

Учебна компания за студенти - иновация в академичното обучение

Даниел Павлов

The focus of the article is on the activity of the Student company at the University of Ruse (Bulgaria) of the Junior Achievement Foundation as an innovation in the academic education. The conclusions are structured using the approach "Learn-Earn-Return" and they argue for some improvements, based on the experience of the Student company. One of the idea is to have deliverables from every discipline as a demonstration of the quality of the academic processes.

Key words: Student company, Junior Achievements, University of Ruse

ВЪВЕДЕНИЕ

През учебната 2007/2008 г Фондация „Джуниър Ачийвмънт“ България организира провеждането на студентски пилотни компании в няколко университета – Лесотехнически университет – София, Русенски университет „Ангел Кънчев“, Софийски университет, Технически университет – Варна, Университет по хранителни технологии (Пловдив). През следващите години и други университети се включват в това начинание и създават „Учебни компании за студенти“. Основен принос на тази инициатива е, че студентите практически преминават през цялостната дейност на предприемачеството – от възникването на идеята през производството и достигайки пазарната ѝ реализация, създавайки съответните организационни взаимоотношения, административни документи и прототип на своята стока или услуга. Бизнес идеята се генерира и селектира от самите студенти и те определят посоката на своите действия. Сама по себе си това е иновативна форма за обучение на студенти.

Целта на настоящата разработка е да представи основни моменти в дейността на Учебната компания за студенти при Русенския университет и да формулира конкретни предложения за подобряване качеството на учебния процес.

ИЗЛОЖЕНИЕ

1. Учебни компании за студенти към Русенския университет

Формирането на учебни компании за студенти е свързано с привличане на студенти от различни специалности, тъй както всяка фирма наема персонал с различни професии. Русенският университет е съставен от 8 факултета и два филиала, което дава възможност за окомплектоване на студентски екипи от различни области на висшето образование. В Табл.1 са представени учебните компании за студенти по години. В периода 2008-2013 са привлечени студенти от общо 5 факултета, като най-много са студентите от Факултет „Бизнес и мениджмънт“ (предимно от специалността „Стопанско управление“), следвани от Аграрно-индустриалния факултет (основно от специалността „Промислен дизайн), Факултет „Природни науки и образование“ (специалност „Информатика и информационни технологии в бизнеса“), Юридически факултет и Факултет „Електротехника, електроника и автоматика“.

При първите три учебни компании студентите разработват и изработват прототип на продукта, който предлагат на пазара:

- Учебната компания „Фат Бърнър“ произвежда велостол, наречен „Чудовище“;
- Учебната компания „Великолепната седмора“ произвежда електрически ръкавици;
- Учебната компания „Вероник козметикс“ произвежда козметична четка за коса.

Въз основа на натрупания опит се стига до извода, че е по-добре студентите от ФБМ да привличат студенти от другите факултети, които вече са разработили прототипи на своите изделия с търговски вид:

- Учебната компания „ЛОСТ“ разработва бизнес план за комерсиализация на огледален люлеещ се шезлонг за двама;
- Учебната компания „Воден свят“ разработва бизнес план за комерсиализация на водна сграда;
- Учебната компания „Еуфория“ разработва игра от типа на Судоку, която работи с операционната система „Android“.

Таблица 1. Участие на студенти в Учебната компания за студенти на фондация Джунйър Ачийвмънт към Русенския университет по години.

Факултет на РУ	ФБМ	АИФ	ФПНИ	Право	ЕЕА	Всичко
Брой студенти по години						
2007/2008 „Фат Бърнър“ . <i>Отличие: Награда за иновативност, връчена от Майкрософт България по време на националното състезание на Пилотните студентски компании.</i>	7	-	-	-	-	7
2008/2009 „Великолепната седморка“	4	1	-	1	2	8
2009/2010 „Вероник козметикс“	6	-	-	-	-	6
2010/2011 „ЛОСТ“ <i>Отличие: Грамота за отличие и плакет, връчени от Фондация Junior Achievement.</i>	5	1	-	-	-	6
2011/2012 „Воден свят“	4	3	-	1	-	8
2012/2013 „Еуфория“	3	-	3	1	-	7
Всичко:	29	5	3	3	2	42

