

**КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ
ПРОВИЗОРА К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Адзиенко Всеволод Леонидович, доктор медицинских наук, профессор

Пятигорский медико-фармацевтический институт – филиал государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Волгоградский государственный медицинский университет»

357538, Ставропольский край, г. Пятигорск, просп. Калинина, 11

E-mail: adzhienko@yandex.ru

Попова Екатерина Александровна, кандидат фармацевтических наук, преподаватель

Пятигорский медико-фармацевтический институт – филиал государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Волгоградский государственный медицинский университет»

357538, Ставропольский край, г. Пятигорск, просп. Калинина, 11

E-mail: pea1808@mail.ru

Котовская Оксана Вениаминовна, кандидат социологических наук, преподаватель

Пятигорский медико-фармацевтический институт – филиал государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Волгоградский государственный медицинский университет»

357538, Ставропольский край, г. Пятигорск, просп. Калинина, 11

E-mail: oksana.kotovskaya@mail.ru

В данной статье приводятся применяемые методы преподавания предмета «Экономическая теория» с позиции компетентностного подхода к обеспечению качества подготовки провизоров. Кроме традиционных методов обучения студентов используются инновационные – деловые игры. Подробное описание деловой игры «Предпринимательская идея» приведено в работе.

Ключевые слова: компетентностный подход, деловая игра, предпринимательская идея

**COMPETENCE APPROACH IN ENSURING THE QUALITY OF TRAINING
OF THE PHARMACIST TO USE ECONOMIC KNOWLEDGE
IN PROFESSIONAL ACTIVITY**

Adzhenko Vsevolod L., D.Sc. (Medical), Professor

Pyatigorsk Pharmaceutical Institute – a branch of the State Budget Institution of Higher Professional Education «Volograd State Medical University»

11 Kalinin Ave., Pyatigorsk, 357538, Stavropol territory

E-mail: adzhienko@yandex.ru

Popova Ekaterina A., Ph.D. (Pharmaceutical), lecturer

Pyatigorsk Pharmaceutical Institute – a branch of the State Budget Institution of Higher Professional Education «Volograd State Medical University»

11 Kalinin Ave., Pyatigorsk, 357538, Stavropol territory

E-mail: pea1808@mail.ru

Kotovskaya Oksana V., Ph.D. (Sociological), lecturer

Pyatigorsk Pharmaceutical Institute – a branch of the State Budget Institution of Higher Professional Education «Volograd State Medical University»

11 Kalinin Ave., Pyatigorsk, 357538, Stavropol territory

E-mail: oksana.kotovskaya@mail.ru

This article describes the methods of teaching the subject "Economic theory" from the perspective of the competence-based approach to quality assurance training of pharmacists. In addition to traditional teaching methods students use innovative - business game. Detailed description of the business game "Business idea" is given in the work.

Keywords: competence approach, business game, business idea

В настоящее время в образовательных учреждениях России проводятся работы по созданию систем качества образовательного учреждения на основе международных и государственных Стандартов ИСО серии 9000 (Стандартов Международной Организации Стандартизации –

ISO) и стандартов и рекомендаций для гарантии качества высшего образования в европейском пространстве (ENQA).

Особое звучание в создавшихся условиях получает идея построения модели компетентностного подхода в обеспечении качества подготовки провизора к использованию экономических знаний в профессиональной деятельности, которая должна определяться в соответствии с требованиями ИСО как совокупность приобретенных профессиональных и личностных качеств, обуславливающих способность удовлетворять устанавливаемым федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования, ожидаемым потребностям обучающегося и всего общества.

В процессе подготовки специалистов-провизоров в рамках преподавания курса «Экономическая теория» должны быть сформированы умения анализировать экономические проблемы и общественные процессы, быть активным субъектом экономической деятельности и владения навыками использования экономических знаний при осуществлении эффективной фармацевтической деятельности.

Для осуществления данной цели лекционный материал предоставляет студентам информацию по широкому кругу вопросов, охватывающих общие вопросы экономики, микроэкономику, макроэкономику и мировую экономику. Лекции ориентированы на изучение важнейших научных положений, оценивая ситуации, складывающиеся в те или иные периоды, сравнение концепций разных научных школ и направлений экономической теории, а также уяснение экономической терминологии. Ориентация на российскую проблематику предполагает уделять повышенное внимание примерам реализации теоретических закономерностей в экономике и фармацевтической отрасли, в частности. Каждая тема включает вопросы, связывающие теоретические положения с актуальными проблемами фармации в России.

