

**Липовка Н. П., Токтарова Т. И.**  
**N. P. Lipovka, T. I. Toktarova**

### **ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ ПОДГОТОВКИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА В РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА**

### **THE COMPETENCE APPROACH AT A COLLEGE/UNIVERSITY: SEARCHING FOR MORE EFFECTIVE FORMS AND METHODS OF TERTIARY EDUCATION**



**Липовка Нина Петровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры маркетинга и коммерции Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета (Россия, Комсомольск-на-Амуре); 681013, Ленина, 27. E-mail: liponina@yandex.ru

**Ms. Nina P. Lipovka** – Ph.D. in Educational Studies, Associate Professor, Department of Marketing and Commerce, Komsomolsk-on-Amur State Technical University; 27 Lenin Av., Komsomolsk-on-Amur, 681013, Russia. E-mail: lipo-nina@yandex.ru



**Токтарова Татьяна Ивановна** – доцент кафедры маркетинга и коммерции Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета (Россия, Комсомольск-на-Амуре); 681013, Ленина, 27. E-mail: toktarovat@mail.ru

**Ms. Tatyana I. Toktarova** – Associate Professor of the Department of marketing and Commerce of the Komsomolsk-on-Amur state technical University; 27 Lenin Av., Komsomolsk-on-Amur, 681013, Russia. E-mail: toktarovat@mail.ru

**Аннотация.** В статье речь идет о поиске организационно-дидактических условий для эффективной реализации компетентностного подхода и повышения уровня подготовки студентов. Описаны активные методы, внедряемые в учебный процесс.

**Summary.** The paper deals with the problem of finding a new organizational and didactic framework for the effective implementation of the competence approach and for the improvement of students' academic results. The authors describe active methods that are being introduced in the educational process.

**Ключевые слова:** компетентностный подход, межпредметные комплексные задания, интегрированный (бинарный), интерактивная проблемная лекция.

**Keywords:** competence approach, cross-curricular complex educational tasks, integrated (binary), interactive problem-focused lecture.

УДК 378.02:37.016

В условиях изменения социально-экономических основ функционирования экономики (смена форм собственности, приватизационные процессы, создание принципиально новых типов торговых предприятий, внедрение инновационных технологий, технических средств и др.) изменяются и требования к специалистам отрасли. Значимыми становятся универсальные знания и умения, необходимые для обеспечения профессиональной грамотности и компетенций, а также коммуникативные умения выпускников. Все это обязывает вносить коррективы в процесс подготовки студентов и уделять особое внимание способам учебной деятельности, способствующим рефлексивному усвоению знаний.

В этой связи преподавателями кафедры маркетинга и коммерция в течение ряда последних лет проводится активная работа по поиску организационно-дидактических условий для эффективной реализации компетентностного подхода и повышения уровня подготовки студентов. Каждый субъект воспитательной системы нуждается в создании условий, которые будут содействовать максимальному обогащению его ментального опыта и, соответственно, интеллектуальному росту [1]. Актуальность проводимой работы обусловлена несколькими факторами:

1) Изменившимися требованиями работодателей к профессиональным и личностным качествам выпускников. Анкетирование, проведенное в ряде ведущих торговых компаний города, показало, что 60 % руководителей на первое место поставили коммуникативные навыки и умение работать в команде, 25 % опрошенных считают наиболее важными качествами способность применять полученные знания на практике, умение учиться и только 10 % руководителей предпочитают отдавать предпочтение стремлению к самореализации, добросовестности, честности работников.

2) Характерными для современного этапа развития общества психофизиологическими особенностями выпускников школ, влияющими на структуру мотивов учебной и познавательной деятельности. К таким негативным тенденциям мы можем отнести: материально-прагматический подход и потребительское отношение к жизни, недоверие к миру взрослых, трансформацию таких объективно значимых ценностей, как долг, трудолюбие, порядочность, толерантность, терпимость, уважение к старшим, честность.

Ежегодные исследования, осуществляемые психологической службой университета, показывают, что для выпускников школ последних лет характерны повышенные уровни агрессивности и тревожности, снижение контроля за собственным поведением, низкий уровень коммуникативных навыков и умений.

