

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ МАГИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК В РАМКАХ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА К ОБУЧЕНИЮ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Левченко Е.А.

к.э.н., доцент УО “Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации”

В статье рассматривается опыт формирования компетенций магистра экономических наук в рамках компетентностного подхода на примере учебной дисциплины «Техника ведения деловых переговоров». Анализируются глобальные тенденции на рынке образовательных услуг. На примере образовательной программы высшего образования II ступени с углубленной подготовкой специалиста (практико-ориентированной магистратуры) по специальности «Мировая экономика» в Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации рассматриваются основные особенности и сложность преподавания на английском.

The article focuses on the experience of the formation of the competences of Master of Economic Sciences within the competence approach considering as the example the discipline "Technologies of conducting business negotiations." The global trends in the market of educational services are analyzed. As the example the educational program of the stage II higher education with in-depth specialist training (practically oriented Master's degree course) in the specialty "World Economy" in Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives (BTEU) are described the major features and the complexity of teaching in English.

История введения двухступенчатой системы высшего образования в Республике Беларусь началась в 1994 году, когда приказом Министерства образования было утверждено Положение о многоуровневой системе высшего образования, которое вернуло в белорусскую образовательную действительность степень магистра в новом европейском понимании. Ключевым шагом в осознании важности перехода на двухуровневую систему высшего образования стало решение о присоединении к Болонскому процессу. 19 июня 1999 года министры, отвечающие за высшее образование в 29 странах Европы, подписали Болонскую декларацию. Они сформулировали ряд общих целей, направленных на создание единого Европейского пространства высшего образования. 19 сентября 2003 года на Берлинском коммюнике «Формирование общеевропейского пространства высшего образования» министры 33 европейских стран, в том числе и Республики Беларусь, подписали Болонскую декларацию. Это решение закрепило за Республикой Беларусь статус полноправного члена европейского образовательного сообщества. Объективным условием является необходимость следования новым тенденциям, появившимся по результатам принятия Болонской декларации (далее – Болонский процесс). Следование тенденциям Болонского процесса дает следующие возможности:

- 1) формирование национальной системы высшего образования, адекватной современному этапу развития экономических и социальных отношений;
- 2) устранение «разрыва» в реформировании систем образования России, стран СНГ, ЕврАзЭС и Республики Беларусь;
- 3) доступ в европейскую сеть обеспечения качества образования;
- 4) достижение совместимости на европейском уровне разных образовательных институтов, программ и научных званий;
- 5) расширение доступа к европейским программам академического и научного сотрудничества, к международным интеллектуальным ресурсам;
- 6) повышение престижа белорусской высшей школы за рубежом и увеличение притока иностранных студентов;
- 7) усиление интеграции сфер науки, образования, финансов и высокотехнологичного производства;
- 8) создание совместных предприятий, расширение международных торговых связей.

Кафедра мировой и национальной экономики БТЭУ уже совершила значительные продвижения по вхождению в единое европейское образовательное пространство. В 2013-2014 годах университетом успешно реализована практика преподавания отдельных учебных дисциплин на английском языке. Учитывая европейский опыт развития в сфере образования и возможности, сформированные Болонским процессом, на базе учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» в 2015 г. была создана программа и осуществляется подготовка по специальности 1-25 81 03 Мировая экономика (на иностранном языке) высшего образования второй ступени (магистратуры), разработанная кафедрой мировой и национальной экономики. Целью магистерской программы является подготовка элитных управленческих кадров в области международной торговли, в том числе обеспечение потребности национальной экономики в специалистах, владеющих углубленными знаниями в области международной торговой политики; способных на иностранном языке проводить торговые переговоры с представителями органов государственного управления зарубежных стран и международных организаций; участвовать в процессах по вступлению в ВТО и в продвижении интересов Республики Беларусь через механизмы ВТО, а также подготовка зарубежных абитуриентов. Обучение проводится на английском языке ведущими преподавателями БТЭУ. Выпускники, получившие степень магистра по программе «Международная экономика», будут владеть специальными навыками и знаниями механизма функционирования Всемирной торговой организации, особенностей реализации торговой политики отдельными странами, региональными интеграционными объединениями, что подготавливает будущего магистра для работы: в Министерстве иностранных дел, Торгово-промышленной палате, дипломатических представительствах, в представительствах стран в международных и региональных организациях, службах внешнеэкономической деятельности национальных предприятий. По окончании обучения присуждается степень магистра экономики по специальности «Международная экономика». При преподавании используются современные методики обучения. Современное техническое оснащение обеспечивает идеальные условия для процесса обучения. Студенты получают доступ к обширному библиотечному фонду БТЭУ. Во время обучения студенты проходят практику.

В рамках программы подразумевается получение 60 зачетных единиц ECTS (ECTS – Европейская система переноса зачетных единиц). Обучение длится 1 год (2 семестра).

