

УДК 378.018.4**Н.Т. Журавская, Ю.А. Журавский**

ФРАНЧАЙЗИНГ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

Потребность изучения франчайзинга в системе инновационной образовательной деятельности связана с необходимостью совместной работы учебных заведений на образовательном рынке, продвижения образовательных услуг.

При этом услуги должны соответствовать лицензиям образовательных учреждений на право образовательной деятельности. Франшизой является комплекс исключительных прав по реализации образовательных услуг под фирменным наименованием, торговой маркой и товарным знаком франчайзера на определенных условиях.

Сущность образовательного франчайзинга заключалась в том, что между учебными заведениями (франчайзером и франчайзи) заключался договор, в котором оговаривались все основные условия сотрудничества, финансовые особенности инновационной образовательной деятельности. Обучение студентов вуза - франчайзи проводятся по учебным планам и программам франчайзера с участием допущенных франчайзером к учебным занятиям тьюторов.

Франчайзер представляет собой вуз, осуществляющий административную, учебно-методическую, информационную, техническую и правовую координацию образовательных структур - франчайзи. Франчайзер организовывает учебный процесс; формирует, лицензирует, аккредитует образовательные программы; издает учебные материалы; ведет научно-методическую работу, подготовку преподавателей, тьюторов, их аттестацию; проводит регистрацию студентов, слушателей курсов; ведет административное сопровождение, промежуточную и итоговую аттестацию, а также осуществляет выдачу документов об образовании.

Франчайзи – образовательными центры – могут быть самостоятельными образовательными учреждениями, заключившие договор франчайзинга с франчайзи. Региональные учебные центры на базе учебных заведений курируют все вопросы, касающиеся набора слушателей в регионе по программам франчайзера, обеспечения и организации учебного процесса, взаимодействия со слушателями и государственными образовательными организациями, а также местной администрацией. По поручению франчайзера они принимают оплату за обучение, заявления и другие регистрационные документы от студентов, пересыпают их франчайзеру в указанные сроки, организуют проведение тьюториалов и консультаций для студентов. Также совместно с франчайзером региональные образовательные организации -

франчайзи ведут научно-методическую работу, участвуют в подготовке преподавателей и тьюторов, организовывают их аттестацию.

К особенностям образовательного франчайзинга как формы выхода вуза - инноватора на рынок услуг высшего образования мы относим следующие:

- от вуза – франчайзера образовательным организациям - франчайзи (как правило, вузам и колледжам) передаются опробированная система обучения и положительно оцениваемая рынком инноваций;

- сторонами франчайзинга используются только официальные, терминологически единые юридические соглашения и организационно-финансовые договоренности;

- франчайзером устанавливаются единые стандарты вузовской подготовки специалистов в вузах – франчайзи, используются единые образовательные программы, производится контроль над качеством их исполнения;

- в рамках инновационного франчайзингового взаимодействия высших учебных заведений неизбежно осуществляется реализация программ по повышению квалификации профессорско-преподавательского состава;

- в случае включения во франчайзинговые взаимоотношения учебных заведений среднего профессионального образования (главным образом, колледжей) происходит включение в их учебные планы университетских предметов с четкой ориентацией на высшее университетское образование;

- возможность использования средств расширения и распространения доступа к высшему университетскому образованию, прямого взаимодействия университетов, колледжей и школ в соответствии с образовательными потребностями региона;

- акцент на гарантии качества преподавания, гибкость в составлении расписания и способов преподавания с учетом интересов студентов;

- сближение высшего и послевузовского образования, что дает большие возможности совершенствования специалистов.

В российской высшей школе развитие образовательного франчайзинга связано с внедрением методов дистанционного обучения, как нового направления развития системы образования. Под дистанционными франчайзинговыми технологиями подразумевается совокупность методов и средств обучения, позволяющая осуществлять целенаправленное методическое руководство

учебно-познавательной деятельностью лиц, находящихся на расстоянии от образовательного центра с требуемым качеством.