На основе лекционного материала проводятся семинарские занятия. В ходе проведения семинарских занятий студентам необходимо выполнять упражнения, решать тесты и задачи, что позволяет не только оценить степень подготовки студента по данной теме, но и в процессе обсуждения увидеть глубину понимания рассматриваемых проблем, их оценочные суждения, умение анализировать, делать обобщения. В результате таких тренингов студенты пытаются практически осмыслить изучаемые вопросы и сделать собственные выводы, что позволяет сформировать собственную точку зрения студента на экономические, политические и общественные события.

Помимо традиционных методов обучения на курсе «Экономическая теория» используются инновационные – деловые игры.

Деловые игры выгодно отличаются от других методов обучения тем, что позволяют обучающимся быть причастными к функционированию систем, дают возможность им как бы «прожить» некоторое время в изучаемой проблеме. При этом необходимо отметить, что деловые игры не подменяют традиционные методы обучения, а рационально их дополняют.

Деловая игра – это своеобразный спектакль экономических взаимоотношений, в котором правила игры могут быть различными в зависимости от тех конечных целей, которые должны быть достигнуты в процессе игры.

Применение деловых игр повышает интерес к учебным занятиям вообще и к тем проблемам, которые моделируются и разыгрываются в их процессе. Растет познавательность в процессе обучения – студенты получают и усваивают большое количество информации, основанной на примерах конкретной действительности, что способствует приобретению участниками игры навыков принятия решений.

В настоящее время специально для студентов фармацевтической академии разработаны и используются четыре деловых игры, которые отражают специфику функционирования фармацевтической отрасли: «Введение в предмет», «Экономический кругооборот», «Конкуренция», «Предпринимательская идея». Проспект деловой игры «Предпринимательская идея» приведен ниже.

Проспект деловой игры «Предпринимательская идея». Деловая игра «Предпринимательская идея» разработана для преподавателей вузов. Она может быть использована на практических занятиях студентов экономического, фармацевтического, медицинского профилей, а также слушателей факультетов повышения квалификации руководящих работников и специалистов.

Данная учебная деловая игра является имитационной, т.к. в ней моделируется предпринимательская идея организации предпринимательской структуры в фармацевтической отрасли.

Целью игры является закрепление и активизация основных понятий лекционного материала по теме «Предприятие и собственность»; получение комплексного представления о

предпринимательстве как о сложной динамической системе; выработка начальных навыков делового общения; формирование предпринимательского образа мышления.

В микроэкономическом анализе главным объектом является фирма. В современной экономике фирмы производят основную массу товаров и услуг. Их функционирование обеспечивают предприниматели. Предпринимательские способности – это экономический ресурс, в состав которого следует включать, прежде всего, предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую этику и культуру.

Предприятия (фирмы) представляют собой самостоятельные хозяйственные единицы разных форм собственности, объединившие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности. Под последней понимается деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц физических и юридических, которая должна приносить предприятию коммерческую выгоду, а именно прибыль. Конечной целью деятельности фирмы является укрепление ее позиции на рынке и прежде всего за счет максимизации прибыли.

Цель максимизации денежной прибыли является, безусловно, определяющей в условиях совершенной конкуренции. В условиях несовершенной конкуренции извлечение максимальной прибыли дополняется, уточняется, ограничивается или даже иногда замещается другим целевыми установками фирмы, прежде всего такими, как максимизация валовой выручки (продаж) при обеспечении удовлетворительного объема чистой выручки (прибыли); максимизация темпов роста валовой выручки (продаж); выход на новый рынок, сохранение или увеличение имеющейся доли рынка.

Характер целевых установок предприятия определяется состоянием экономики в целом, тенденциями развития конкретной отрасли, к которой относится его деятельность, и характером конкуренции в ней, а также стадией цикла жизни самого предприятия.