3) Отсутствием бюджетных мест на направлениях подготовки кафедры, все студенты обучаются на коммерческой основе. Выпускники школ, получившие высокие баллы по вступительным испытаниям, поступают в вузы, имеющие бюджетные места на аналогичные направления подготовки. Диагностическое интернет-тестирование остаточных знаний по школьному курсу математики, проведенное в сентябре 2013 г., показало – средний уровень знаний составляет 32 %. Все это свидетельствует о низком уровне предметных знаний и развития личности поступившего в целом.

В этой связи мы считаем, что эффективная подготовка студентов возможна только в совместной деятельности преподавателя и студента с привлечением разнообразных средств познания, способов и методов обучения. Поиск новых дидактических методов, форм и средств обучения, на наш взгляд, должен удовлетворять нескольким требованиям:

- соответствовать учебным планам и программам;
- содержание материала должно быть доступным, познавательным и насыщено предметными знаниями. При этом необходимо учитывать исходный уровень знаний и развитие обучаемых;
- вызывать интерес у студентов;
- способствовать развитию направленности к творческому и экономическому мышлению;
- обеспечивать формирование профессиональных и общекультурных компетенций.

Особенностью дисциплин направления подготовки «Торговое дело» и специальности «Маркетинг» является наличие устойчивых межпредметных связей. Например, многие темы дисциплины «Организация, технология и проектирование предприятий» тесным образом связаны с дисциплинами «Коммерческая деятельность», «Организация продаж», «Рекламная деятельность»; дисциплины «Маркетинг», «Маркетинговые исследования», «Экономика организации» с дисциплиной «Теоретические основы товароведения». Перечисленные дисциплины ведутся разными преподавателями.



Очевидно, что поиск эффективных приемов учения должен вестись в реализации межпредметных связей. Практика использования межпредметных связей идет в двух направлениях:

1) Применение межпредметных комплексных заданий. Курсовая работа по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий» предусматривает разработку технического задания на проектирование магазина, определение состава помещений, подбор необходимого торгово-технологического оборудования, а в курсовой работе по дисциплине «Коммерческая деятельность» составляется бизнес-план, в котором экономически обосновывается целесообразность разработанной технологической концепции розничного торгового предприятия. Такая форма взаимодействия помогает формировать восприятие дисциплин не как разрозненное учение, а как целостное явление, что позволяет говорить о развивающем эффекте обучения. При этом на основе взаимосвязи изучаемых вопросов реализуются профессиональные компетенции (способность проектировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность, способность управлять торгово-технологическими процессами).

2) Проведение интегрированных (бинарных) занятий (см. рис. 1). Методика подобных занятий предусматривает взаимодействие педагогов. Теоретической основой таких занятий является коммуникативная парадигма, которая рассматривает сотрудничество в обучении равных по компетентности преподавателей в своей предметной области. В практике кафедры маркетинга и коммерции занятия проводятся в сотрудничестве двух преподавателей. Содержание отдельных тем дисциплин «Организация продаж» и «Розничная торговля», «Маркетинговые исследования» и «Теоретические основы товароведения» частично дублирует учебный материал, но в то же самое время трактовка одних и тех же вопросов имеет свою специфику. В интегрированном же занятии объединяются основные дидактические единицы из двух дисциплин и берутся только те сведения, которые необходимы для реализации целей занятия. Происходит взаимопроникновение и слияние обобщенных знаний в единое целое. Преимущества интегрированных занятий заключаются в том, что они позволяют четко показать практическую направленность теоретических знаний, формировать профессиональные компетенции, высвобождается время для углубленного изучения других тем дисциплин, активизируются познавательные мотивы, создаются благоприятные условия для развития интеллектуального потенциала студентов, их коммуникативных способностей. Кроме того, такие занятия способствуют сплочению профессорско-преподавательского состава кафедры, дают возможность преподавателям самореализовываться в творческом процессе, обладают огромным воспитательным эффектом.