2. Бизнес консултанти в подкрепа дейността на учебните компании

В своята дейност учебните компании за студенти към Русенския университет получават съдействие от бизнес консултанти, сред които:

- Андрей Андреев, Директор на МИС ООД, гр. Русе
- Ахим Ингер, Управител на ХАУЗ СИСТЕМС ЕООД, гр. Русе
- Боряна Манолова, Председател КРИБ-Русе и Управител на “М-газ” АД, гр. Русе
- Елеонора Николова, депутат в 40-то Народно Събрание
- Емилиян Енев, Управител www.infozone.bg
- Ирена Колева, моделиер-дизайнер, гр. Русе
- Койчо Митев, Управител PATENT SERVICE
- Нина Крушева, Управител “Доминекс Про” ЕООД, гр. Русе
- Ния Милева (Булатова), Производствен директор на САНА ЕТ, гр. Русе
- Пламен Андреев, Антони Реклама ЕООД
- Петя Божидарова, експерт Програми и проекти към РТИК, гр. Русе
- Светослава Ениманева, Лазарета ЕООД, гр. Русе

Бизнес консултантите подпомагат студентите със съвети в различните функционални направления от дейността на учебната компания. Срещите се провеждат на територията на Русенския университет, в работните офиси и помещения на бизнес консултантите, в т.ч. и сградата на Народното събрание.

Таблица 2. Срещи на студентите от учебните компании (по години)

2007/2008 „Фат Бърнър“  Посещение в Парламента при Елеонора Николова и Боряна Манолова	2008/2009 „Великолепната седморка“  Посещение в САНА ЕТ при Ния Милева (Булатова)
2009/2010 „Вероник козметикс“  Среща с Нина Крушева в „Доминекс Про“ ЕООД	2010/2011 „ЛОСТ“  Среща с Ахим Ингер ХАУЗ СИСТЕМС
2011/2012 „Воден свят“  Среща с Койчо Митев PATENT SERVICE	2012/2013 „Еуфория“  Среща с Росен Плевнелиев Президент на Република България

Някои от бизнес консултантите се срещат с повече от 3 учебни компании. Дейността на учебните компании приключва с участие в национално състезание, което ежегодно привлича десетки екипи, съставени от ученици или студенти.

3. Натрупан опит

Учебната компания за студенти към Русенския университет се провежда като извънкласна дейност. Менторът и бизнес консултантите изказват мнение, а студентите са тези, които вземат решение чрез консенсус. Неформалната среда позволява интензивен обмен на идеи между студентите. Въз основа на натрупания опит може да се посочат следните предизвикателства:

1/ Изготвяне на нов продукт или ползване на вече разработен в упражненията на дисциплина. Опитът на първите три учебни компании е насочен към изработване на уникален продукт. Ограниченото време и липсата на специализирани технически умения у студентите, както и достъпът до адекватни производствени мощности, възпрепятстват студентите да разработят продукт с нужния търговски вид. При вторите три учебни компании студентите доразработиха продукти, които преди това са били обект на изработване в дисциплина от тяхната специалност. Този подход се наблюдава и в повечето учебни компании в другите български университети.

2/ Екипът на учебната компания да е и от различни факултети. По подобие на реална фирма и тук възниква необходимостта за компетенции в различни направления. Студентите от различните специалности взаимно се допълват като работят заедно и по-добре разбират приложението на своята професия. Техните обединени и синхронизирани усилия се явяват фактор за професионално екипно развитие и водят до сплотяване на екипа – различието събира.

3/ Привличане на студент от друг факултет е трудна задача, защото се изисква студентите да представят не претенции, а компетенции чрез свои разработки. Поставят си въпроса „Какво сте направили по някоя дисциплина?“, което повдига темата за замисъла и ефективната организация на учебния процес: какво студентите от всички факултети правят в упражненията; как се измерва видимия резултат (**deliverables**) от тази им работа в упражненията? Например по дисциплините, свързани с Планиране или Предприемачество студентите разработват бизнес план, с който участват в конкурса „Разработване на бизнес план“ към Русенския университет, а от 2013 г като формуляр за бизнес план се ползва бланката на Intel Business Plan Challenge Competition и студентите имат възможност да участват в това глобално състезание с награден фонд.