Цикл жизни предприятия (фирмы) – это определенный период времени, в течение которого оно обладает жизнеспособностью на рынке. Типичная модель жизненного цикла предприятия представлена четырьмя стадиями (выход на рынок, рост, зрелость, упадок), каждая из которых характеризуется определенным соотношением объема продаж и прибыли. Первая стадия характеризует собственно процесс создания и становления предприятия, за которым стоят определенные начальные вложения капитала. Целевая установка на этой стадии – выход на рынок, обеспечение стартового уровня продаж. На второй стадии цикла жизни предприятие проводит активную рыночную экспансию, наращивает темпы роста продаж. Целевой установкой является расширение производственных мощностей, захват рынков. На третьей стадии в центре стоит максимизация валовой выручки, рост прибылей. Целевая установка – борьба за удержание своей доли рынка, рост производственных мощностей отходит на второй план по сравнению с сокращением издержек. На четвертой стадии происходит снижение объемов продаж и вместе с ним сокращение прибыли вплоть до возникновения убытков (результаты коммерческой деятельности предприятия становятся отрицательными). На этой стадии единственной целью предприятия становится либо продолжение его операций в течение определенного периода времени для минимизации убытков, либо выживание на рынке (сохранение его жизнеспособности) с последующим использованием его ресурсной базы для новой рыночной экспансии.

Минимизация убытков является оборотной стороной максимизации прибыли как одной из целей деятельности предприятия. Эти два понятия неразрывно связаны между собой. Однако следует отметить, что, будучи ориентированной на высокий положительный результат, в краткосрочном плане фирма может переживать менее успешные периоды своей деятельности. Речь идет о финансовых потерях, возникновение которых напрямую связано с рисками, сопровождающими предпринимательскую деятельность.

Для достижения этих целей фирмы осуществляют концентрацию и централизацию производства и капитала.

Концентрация производства – процесс сосредоточения вещественных и личных факторов производства и объемов производства на крупных предприятиях. Для определения уровня концентрации производства используется комплекс показателей: доля разных по величине предприятий в объеме выпускаемой продукции (основной показатель), численность рабочих, стоимость основных фондов предприятия, мощность энергетических установок, потребление электроэнергии. В результате концентрации производства появляются возможности значительного снижения издержек производства, роста его эффективности и прибыльности. Концентрация производства тесно связана с концентрацией капитала, создает его технологическую основу, способствует становлению монополий. В условиях господства административно-командных методов управления экономикой концентрация производства зачастую сводилась к сверхконцентрации, гигантомании, что снижало эффективность общественного производства. Современная рыночная экономика требует более гибкого подхода к определению размеров предприятия. В ряде отраслей и сфер

национального хозяйства, в т.ч. и связанных с новейшими технологиями, более эффективными становятся технически оснащённые мелкие и средние предприятия. Одной из важнейших задач радикальной экономической реформы является обеспечение эффективной концентрации производства и капитала, сочетающей крупное производство с небольшими предприятиями, способными быстро реагировать на изменяющиеся общественные потребности.

Централизация производства и капитала – увеличение размеров капитала в результате объединения или слияния ранее самостоятельных предприятий и капиталов. Часто совершается путём поглощения крупными предприятиями более мелких и слабых конкурентов. Необходимость централизации вызвана тем, что размеры индивидуального капитала и предприятий недостаточны для организации производства в особо крупных масштабах и объединение нескольких предприятий и капиталов позволяет умножать экономические и финансовые ресурсы. Централизация капитала является одной из форм концентрации капитала наряду с накоплением прибыли (концентрации в узком смысле).

Подавляющее большинство современных крупных капиталов имеют акционерную форму (корпорации). Они объединяют в своём составе множество предприятий, причём причины такого объединения могут быть самые различные. Например, современный концерн объединяет предприятия и их капиталы различных отраслей промышленности, связанные между собой технологически; в него входят также предприятия торговли, сферы услуг, финансового и страхового бизнеса, научных исследований и разработок и т.д. Цель такого объединения – использовать преимущества вертикальной и горизонтальной интеграции, стремление не зависеть от конъюнктурных колебаний рынка, диктовать цены, определять политику.

Другие формы централизации капитала – это общество на паях (компании); объединения для проведения совместных экономических акций (консорциумы); совместные предприятия (здесь разные капиталы объединяют лишь часть капитальной стоимости, что позволяет им сохранять хозяйственную обособленность и одновременно использовать эффект объединения).