Организация образовательного франчайзинга предполагает использование следующих организационных инновационных форм образовательной деятельности.

Во-первых, занятия по отдельным курсам учебного заведения франчайзи, которые соответствуют учебной программе франчайзера, проводятся профессорами-тьюторами. После изучения каждого отдельного курса обучаемые сдают экзамен тьютору, который засчитывается как сданный экзамен у франчайзера. В конечном счете, после выполнения учебного плана на основе сданных в установленном франчайзером порядке экзаменов слушателю, обучающемуся у франчайзи, выдается документ об образовании франчайзера. То есть в рамках образовательного франчайзинга гарантию качества курса предоставляет франчайзер, выступая экспертом и контролером в этой области.

Во-вторых, преподаватели головного вуза – франчайзера, которые являются владельцами исключительных прав на авторские инновационные программы и технологии, могут продвигать их на новые сегменты образовательного рынка (то есть там, где действуют вузы или колледжи – франчайзи).

Такая передача авторских прав могла быть осуществлена с различной полнотой в разных ситуациях.

Полная передача прав подразумевает право зачислять студентов для обучения по какой-либо программе, оценивать их знания, принимать экзамены и выдавать документы о соответствующей квалификации.

Частичная передача подразумевает переуступку авторами – разработчиками инновационных программ и педагогических технологий часть прав: например, реклама программы и ее продвижение на рынок, привлечение студентов или преподавателей и пр.

Благодаря этим соглашениям региональные учебные заведения, даже не получив полное право доступа к авторским образовательным инновациям, сконцентрированным в головном вузе, будут способны предложить учащимся более широкий спектр высококлассных программ, которые они сами не были бы способны разработать.

В-третьих, наиболее перспективными формами инновационной деятельности вуза в рамках образовательного франчайзинга нам видятся кейс- и сетевые образовательные технологии дистанционного обучения.

При обучении по модели «кейс-технологии» обучающиеся могут зачисляться в число студентов либо в вузе - франчайзера, либо в ближайшем к его месту жительства учебном заведении - франчайзи. Процесс обучения включает в себя

самостоятельное изучение под руководством тьютора и выполнение контрольных заданий в виде тестов по каждому разделу учебного курса, оформленного в виде их авторских учебных пособий. Процесс обучения начинается вводным однодневным семинаром, проводимым на территории учебного заведения - франчайзи по соответствующему учебному курсу. Очные консультации тьютора происходят с периодичностью один раз в неделю. В период самостоятельного изучения обучающийся может консультироваться с тьютором при помощи телефона, телефакса, электронной почты и других возможных средств связи. По окончании изучения каждого из разделов учебно-практического пособия студенты самостоятельно выполняют тренировочные задания для самопроверки и комплексное задание в виде теста. Процесс обучения заканчивается итоговым однодневным семинаром, проводимым учебным заведением - франчайзи. Экзамен проводится в традиционной для высшей школы письменной или устной форме с оформлением экзаменационного листа, подписываемого учащимся и тьютором.

Сетевая технология предполагает обучение с использованием сети Интернет.

Желающий обучаться должен оформить представленные в электронном виде документы и отправить их в вуз-франчайзер посредством электронной почты, одновременно пересылая оригинальные документы по почте или вручая их лично.

После прохождения всех вступительных испытаний и оплаты обучения студент получает пароль для санкционированного доступа к сетевой электронной библиотеке и закрепляется за определенным тьютором для индивидуальных консультаций, сдачи промежуточных тестов и экзамена.

Таким образом, организация основанного на Интернет обучении в учебном заведении – франчайзи включает в себя самостоятельное изучение учебно-методических материалов сетевой электронной библиотеки, выполнение контрольных заданий и консультации по электронной почте. По окончании изучения всех разделов курса студент допускается к экзамену.

Главное отличие обучения в рамках франчайзинга с использованием Интернет от дистанционного Интерент-образования в чистом виде в том, что обучающийся согласовывает с головным вузом-франчайзером вуз или колледж-франчайзи, в котором будут созданы условия для аттестации.