Третье направление в поиске эффективных средств обучения заключается в применении нетрадиционных форм проведения занятий. Так, 16 мая 2013 г. преподавателями кафедры была проведена интерактивная проблемная лекция в формате научного суда по теме «Маркетинг: за и против» (см. рис. 2). Со стороны обвинения в этом мероприятии участвовали студенты специальности «Коммерция», а со стороны ответчика – студенты специальности «Маркетинг». В качестве независимых рефери были приглашены студенты специальности «Финансы и кредит». Кроме непосредственных участников дискуссии, на «суде» присутствовали бакалавры направления «Торговое дело», магистранты, в общей сложности около сорока человек. Выступления студентов со стороны «защиты» и «обвинения» сопровождались демонстрациями микрофильмов, слайдов, рекламных роликов. Все наглядные материалы были подготовлены студентами самостоятельно. Представленные материалы отличались оригинальностью, креативностью, профессионализмом.

Основная форма активного обучения, использованная на интерактивной лекции, – ведомая (управляемая) дискуссия, которая позволяет решить ряд педагогических задач по организации деятельности студентов, по изменению отношения к учению, методам воздействия на обучаемых. Такие занятия меняют роль студентов в учении: они выступают активными участниками процесса, а не пассивными статистами.

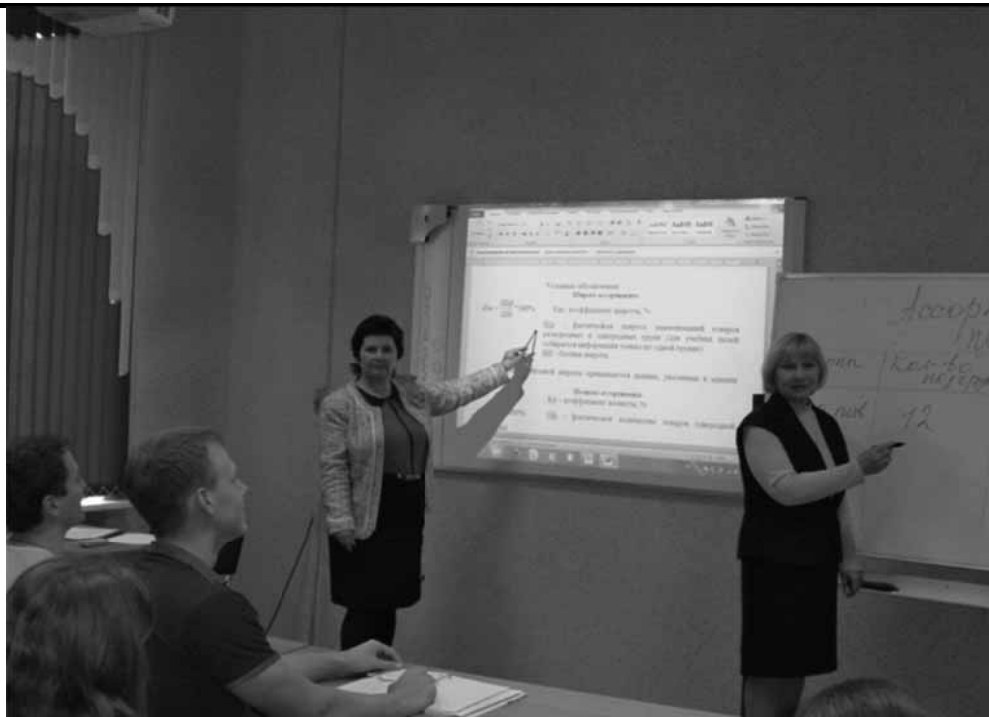


Рис. 1. Интегрированное (бинарное) занятие в гр. 1ТДб



Рис. 2. Интерактивная проблемная лекция в формате научного суда  
«Маркетинг: за и против»

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Наливайко, Т. Е. Теоретическое обоснование критериев и показателей сформированности компетенций обучаемых / Т. Е. Наливайко, М. В. Шинкорук // Ученые записки КнАГТУ. Науки о человеке, обществе и культуре. – 2013. – № I-2 (13). – С. 103-107.