Однако открытие подготовки по специальности высшего образования II ступени 1-25 81 03 «Мировая экономика» на английском языке потребовало существенной научно-методической работы, а также формирования программного и методического обеспечения ряда дисциплин, в том числе новых, включенных в рабочий учебный план по специальности, адаптированный для подготовки преимущественно иностранных граждан. Данная работа осуществлялась в весьма сокращенные сроки с использованием инновационных подходов к

преподаванию экономических дисциплин на английском языке, способствующих улучшению восприятия и усвоения материала обучающимися.

Программа состоит из уникальных учебных курсов, включает в себя дисциплины специализации и курсы по выбору. Учебный план специальности 1-25 81 03 Мировая экономика (на иностранном языке) включает цикл учебных дисциплин специальной подготовки, состоящий из государственного компонента (Информационные технологии в экономике и управлении, Микроэкономика (продвинутый уровень), Макроэкономика (продвинутый уровень), Эконометрика (продвинутый уровень)) и компонента учреждения высшего образования (Международная экономика, Всемирная торговая организация и торговая политика/ Внешнеторговая политика Республики Беларусь, Глобальные проблемы современности / Экономика зарубежных стран в системе мирового хозяйства, Международная конкуренция / Международный маркетинг, Международные финансы / Валюта и валютная политика, Деловая этика в международном бизнесе, Техника ведения деловых переговоров, История и современные тенденции мировой экономики), практику и итоговую аттестацию.

Анализ мировой практики показывает, что использование при обучении английского языка способно дать университету следующие преимущества:

- обучение магистров на английском языке позволяет развивать экспорт образовательных услуг, выполняя для страны актуальную задачу по притоку валюты в экономику;
- привлечение лучших выпускников бакалавриата из других стран и вузов к обучению в магистратуре БТЭУ;
- укрепление базы БТЭУ для привлечения аспирантов и магистрантов;
- повышение имиджа БТЭУ;
- увеличение доходности БТЭУ;
- рост адаптации выпускников магистратуры БТЭУ к глобальному рынку труда;
- обеспечение в БТЭУ высококачественного обучения для магистрантов из разных стран;
- притяжение европейских профессоров к чтению лекций в магистратуре;
- улучшение качества услуг и поддержки магистрантов;
- большая вариативность (гибкость) при приеме студентов на программу.

На примере учебной дисциплины «Техника ведения деловых переговоров» рассмотрим, какие компетенции формируются при ее преподавании. Следует отметить, что преподавание учебной дисциплины «Техника ведения деловых переговоров» осуществляется в рамках компетентностного подхода в высшем образовании, то есть системы требований к организации образовательного процесса вуза, способствующей практикоориентированному характеру профессиональной подготовки студентов, усилению роли их самостоятельной работы по разрешению задач и ситуаций, имитирующих социально-профессиональные проблемы. Если квалификационный подход направлен на формирование у выпускника системы знаний, умений и навыков по выполнению, как правило, типовых видов профессиональной деятельности, то реализация компетентностного подхода обеспечивает сформированность социально-профессиональной компетентности как интегрированного результата образования. Сказанное выше не означает, что высшая школа не будет ориентирована на подготовку квалифицированного специалиста. Квалификация дополняется ценностно-смысловыми, нравственно-волевыми, деятельностными характеристиками выпускника и доформируется в компетентность - универсальные знания и опыт, позволяющие решать и реализовывать широкий круг вопросов и полномочий из профессиональной, социальной и личностной сфер.

Обобщая результаты исследований В. И. Байденко, И. А. Зимней, Н. Н. Кошель, А. В. Макарова, В. Д. Шадрикова, А. В. Хуторского и других [1, стр.67], можно заключить, что под компетенцией целесообразно понимать знания и опыт, необходимые для решения теоретических и практических задач. Ряд специалистов по персоналу под компетенциями пони-

мают характеристики личности (знания, умения, навыки, мотивационные установки), которые можно измерить через поведение.

В результате освоения учебной дисциплины «Техника ведения деловых переговоров» магистранты должны знать теорию ведения переговоров (понятие «деловые переговоры», роль личности и эмоций в переговорах, модели и типы деловых переговоров, специфика проведения деловых переговоров с представителями других культур, стратегии в рамках деловых переговоров, основные особенности подготовки перед проведением деловых переговоров, приемы эффективных деловых коммуникаций, правилам и принципам ведения переговорного процесса, особенности и процедуру проведения переговоров); практику ведения переговоров (практические методы, помогающие находить наилучшую альтернативу обсуждаемому соглашению, устанавливать контакт с оппонентами, выбирать оптимальную модель слушания собеседника, а также освоение объективных и наиболее рациональных форм и методов взаимных конструктивных предложений, с помощью которых достигается более или менее выгодный для партнеров результат в условиях конкуренции и высокой динамики хозяйственной среды, техники противодействия манипулированию в ходе переговорного процесса; техники работы с возражениями).

Важным аспектом являются практические аспекты освоения учебной дисциплины и предполагается, что магистранты приобретут навыки речевой коммуникации в ходе переговоров, постановки вопросов и эффективного использования вопросов в ходе переговорного процесса, применения основных принципов переговоров на практике, интерпретировать невербальные формы поведения, применять психологические механизмы воздействия на переговорщиков, применять защиту от манипуляций, применять отработки возражений в различных ситуациях в ходе переговорного процесса, осуществлять активное слушание, ведения деловой переписки с иностранным партнером, использования методик анализа поведения переговорщиков и процесса деловых переговоров, использования стратегий, тактик и техник переговорного процесса.