Разработка практических рекомендаций по внедрению инновационных форм образовательного взаимодействия вузов и предприятий бизнеса была реализована нами в Кузбасском государственном техническом университете (КузГТУ) на базе Высшей школы предпринимательства, которая представляет собой инновационную форму

профессионального повышения квалификации, созданную на базе кафедры экономической теории. Руководствуясь принципами непрерывного профессионального образования и модульности учебных планов при формировании программы подготовки слушателей Высшей школы предпринимательства в течение одного года, мы взяли за основу принцип образовательного учреждения франчайзера. Он предоставлял комплекс услуг образования по следующим программам:

- профессиональной подготовки и переподготовки специалистов на базе высшего, а также среднего профессионального образования по предпринимательству - самостоятельно;
- представления образовательной франшизы преподавателям, ведущим курсы внутри фирменного обучения непосредственно на предприятиях бизнеса (которые, таким образом, для Высшей школы предпринимательства – франчайзера, - становятся франчайзи);
- дополнительного профессионального образования (начальной профессиональной подготовки и лицейского класса) – предоставление франшизы на подготовку предпринимателей заинтересованным учреждениям среднего профессионального образования.

В целом комплекс услуг, который был предложен в рамках такой рыночно-ориентированной образовательной инновации, как франчайзинговая деятельность высшей школы предпринимательства при КузГТУ, включал в себя, помимо образовательных, еще ряд услуг. Эти дополнительные услуги, напрямую связанные с реализацией на образовательном рынке инноваций, были разделены на две группы.

1. Образовательные услуги, носящие единичный характер:

- организационное сопровождение становления оказания услуг Высшей школы предпринимательства - франчайзи;
- первоначальное обучение и подготовка работников в области управления образовательным процессом в рамках франчайзинга, особенно при использовании Интернет-доступа обучаемых к информационным образовательным ресурсам франчайзера;
- техническая и правовая поддержка франчайзи, приведение их информационной базы в соответствие с требованиями головного вуза – франчайзера.

□ Авторы статьи:

Журавская
Нина Тимофеевна
– канд.пед.наук., директор УМЦ
довузовской подготовки КузГТУ
(г. Кемерово).
Тел. 3842-39-63-65

Журавский
Михаил Юрьевич
– канд.экон.наук., доц.каф.
экономической теории
Тел. 3842-39-63-94

2. Образовательные услуги, носящие регулярный характер:

- мониторинг образовательной деятельности франчайзи, что позволяет своевременно выявлять негативные тенденции и принимать меры по их преодолению;
- административная поддержка (по рекламе, управлению, бухучету, маркетингу образовательных услуг и т.д.);
- подготовка и сертификация тьюторов, как для головного вуза – франчайзера, так и непосредственно для франчайзи (т.е. местных тьюторов);
- разработка и предоставление учебно-методического материала образовательным учреждениям - франчайзи;
- содействие в проведении региональных исследований проблем профессионального образования и разработка практических рекомендаций по маркетингу образовательных инноваций на рынке того региона или города, в котором осуществляется действие франчайзи;
- содействие и разработка методических рекомендаций по учебным курсам, учитывающих экономические, социальные, образовательные, демографические и др. особенности того региона, в котором франчайзи предоставляет образовательные услуги;
- поддержка в осуществлении научных исследований и разработок педагогов, работающих в вузах и колледжах – франчайзи, в рамках научных школ вуза – франчайзера.

В итоге анализа рыночных требований инновационного процесса в вузе мы пришли к следующему выводу.

Основные функции инновационной деятельности в вузе на образовательном рынке включают в себя: формирование стратегической и оперативной основы концепции вузовской инноватики, планирование ее реализации и создание системы коммуникаций для внедрения и освоения образовательного новшества, формирование новых сегментов образовательного рынка. Одной из самых перспективных форм выхода вузов на образовательный рынок с инновациями является франчайзинг.