Любое предприятие выполняет следующие функции: определяет и удовлетворяет нужды потребителя; организует производство товаров или услуг; распределяет доходы; осуществляет инвестиции для развития производства.

Для успешного функционирования на рынке предприниматель должен иметь о нем достоверную и обстоятельную информацию, которая требует больших издержек, называемых трансакционными (лат. *transactio* – сделка).

Способом снизить эти затраты является организация фирмы, в которой трансакции оказываются дешевле. Считается, что фирмы возникают в ответ на дороговизну рыночной координации. Основной рабочий инструмент фирмы – это ее конкурентная стратегия. Под ней понимается механизм реализации конкурентного преимущества фирмы. Конкурентное преимущество – это ценовые и качественные характеристики продукции фирмы, которые выгодно отличают ее от конкурентов и обеспечивают устойчивое положение на рынке.

Предприятия, как правило, группируются по ряду существенных признаков: формам собственности, размерам, характеру деятельности, отраслевой принадлежности, доминирующему фактору производства, правовому статусу.

В зависимости от содержания деятельности различают следующие виды предпринимательства: производственное; финансовое; посредническое; страховое.

В зависимости от формы собственности предпринимательство делится на государственное и частное. Удельный вес этих двух секторов в национальной экономике подвижен: при национализации границы государственного предпринимательства расширяются, приватизация их сужает.

Наиболее развитой формой предприятия является АО, наиболее устойчивой – полное товарищество, наиболее безопасной – ООО, наиболее замкнутой – НПАО, наиболее открытой – ПАО.

Конкурентоспособность фирмы – это ее реальная и потенциальная способность изготавливать и реализовывать товары и оказывать услуги, которые по ценовым и неценовым (качественным) характеристикам более привлекательны, чем товары и услуги других фирм-конкурентов.

Эффективным методом анализа главных направлений конкурентной борьбы на рынке является модель основных конкурентных сил, влияющих на положение фирмы: конкурентной силы других поставщиков аналогичной продукции, фирм – потенциальных конкурентов, фирм – поставщиков товаров-заменителей, а также конкурентных позиций поставщиков ресурсов и покупателей продукции.

Характер предпринимательского потенциала России обусловлен внешними и внутренними факторами, влияющими на состояние российской экономики, а также исторической, национальной, геополитической, культурной спецификой.

Сценарий игры «Предпринимательская идея»

1 этап. Формирование команд, назначение экспертов (3–5 мин.).

2 этап. Выдача заданий на конструирование предпринимательской идеи (20–25 мин.).

Содержание задания

Предпринимательский проект

Командам необходимо путем накопления, анализа и отбора предложений сформулировать идею создания фармацевтической фирмы, выбрать ее организационно-правовую форму. Фирма должна иметь элементы новизны производства и/или распространения продукции, а также командам необходимо определить сегмент рынка и эффективность проекта (условно). Предположительно команды обладают необходимыми денежными средствами для реализации предпринимательского проекта.

Таблица 1

Критерии оценок

| Критерии | Баллы | Команда 1 | Команда 2 | Команда 3 | Команда 4 |
|--------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Возможность осуществления идеи | 0–3 | | | | |
| Степень новизны | 0–3 | | | | |
| Эффективность | 0–2 | | | | |
| Сумма | | | | | |

3 этап. Выдача заданий на определение ошибки в утверждениях (10–15 мин.).

Содержание задания

Верно / Неверно

Командам необходимо проанализировать утверждения с запланированными ошибками; выявить и откорректировать ошибки в утверждениях.

1. Основу рыночно экономики составляют: частная собственность на средства производства, свободное ценообразование, конкуренция производителей, свободное предпринимательство.
2. В рыночной экономике вопрос о том, какие товары и услуги должны производиться, в конечном итоге решают потребители.
3. Венчурные фирмы относятся к коммерческому предпринимательству.
4. В процессе своей деятельности предприниматель действует в угоду потребителю.
5. Государство по отношению к предпринимательству выступает в качестве «стороннего наблюдателя».
6. Предпринимательство – это инновационная деятельность, связанная с риском.
7. Предпринимательство – это способность особым образом комбинировать факторы производства.
8. Предпринимательский процесс начинается с поиска средств для реализации проекта.
9. Социальная цель предпринимательства – удовлетворение потребностей потребителей и устранение дефицита товаров и услуг.
10. Эффективность предпринимательской фирмы ниже чем на государственных предприятиях.