4/ Популяризиране на резултатите (dissemination of the deliverables) от упражненията: могат ли те да бъдат включени в рекламната кампания за набиране на кандидат-студенти; доколко те подпомагат връзката „бизнес-университет“; доколко те подпомагат развойната дейност на университета; deliverables като измерител за качеството на учебния процес.

5/ Места за срещи и дискусии. Интердисциплинарния характер на учебната компания предполага, че студентите ще се срещат в извънаудиторно време. Кои помещения са удобни за такива срещи? В библиотеките, където освен индивидуална (мълчалива) подготовка, може да се предоставя достъп на студентите и до помещения за групова (шумна) подготовка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основавайки се на правилото “learn, earn, return”, може да се обобщи:

Learn. В резултат от дейността на учебните компании за студенти се натрупаха опит и знания по организиране на студентски екипи от различни специалности. Доказа се, че едно от богатствата на Русенския университет е многообразието на факултети, което дава възможност на студентите да си взаимодействат и повишават качеството на своята академична подготовка.

Earn. Натрупа се положителен опит в няколко направления:

- самочувствие на студентите;
- връзка „бизнес-университет“;

- опит в национални състезания за студенти;
- крачка към участие към глобални състезания за студенти;
- участие на екипите в пресконференции, радио и телевизионни предавания;
- менторски опит при организиране дейността на екипи от няколко факултета.

Тези направления показват ползата от учебната компания, чиито нива на развитие са резултат от качеството на обучение в Русенския университет.

Return: това, което натрупаният опит от дейността на учебната компания „връща“ на Русенския университет, е в няколко направления:

1/ Въвеждане в аудиторната заетост на инициативи, които са отработени чрез извън аудиторна дейност:

- при разработването на бизнес план по дисциплини, свързани с Планиране или Предприемачество, се ползва ползва формуляра на Intel Business Plan Challenge Competition и студентите да имат възможност да депозират своите разработки пред Intel и Berkeley University;

- поставяне на изискване пред студенти от професионалното направление „Администрация и управление“ при разработването на своите бизнес планове да привлекат студенти от други факултети като ползват техните експертни мнения и подобряват качеството на своите разработки;

2/ Организиране дейността на упражненията с цел изработване на измерими резултати по всяка дисциплина (*deliverables*), чрез които да се представя качеството на учебния процес и развойната дейност;

3/ Популяризиране на *deliverables* както в университета, така и сред заобикалящата го среда – фирми, институции, кандидат студенти, спомоществатели и други, като реклама на качеството на учебния процес;

4/ С цел за повишаване качеството на учебния процес е необходимо да се обособят помещения със свободен достъп на територията на Русенския университет за екипна (немълчалива) подготовка на студентите в допълнение на тяхната индивидуална (мълчалива) библиотечна подготовка.

Формулираните предложения в “Return” могат да получат широко приложение, ако се осъществи качествена промяна на нормативните документи, които регламентират организацията на учебния процес и/или се проведе реална промяна на системата на трудовите възнаграждения на академичната общност.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Павлов, Д. Трета генерация университет – стратегия за развитие на военната академична общност. В: Сборник доклади научно направление „Социални, стопански и правни науки“, Годишна университетска научна конференция с международно участие 23-24.06.2011, том 4., Велико Търново, Национален Военен Университет „Васил Левски“, 2011, стр. 89-100, ISBN 1314-1937.

[2] Pavlov, D., Johan G. Wissema, Vasil B. Penchev, Yavor D. Dimitrov. *The University of Ruse: following the 3GU concept*. IN: Case studies book on Entrepreneurship and Innovation & Business creation and management. STARTENT project., Rousse, Rousse University, 2011, pp. 36-47, ISBN 978-954-712-517-9.

[3] ЦНП. Учебна компания за студенти към фондация „Джуниър Ачийвмънт България“ към РУ „Ангел Кънчев“, http://nis.uni-ruse.bg/uchebna_kompania/

За контакти: доц. д-р Даниел Йорданов Павлов, 0884343132, dpavlov@uni-ruse.bg, Ментор на Учебната компания за студенти при Русенски университет „Ангел Кънчев“

Докладът е рецензиран.