени отвечать на вопросы слушателей. Вместе с тем используется асинхронный режим диалога. Согласно внутренним нормативным документам УЦ, период между отправлением вопроса слушателя и ответом преподавателя-консультанта не может состав-

<sup>0</sup> Морозова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики управления и информатики. E-mail: [morozova319@yandex.ru](mailto:morozova319@yandex.ru)

<sup>1</sup> Солунина Т.И., Ильина Л.А. Современные системы стимулирования и мотивации: Учеб. пособ. – Самара: 2005.

лять более 24 часов. По окончании освоения каждого модуля слушатели сдают итоговый тест: результаты теста отправляются в УЦ посредством электронных коммуникаций и проверяются преподавателями-консультантами в режиме реального времени. Организация практики по рабочим профессиям осуществляется как на базе учебно-производственных мастерских УЦ, так и на рабочих местах (в основном на предприятиях малого и среднего бизнеса).

Учебный процесс формируется как совокупность взаимодействующих между собой элементов инфраструктуры рынка и непосредственно предпринимательской деятельности (банки, биржи, местные органы управления, налоговые

инспекции, венчурные фонды, инвестиционные компании и т.д.), а также элементов культурной среды. 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 малого бизнеса. Это возможно с помощью погружения в определенную среду. На рис. 1 представлены ее основные элементы.



Рис. 1. Модель организации учебного процесса

Обучающийся должен учитывать: 1) *предпринимательскую среду* – общение с предпринимателями-выпускниками предыдущих потоков, занимающихся аналогичным бизнесом; использование базы данных «Предприниматели» с помощью разработанных методик, учитывающих индивидуальные личные качества, подобрать микрокоманды для своего бизнеса с помощью банка данных о выпускниках УЦ; общение с работниками органов власти, представителями фондов, государственных и негосударственных структур, предпринимателями; участие в клубе

деловых людей; заключение партнерских договоров, соглашений; возможность стать клиентом интеллектуального бизнес-инкубатора в рамках ИОК; 2) *консалтинговую среду* – консультирование ведущих преподавателей учебного центра на первом этапе, бизнес-консультирование на этапе разработки бизнес-идеи и работы над бизнес-планом, процессное консультирование-консалтинг в процессе становления и развития своего дела в рамках ИОК; 3) *инвестиционную среду* – выход на потенциальных инвесторов бизнес-проектов, участие в конкурсах бизнес-проектов, получение

ние субсидий от Департамента труда и занятости населения, взаимосвязь с Агентством по поддержке малого и среднего бизнеса, Департаментом развития малого бизнеса администрации; 4) *информационную среду* – свободный доступ к информационным базам данных ИОК (виртуальный методический кабинет, база данных по нормативно-правовому обеспечению малого бизнеса, система экономической экспертизы рисков), информационным каналам связи, новейшим информационным технологиям, возможность информационного обмена. Этим обеспечивается комплексный подход к выработке умений и знаний предпринимателя, исходя из реальностей общественных отношений, в которые он вступает в процессе своей деятельности (управленческие, экономические, правовые, социально-психологические и др.). Такой подход позволяет предпринимателю увидеть себя цельным субъектом общественной жизни и открывает ему перспективы саморазвития.

В программах заложено не предметное (традиционное) обучение, а сочетание проблемного обучения с освоением деятельности реальных организационных рыночных структур, с которыми взаимодействует предприниматель (биржи, брокерские конторы, банки, страховые компании, юридические учреждения, местные органы власти и управления и др.). Это позволяет предпринимателю вникнуть в содержание различных видов и структур деятельности в условиях рынка. Средовой подход предполагает создание инфраструктуры, необходимой для эффективного ведения предпринимательской деятельности.