Магистранты должны достичь уровня владения иностранным языком, позволяющего им вести профессиональную деятельность в иноязычной среде. Это обусловлено интернационализацией делового общения и развитием международного сотрудничества. В связи с развитием внешнеэкономических связей и института предпринимательства возрастает роль деловых переговоров как важного этапа и эффективного практичного средства достижения общей цели при разумной обоюдной выгоде партнеров по бизнесу, а также необходимость применения на практике рекомендаций, позволяющих эффективно проводить деловые встречи и переговоры в духе взаимного уважения при сохранении их общего делового характера и поощрения достижения выгоды.

В результате освоения учебной дисциплины «Техника ведения деловых переговоров» формируются академические, социально-личностные и профессиональные компетенции.

К академическим компетенциям магистра относятся способности генерировать новые идеи, самостоятельно приобретать новые знания и умения, в том числе в областях знаний, непосредственно не связанных со сферой деятельности, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать ответственность на себя, разрешать проблемные ситуации.

К социально-личностным компетенциям магистра относятся умение учитывать социальные и нравственно-этические нормы в социально-профессиональной деятельности; способность к сотрудничеству и работе в команде; способность пользоваться иностранным языком как средством делового общения; формировать и аргументировать собственные суждения и профессиональную позицию; логично, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь, использовать навыки публичной речи, ведения дискуссии и полемики; работать в команде, руководить и подчиняться; уважительно и бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям, толерантно воспринимать социальные и культурные различия; проявлять инициативу и креативность, в том числе в нестандартных ситуациях; адаптироваться к новым ситуациям социально-профессиональной деятельности, реализо-

вывать накопленный опыт, свои возможности.

Благодаря учебной дисциплине «Техника ведения деловых переговоров» магистр должен овладеть *профессиональными компетенциями* и быть подготовлен к решению задач организационно-управленческой деятельности (участие в проведении торговых переговоров с представителями зарубежных стран и международных организаций по вопросам вступления и процедурам деятельности международных организаций); предпринимательской деятельности (ведение переговоров, разработка контрактов с другими заинтересованными участниками; ведение коммерческих переговоров с иностранными партнерами) и переводческой деятельности (владение современными средствами телекоммуникаций; общение профессионального и социокультурного характера на иностранном языке; использование иностранного языка в качестве инструмента профессиональной деятельности).

Общая трудоёмкость учебной дисциплины «Техника ведения деловых переговоров» составляет 1 зачётную единицу. Всего на изучение дисциплины предусмотрено 56 часов, в том числе аудиторных часов – 26, из них 14 часов - лекции и 12 часов – практические занятия. Формой контроля является зачет.

В рамках изучаются темы «Деловые переговоры – наука и искусство в процессе профессиональной деятельности», «Психологические аспекты ведения деловых переговоров», «Модели и методы ведения деловых переговоров», «Базовые переговорные техники», «Ситуационное переговорное поведение», «Проблемные переговорные ситуации и мультикультурные особенности ведения переговоров», «Технологии успешных переговоров». На практических занятиях осуществляется закрепление навыков использования приемов и средств технологий ведения переговоров в повседневной практике менеджмента при помощи разбора кейса «Психологические аспекты ведения деловых переговоров», тренинга «Техника ведения жестких переговоров», тренинга «Использование переговорных техник и приемов», тренинга «Переговоры руководителя и подчиненного», тренинга «Контрманипулятивное общение», тренинга «Точки воздействия в деловых переговорах».

Методическое обеспечение учебной дисциплины «Техника ведения деловых переговоров» осуществляется в рамках научно-исследовательской работы по теме «Комплексное программное и методическое обеспечение дисциплин специальности 1-25 81 03 «Мировая экономика» на английском языке: разработка с использованием инноваций и внедрение в образовательный процесс».

В качестве методов обучения по данной учебной дисциплине используются проведение лекций и видеолекций, практических занятий с разбором ситуаций и кейсов, консультации преподавателя и самостоятельная управляемая работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение письменных работ. На данный момент разработана и утверждена учебная программа по учебной дисциплине, рукописный вариант лекций и практикума на английском языке.

Уже на текущее время иностранный язык при обучении магистрантов является необходимостью и востребован, так как дает следующие преимущества:

- позволяет привлекать на программу подготовки магистров более квалифицированных абитуриентов;
- расширяет географию потенциальных абитуриентов, которая формирует существенное конкурентное преимущество для учреждения высшего образования;
- формирует у будущих магистров способности к последующему самообразованию, ориентируясь в дальнейшем на терминологию и источники информации на английском языке;
- способствует интеграции образовательных институтов Республики Беларусь в мировое сообщество, повышая тем самым качество, значимость и престиж страны.

Литература

1. Научно-методические инновации в высшей школе / под общ.ред. проф. А.В.Макарова. – Минск: РИВШ, 2008. – 186 с.