Таблица 2

Критерии оценок

| Критерии | Баллы | Команда 1 | Команда 2 | Команда 3 | Команда 4 |
|--------------------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Выявление ошибки | 0–2 | | | | |
| Внесение корректив | 0–2 | | | | |
| Сумма | | | | | |

4 этап. Составление экономических терминов из предложенных слов (10–15 мин.).

Содержание задания

Экономический словарь

Командам необходимо назвать экономические термины по буквам, составляющим следующие слова: *фирма, закон, налог, рента*.

Таблица 3

Критерии оценок

| Критерии | Баллы | Команда 1 | Команда 2 | Команда 3 | Команда 4 |
|--|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Количество экономических терминов | Кол-во терминов | | | | |
| Количество терминов, относящихся к данной теме | 1–2 (за каждый термин) | | | | |
| Сумма | | | | | |

5 этап. Подведение итогов.

Таблица 4

| Подведение итогов | |
|-------------------|--------------|
| № команды | Сумма баллов |
| Команда 1 | |
| Команда 2 | |
| Команда 3 | |
| Команда 4 | |

Инструкции игрокам

Игра проводится в одной учебной группе, длительность проведения – два академических часа.

Деловая игра состоит из 5 этапов: формирование команд, назначение экспертов; предпринимательский проект; верно / неверно; экономический словарь, подведение итогов.

На этапе формирования команд ведущий (преподаватель) предлагает студентам делегировать двух человек в экспертный совет. Затем, из числа наиболее активных студентов руководителем (администратором) игры назначаются капитаны, которые самостоятельно набирают команды. Далее, участники выбирают название команды («фирмы»).

Экспертам выдается сценарий игры и критерии оценок для каждого этапа.

Этап «Предпринимательский проект» состоит в определении идеи создания производственной или коммерческой фирмы в рамках фармацевтической отрасли, выбора организационно-правовой формы и его обоснования. Обязательным условием является применение инновации в деятельности проектируемой фирмы, определение конкурентов, потенциальных потребителей. После представления своего проекта, его сущности и содержания, команды отвечают на вопросы оппонентов из числа других участников игры по поводу реального осуществления проекта, способности рынка воспринять предлагаемую инновацию, реакции конкурентов и т.д.

На этапе «Верно / Неверно» каждая игровая команда должна проанализировать предлагаемые утверждения, в случае определения ошибки откорректировать и дать комментарий (при обсуждении внутри команды). Затем, предложить своим оппонентам без обсуждения найти ошибку в утверждениях, после этого предложить свой вариант.

На этапе «Экономический словарь» команды получают задание на составление экономических терминов из букв, входящих в состав предложенных слов. Наиболее высокую оценку будут иметь термины, относящиеся к данной теме.

В процессе игры каждый эксперт самостоятельно оценивает результаты команд по предлагаемым критериям. На пятом этапе результаты суммируются и оглашаются.

Таблица 5

| Инструкция по проведению игры | | |
|--|---|------------|
| Действия и их последовательность | Краткое содержание | Примечание |
| Определение места изучаемой темы в процессе обучения и ее актуальность | В современной экономике фирмы производят основную массу товаров и услуг. Функционирование фирм обеспечивают предприниматели. Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы – труд, земля, капитал, знание. Инициатива, риск и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост | |
| Обозначение целей игры | Цели занятия: - освоение основных понятий; - развитие коммуникативных умений; - формирование предпринимательского типа мышления | |
| Назначение (выбор) экспертов | Экспертов могут рекомендовать команды или назначать администратор | |
| Формирование команд | Из числа наиболее активных студентов руководителем (администратором) игры назначаются капитаны, которые самостоятельно набирают команды. Далее, участники выбирают название команды («фирмы») | |
| Выдача инструкций игрокам | Каждой команде выдается инструкция, перед каждым этапом игры администратор выдает задание с подробными пояснениями | |
| Подведение итогов игры (выводы, обобщения) | После оглашения результатов экспертами администратор комментирует предпринимательские проекты, вопросы оппонентов, правильность ответов, выделяет наиболее активных игроков и подводит итоги игры | |

Руководство для администратора

Деловая игра «Предпринимательская идея» проводится на основе изложенного лекционного материала по теме «Фирма в системе рыночных связей».