*Внешняя среда* для фирмы, ее инфраструктура – это факторы, которые оказывают воздействие на функционирование предпринимательской структуры, от которых зависит сам процесс ее функционирования. Учет требований внешней среды предполагает наличие нескольких функциональных областей. К их числу следует отнести: 1) *социальную среду*, подразумевающую рост населения, развитие культуры, образования, изменение характера растущего потенциального рынка, изменение потребностей в количестве и качестве потребляемых благ (продуктов, жилья, комфорта), изменение стиля жизни, приводящего к трансформации понятий занятости и отдыха, здорового образа жизни, комфорта жилья, а все вместе – к мотивации для изменения производства благ и услуг; 2) *правовую среду*, предполагающую работу предприятий малого бизнеса в определенных юридических рамках. Нормы права регулируют поведение бизнес-организаций и разрешают споры, конфликты

между ними и обществом в целом; 3) *государственную среду*, играющую в предпринимательстве (в зависимости от обстоятельств) три различные роли: невмешательство государства в процессы экономики (свободный рынок); радикальное вмешательство в экономику (социализм и коммунизм); прагматическое вмешательство, т.е. согласование политических воззрений, индивидуальной инициативы, избыточной мотивации, рыночных сил (регулируемый рынок); 4) *политическую среду*, определяющую параметры функционирования внутреннего рынка, который находится под влиянием политических событий и решений. Политические факторы могут оказывать влияние на предпринимателей, связанных с международным бизнесом; 5) *технологическую среду*, определяющую динамику спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, влияющую на темпы инновационных процессов в технологии. Конкуренция стимулирует развитие технологий; 6) *экономическую среду*, оказывающую влияние на процессы производства продукции и услуг (уровень занятости, платежный баланс, темпы экономического роста и др.); 7) *ресурсную среду*, предполагающую, что ресурсы, потребляемые человечеством, всегда ограничены. Этот принцип можно считать правильным, если речь идет о ресурсах, не требующих глубокой переработки. С использованием высоких технологий ресурсами становятся квазичастицы и компоненты энергии, что позволяет поставить под сомнение утверждение ограниченности ресурсов на земле. Проблемой производства является другой аспект: научиться получать неограниченное количество ресурсов, не нарушая при этом устойчивости и равновесия окружающей среды.

К факторам прямого воздействия на предпринимательскую деятельность относятся: элементы, входящие в государственную, правовую и политическую среду, их представительские органы, включая органы местного управления, их предписания и законы, от выполнения которых зависит эффективность предпринимательской деятельности. С этой целью в учебный план подготовки предпринимателей введены такие модульные единицы (темы) как: налоги и налоговая политика государства, антимонопольное законодательство, ценовая политика государства. Разрабатывать и преподавать эти модульные единицы должны преподаватели-практики, ведущие специалисты соответствующих ведомств. Они же осуществляют консалтинг по этим направлениям.

К факторам косвенного воздействия относятся наличие структур, способствующих развитию малого бизнеса, среди них: государст-

венные и коммерческие инвестиционные компании, Венчурный фонд, Торгово-промышленная палата, консалтинговые фирмы, информационные центры, оказывающие услуги начинающим предпринимателям на договорных началах<sup>2</sup>.

Организация учебного процесса предполагает деятельность по формированию *бизнес-идеи*. Начиная 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 – основное условие успешной предпринимательской деятельности.

Проблема накопления, сравнительного анализа и отбора предпринимательских идей решается во время проблемно-деловой игры с элементами мозгового штурма «Банк бизнес-идей». 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. Поэтому на этапе разработки бизнес-идеи целесообразно организовать работу по модулям: «Основы рыночной экономики», «Правовое обеспечение предпринимательской деятельности» и «Психология успешного бизнеса».

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. Следующий этап организации учебной деятельности должен быть направлен на работу по созданию каждым слушателем *бизнес-плана*. Этот этап учебного процесса самый длительный по времени и насыщенности. Бизнес-план представляет собой детальное обоснование концепции, предназначенной для реализации предпринимательской идеи. Он позволяет предусмотреть все мероприятия, которые для этого необходимо осуществить: разработать схему финансового обеспечения этих мероприятий, выявить возможный доход и определить уровень прибыльности.

