

Савельева Ирина Николаевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ В ОБУЧЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

***Аннотация:** в статье рассмотрены ключевые проблемы обучения предпринимателей и предложены принципы построения инновационных программ, основанные на опыте российских и немецких консультантов.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, инновационные технологии, образование, программы обучения предпринимателей.*

В периоды экономических трансформаций особенно актуальными для предпринимателей становятся вопросы получения доступного и эффективного обучения. В то же время, растет неудовлетворенность предпринимателей содержанием и качеством образовательных программ в силу таких факторов, как: 1) отсутствие концептуальной основы обучения и целостного методического подхода при формировании обучающих программ для предпринимателей; 2) фрагментарность семинаров и тренингов, не встроенных в единую систему обучения; 3) акцент на информационной составляющей, а не на формировании экономического стиля мышления и предпринимательских навыков; 4) формальное отношение к отбору претендентов и организации процесса со стороны структур поддержки предпринимательства, которых часто интересуют только вопросы количества слушателей и своевременной отчетности.

Повысить отдачу от использования комплекса инструментов поддержки предпринимательства можно при помощи систематического обучения основам оценки предпринимательских идей и технологии бизнес-планирования. Данные программы обучения входят в число стандартных инструментов поддержки предпринимательства во многих странах мира. Опыт зарубежных стран пока-

зывает, что в результате реализации данных программ повышается эффективность и других мер содействия предпринимательству, таких, как финансовая поддержка, развитие инфраструктуры и др. В результате обучения предприниматели начинают четко осознавать свои цели и возможности, а также становятся лучше подготовленными к своей роли в бизнесе.

Важным моментом такого обучения является то, что оно должно быть основано на активных методах; традиционные технологии дают весьма низкую отдачу. В фокусе современных исследований – обучение предпринимателей, основанное на использовании игровых методов – «гейминизация» [1; 2]. Методологической основой гейминизации является концепция деятельностного обучения, когда предприниматели учатся через свои действия, а компетентный тренер ограничивается лишь созданием учебных ситуаций и отработкой, коррекцией и дополнением извлеченного из этих ситуаций опыта. Деятельностное обучение особенно эффективно, если учебный процесс построен на групповой работе.

Процесс деятельностного обучения всегда начинается с опыта (действия, которое совершается в смоделированной или реальной ситуации). В случае, если речь идет об обучении начинающих предпринимателей, разрабатываются учебные ситуации. При обучении действующих предпринимателей целесообразно опираться на реальную ситуацию, сложившуюся в бизнесе. В этом случае деятельностный подход к обучению превращается в «Action Learning» (обучение действием). Следующий шаг – визуализация действий, реакций, результатов обучающихся. На этом этапе должно быть собрано как можно больше полезных данных, которые следует представить визуально, чтобы опираться на них в дальнейшем при обсуждении в группе. Интерпретация – третий шаг, необходимый для формирования предпринимательской модели поведения участников. Здесь выявляется рациональное поведение и обсуждается неправильное. Последний шаг – это обобщение результатов (генерализация), во время которого участникам задается вопрос, чему они научились в данной ситуации, что

можно было бы сделать в подобных ситуациях. Полученные ответы формулируются в виде учебных тезисов.

Наиболее эффективным для реализации целей обучения предпринимателей нам представляется опыт реализации программы «Пирамида», основанной на идеях немецких консалтинговых фирм (в частности, компании GOPA – «Gesellschaft für Organisation, Planung und Ausbildung mbH – Consultants») и адаптированной к российским условиям ведения бизнеса [3].

Программа обучения в данной технологии включает 4 этапа: 1) определение предпринимательского потенциала; 2) поиск деловой идеи; 3) разработка бизнес-плана; 4) презентация бизнес-плана. В результате обучения предприниматели получают необходимые компетенции: навыки публичных деловых коммуникаций; способность к изменению профиля своей профессиональной деятельности; способность принимать организационно-управленческие решения и оценивать их последствия; способность разрабатывать бизнес-планы, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию.

Концептуальная основа программы и возможности ее модификации с учетом меняющихся условий бизнеса позволят сформировать системный подход в обучении предпринимателей и увеличить число участников предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Зикерманн Г. Геймификация в бизнесе: как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 272 с.
2. Abramkina M.O. Gamification as an Innovative Method of Managing Generation Z in Modern Management / M.O. Abramkina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. http://sociosphere.com/files/conference/2015/k-04_15_15.pdf](http://sociosphere.com/files/conference/2015/k-04_15_15.pdf)
3. GOPA Consultants – официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gopa.de/>