Администратор готовит и предоставляет всем участникам игры методические и инструктивные указания по проведению игры.

В данной деловой игре минимальное число игроков в команде – трое, максимальное – пятеро. Один из игроков выполняет роль капитана команды.

С игрой участники знакомятся в несколько этапов в процессе игры. Возможно начать ознакомление заранее, параллельно с другими занятиями по теме в рамках которой проводится игра.

На первом этапе администратор в общих чертах знакомит участников с игрой. Затем назначаются эксперты и формируются команды, распределяются роли между игроками. Далее администратор передает участникам материалы игры.

Так, каждая команда должна иметь соответствующую инструкцию. Задания командам выдаются администратором в ходе игры.

В заключении администратору необходимо подвести общий итог, дать оценку проведенной игре, обсудить отдельные моменты и положение темы в рамках которой проводилась игра.

Руководство экспертной группе

Экспертам выдается сценарий игры, который включает подробное описание этапов, заданий, эталонных ответов, а также критерии оценок для каждого этапа.

Каждый эксперт самостоятельно оценивает все этапы игры. По окончании основных этапов, эксперты суммируют результаты, оглашают общий итог и комментируют свое решение.

Игра «Предпринимательская идея» снабжена комплектом документации, в состав которого входят: проспект игры, сценарий, инструкции игрокам, руководство администратору, руководство экспертной группе. Проспект игры предназначен для принятия решения о целесообразности проведения игры. При положительном решении этого вопроса рекомендуется назначить администратора игры, который с помощью сценария и руководства администратору определит порядок и последовательность подготовки и проведения игры. Остальные документы игры ориентированы соответственно на игроков и членов экспертного совета. Эти документы передаются названным участникам перед началом деловой игры.

В ходе представленной деловой игры каждый участник может обогатить себя дополнительными знаниями и навыками в процессе решения важных экономических проблем. Под руководством преподавателя происходит коррекция неверных суждений, формирование экономического мышления и поведения студента.

Совокупность применяемых методов преподавания курса «Экономическая теория» позволяет более всесторонне рассматривать изучаемые проблемы, активизируя и вовлекая студентов в учебный процесс. Курс «Экономическая теория» как самостоятельная научная дисциплина имеет огромное значение в познании экономических процессов и явлений, особенно в современной России. Выпускники-провизоры нуждаются в серьезной базе, которая позволила бы осмысливать происходящие перемены, видеть тенденции экономического развития фирмы, отрасли и управлять ими.

Список литературы

1. Дахин А. Н. Моделирование образовательной компетентности / А. Н. Дахин // Вестник педагогических инноваций. – 2007. – № 1. – С. 84–100.
2. Литвиненко М. В. Подходы диагностирования сформированности профессиональной компетентности будущего специалиста / М. В. Литвиненко // Стандарты и мониторинг в образовании. – 2008. – № 2. – С. 38–40.
3. Нугуманова Л. Н. Компетентностный подход в профильном обучении / Л. Н. Нугуманова // Педагогическое образование и наука. – 2008. – № 6. – С. 9–15.
4. Трофимов Е. Ф. Моделирование компетенций персонала как инструмент развития системы менеджмента качества предприятия / Е. Ф. Трофимов, В. А. Голкина // Дополнительное профессиональное образование. – 2007. – № 4. – С. 26–29.

References

1. Dakhin A.N. Modelirovanie obrazovatelnoy kompetentnosti. *Vestnik pedagogicheskikh innovatsiy*. 2007, no. 1, pp. 84–100.
2. Litvinenko M.V. Podkhody diagnostirovaniya sformirovannosti professionalnoy kompetentnosti budushchego spetsialista. *Standarty i monitoring v obrazovanii*. 2008, no. 2, pp. 38–40.
3. Nugumanova L.N. Kompetentnostnyy podkhod v profilnom obuchenii. *Pedagogicheskoe obrazovanie i nauka*. 2008, no. 6, pp. 9–15.
4. Trofimov Ye.F., Golkina V.A. Modelirovanie kompetentsiy personala kak instrument razvitiya sistemy menedzhmenta kachestva predpriyatiya. *Dopolnitelnoe professionalnoe obrazovanie*. 2007, no. 4, pp. 26–29.