На основании анализа результатов обучения безработных граждан с применением технологий ДО получило подтверждение положение о

том, что соблюдение требований таких принципов формирования системы дистанционного обучения, как системность, модульность, индивидуальный подход, дидактическая эффективность, экономичность обеспечивает его продуктивное функционирование. Выявленные закономерности, условия и факторы внедрения технологии дистанционного обучения безработных граждан могут служить базисом для построения системы дистанционного обучения. Таким образом, применение новейших технологий обучения по конкурентоспособным специальностям обеспечивает действенную помощь людям, не нашедшим себя на рынке труда по тем или иным причинам, и, как следствие, снижение психологического синдрома неустroенности и социальной напряженности.

Организация нового предприятия, собственного дела в сфере бизнеса – дело серьезное, и риск неудач при этом достаточно велик, особенно в первые годы. Расширение существующего производства характеризуется более высоким процентом успехов благодаря меньшей степени неопределенности. Однако даже при этих обстоятельствах возникает множество сложных проблем. Потенциальные и действующие предприниматели, реально оценивая рыночную конъюнктуру, зная точки наиболее эффективного и рентабельного приложения своих сил и средств, в то же время во многих случаях не умеют правильно юридически оформлять создаваемые ими коммерческие структуры, заключать договоры и совершать другие сделки, строить свои отношения с органами власти и управления, со своими партнерами по бизнесу.

Достаточно отметить, что каждая разновидность предпринимательской деятельности (инновационная, производственная, торговая, посредническая и др.) требует различных ресурсов – материальных, финансовых, временных, людских, и с этим необходимо считаться. Успешная предпринимательская деятельность возможна при определенной склонности к занятию бизнесом, достаточно объективной оценке своих профессиональных, деловых и интеллектуальных возможностей, наличии определенных психофизиологических возможностей (состояние здоровья, особенности нервной системы, медицинские противопоказания), а также высокой мотивации постоянного повышения знаний не только в сфере своей деятельности, но и в этических и социально-психологических основах бизнеса. В свете этого, предприниматели должны действовать наверняка, что предполагает скрупулезную подготовку и обучение. Период обучения и подготовки к организации собственного дела заставит предпринимателя тщательно изучить каждый элемент его рискованного

<sup>2</sup> Дойль П. Маркетинг – менеджмент и стратегии / Пер с англ., под ред. Ю.Н.Каптуревского. 3-е изд. – СПб.: 2002.

занятия, при этом могут обнаружиться множество слабых мест и пробелов, устранению которых придется уделять существенное внимание. Наиболее успешное обучение и дальнейшая организация бизнеса возможна при грамотном, эффективном, качественном психологическом сопровождении<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Афонин Ю.А., Морозова Е.В. Основы концептуального понятия комплексной системы обучения граждан основным предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – № 1.

## ACTIVITY MODELING OF AN INNOVATIVE EDUCATIONAL COMPLEX

© 2011 E.V.Morozova<sup>o</sup>

Ulyanovsk State Technical University  
Institute of Aviation Technologies and Management

Educational process is formed as set of market infrastructure elements co-operating among themselves and enterprise activity (banks, stock exchanges, local controls, tax inspections, venture funds, investment companies etc.), as well as the cultural environment elements. Hence the complex approach to businessman abilities and knowledge development is provided, which proceeds from realities of public relations he/she enters in the course of the activity (administrative, economic, legal, socio-psychological, etc.). This approach allows a businessman to be the integral subject of public life and opens self-development prospects.

Key words: educational process, economic model, business, consulting, investment, information, economy, resource, economic environment.

---

<sup>o</sup> Elena Vladimirovna Morozova, Candidate of Economics,  
Associate Professor of Economy, Management and IT  
Department. E-mail: [morozova319@yandex.ru](mailto:morozova319@yandex.ru)