

МЕСТО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ В ПОДГОТОВКЕ КОММЕРСАНТОВ

В соответствии с потребностями формирующейся рыночной экономики меняется и совершенствуется подготовка специалистов в высших учебных заведениях: появляются новые специальности и специализации, внедряются современные научно-методические подходы в организации учебного процесса, совершенствуется практическая подготовка специалистов. Реструктуризация учебного процесса, в результате которой была сокращена недельная аудиторная нагрузка, увеличила время на самостоятельную работу студента (СРС).

Навыки и умения СРС обеспечивают качественную подготовку коммерсанта, повышают его профессиональную мобильность на рынке труда и являются основой для постоянного самообразования. Последнее имеет особо важное значение в условиях научно-технического прогресса и связанного с ним быстрого устаревания ранее полученных знаний. Постоянно растущий поток информации и ее освоение современным коммерсантом возможно через приобретенные в вузе навыки самостоятельной работы, развивающие творческое мышление, необходимое для принятия коммерческих решений.

СРС требует четкой организации на основе развития и совершенствования ее форм, системного методического обеспечения, внедрения новых технологий контроля. Особое место в организациях СРС занимает преподаватель, который определяет цели и задачи углубленного изучения поставленных вопросов, консультирует студента, осуществляет контроль и дает оценку выполненной работе.

При изучении дисциплины "Коммерческая деятельность" используются многие формы СРС, в том числе изучение законодательных и нормативных документов, выполнение индивидуальных заданий по отдельным темам на материалах торговых организаций, решение конкретных ситуаций, подготовка к деловой игре, выполнение контрольных работ студентами-заочниками и др.

Наибольшая эффективность СРС достигается при подготовке и проведении деловой игры, выполнении курсовой, научно-исследовательской и дипломной работ. Так, подготовка к проведению деловой игры "Коммерсант" включает обязательное повторение или самостоятельное изучение студентом соответствующих тем дисциплины, подготовку справочного материала, образцов необходимой документации, проведение соответствующих расчетов и анализ их результатов. Некачественно проведенный подготовительный этап не позволит студенту получить позитивные результаты в ходе деловой игры. Кроме того, в деловой игре предусмотрена взаимосвязь отдельных участников, проявляющаяся во

взаимобусловленности знаний, добросовестности и ответственности студентов друг перед другом. Опыт использования деловой игры "Коммерсант" в учебном процессе показал, что она позволяет приблизить студента к реальным условиям функционирования организаций торговли, помогает ему лучше усвоить и углубить теоретические знания, приобрести навыки решения практических задач, вырабатывать умение определять проблемы и давать им оценку, находить пути решения. Деловую игру можно проводить и на межкафедральном уровне. Такая деловая игра, безусловно, требует гораздо больших усилий как ее организаторов, так и студентов. Проводить ее целесообразно в конце изучения дисциплин, вопросы которых включаются в деловую игру. При этом самостоятельная подготовка студента к ее проведению не только увеличивается по объему, но и изменяется качественно — она становится творческой, что особенно важно для будущего специалиста-коммерсанта.

Опыт проведения деловых игр на межкафедральном уровне у кафедры управления предприятиями торговли имеется. Так, были проведены деловые игры с участием нашей кафедры и кафедры товароведения продовольственных товаров, а также с кафедрой непродовольственных товаров. Результаты их проведения показали отличную самостоятельную работу студентов, заинтересованность в углублении теоретических знаний и возможности их использования в практической деятельности.

Важным направлением в СРС должен стать исследовательско-обучающий подход, который обеспечивает выработку у студента способности к самообразованию и развитию творческих способностей, адаптации к постоянно изменяющемуся состоянию рынка. Очевидно, что будущему специалисту-коммерсанту уже в вузе необходимо воспитать в себе творческое мышление через СРС, так как тот, кто научится самостоятельно работать над совершенствованием и углублением своих знаний, получит навыки исследований, сможет инициативно принимать оптимальные решения.

Среди различных видов учебного процесса, требующих исследовательского подхода, особое место занимают курсовые, научно-исследовательские и дипломные работы. Они должны представлять собой самостоятельные научно-практические исследования студента, требующие не только хороших знаний учебных дисциплин, но и владения различными методами и методиками проведения исследований. Их цель — систематизация, расширение и углубление теоретических знаний студента, изучение практических вопросов коммерческой деятельности, овладение навыками самостоятельного решения проблемных задач.

Навыки самостоятельной работы необходимы как в процессе обучения, так и практической деятельности специалиста. Так, академик В. Энгельгард отмечает, что за первые пять лет самостоятельной работы устаревают половина знаний, полученных студентом в вузе. И только для того, чтобы "держаться на поверхности" современного производства, восстанавливать эти потери, специалист должен посвящать 10 %

своего свободного времени самообразованию. Еще столько же времени требуется для знакомства с тем новым, что появляется в области его деятельности. Поэтому остается актуальным выражение А.В. Луначарского: "Образование — это в конце концов самообразование".

Самостоятельная работа студентов, как и другие виды учебной работы, должна быть проконтролирована и оценена преподавателем. Контроль СРС можно осуществлять различными методами: путем проведения контрольной работы по определенным темам, проверкой рефератов, тестированием (в том числе с использованием компьютеров) и т.д. Указанные методы контроля широко применяются при оценке текущих знаний студентов по дисциплине "Коммерческая деятельность" с использованием рейтинговой системы, которая позволяет выявить и оценить знания студентов, полученные как на лекциях и семинарских (практических) занятиях, так и при самостоятельной работе, выполненной по инициативе самого студента. Последняя объясняется желанием студента повысить общую рейтинговую оценку текущей успеваемости, которая влияет на итоговую оценку по изучаемой дисциплине.

Таким образом, четкая организация самостоятельной работы студентов позволит существенным образом повысить качество подготовки специалистов-коммерсантов для развивающейся рыночной экономики республики.

В.И. Стражев, д-р экон. наук, профессор
БГЭУ (Минск)

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Действующие показатели подготовки, переподготовки и повышения квалификации в системе специального экономического образования несовершенны, поскольку они не отвечают современным достижениям специальных, общепрофессиональных и гуманитарных наук и требованиям развивающейся социально ориентированной рыночной экономики. Отсутствуют четкость и единое понимание сущности и содержания профессии, специальности, квалификации, должности, их различия и взаимосвязи, в том числе и в документах, удостоверяющих эти показатели. Например, в дипломе высшего учебного заведения экономического профиля указывается, что окончившему данный вуз по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" присвоена квалификация "экономист".

Результаты нашего исследования показали, что профессия выражает основные направления или вид деятельности специалиста. Например, "бухгалтер", "финансист", "аудитор" — это отдельные самостоятельные профессии в более общей профессии "экономист", так как их общим объектом деятельности является экономика как совокупность