

- подготовки и внесения предложений по уточнению порядка приема в ВУЗы в части, касающейся порядка перехода студентов колледжей в состав студентов ВУЗов;
- определения перечня специальностей, разработки и утверждения интегрированных образовательных программ;
- обеспечения через действующие структуры, реализующие программ дополнительного образования взрослых, повышение квалификации преподавателей, работающих в УССО, а также прохождения ими стажировок по циклам специальных дисциплин на базе профильных учреждений высшего образования;
- расширения полномочий действующих учебно-методических объединений по профилям высшего образования, распространив их на учебно-программную документацию, учебно-методическую литературу УССО, предусмотрев одновременно расширение их составов за счет представителей УССО.

Выполнение предложенных положений позволит эффективно осуществлять качественную подготовку специалистов по интегрированной системе УССО – ВУЗ.

ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ АНАЛИТИКОВ В РАМКАХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Хорошенко М.В. (Украина, Харьков, ХНУРЭ)

Аналитик как профессиональное направление в Украине в настоящий момент находится на начальном этапе своего развития. При этом можно уверенно говорить о том, что в представителях данной профессии потребность среди различных делопроизводств и предприятий была и по-прежнему остается очень высокой, более того – эта потребность возрастает с каждым годом. Связано это, в первую очередь, с появлением запроса на развитие конкурентоспособного бизнеса среди предпринимателей, с необходимостью более эффективного ведения дел, а так же – с экономической потребностью видеть и анализировать возможные пути дальнейшего развития дела.

Безусловно, потребности современного рынка диктуют свои условия для многих сфер жизнедеятельности человека, в том числе – и для его образования. В последние годы украинские высшие учебные заведения проводят активную подготовку профессиональных аналитиков для работы в своей стране и за рубежом, однако на пути трудоустройства у таких молодых специалистов возникает ряд трудностей, одна из которых – профессиональная классификация аналитиков и процесс самоопределения специалиста в ней. Целью представленной работы является рассмотрение этого вопроса.

Общей проблемой любой молодой и активно развивающейся науки является отсутствие четких алгоритмов действий и каких-либо устоявшихся классификаций. Практически каждый эксперт, начинающий углубленно заниматься выбранным вопросом, привносит что-то новое в понимание предметной области. В таких условиях формировать четкие определения достаточно сложно, что во многом делает обучение и первые практики интуитивными.

Однако в производственной среде процесс формирования различных аналитических направлений корректируется делопроизводственными потребностями, что в некотором роде упрощает задачу выведения классификации аналитиков для их дальнейшей профессиональной деятельности. На сегодняшний день наиболее часто рассматриваются такие направления, как бизнес-аналитик и системный аналитик.

Существуют различные понимания и определения того, чем занимается каждый из вышеуказанных специалистов. Большинство точек зрения сводятся к тому, что бизнес-аналитик исследует и описывает бизнес, а также фиксирует требования, исходящие непосредственно от заказчика, а системный аналитик – преобразует эту информацию в четкий формализованный документ требований к системе, описывая функциональные модули и углубляясь в различного рода системные нюансы, на которые бизнес-аналитик не обращает, и не должен обращать внимания. Такое разделение в большой мере достаточно условно.

Проблематика вопроса заключается в том, что в то время, как на рынке занятости уже активно используются навыки и умения специалистов аналитиков, а так же внедряются различные классификации уровней их деятельности, в научной среде до сих пор нет четкого определения того, в чем заключаются принципиальные различия между той или иной специализацией, и каким образом готовить студентов к будущей деятельности в заранее выбранном направлении.

Целью данной работы является рассмотрение вопроса актуальной профессиональной подготовки специалистов-аналитиков в высших учебных заведениях Украины, а так же возможных вариантов решения проблемы несоответствия текущей ситуации в делопроизводственной и образовательной сферах.

Разрешение противоречий между научным и практическим подходом в определении специфических обязанностей специалистов аналитиков разных направленностей является ключевым моментом дальнейшего эффективного развития данной профессии в Украине.

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА КАНО ДЛЯ ОЦЕНКИ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВОСПРИЯТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ**
**Шавво Н.А. (Республика Беларусь, Минск, Академия управления при Президенте
Республики Беларусь)**

«Сложные проблемы не могут быть решены
на том же уровне мышления, на котором мы их создали».

А.Эйнштейн

Источником повышения конкурентоспособности современного учреждения высшего образования являются предоставляемые образовательные программы, при освоении которых происходит формирование "дополнительной ценности" выпускника на рынке труда.

Ориентация на потребителей образовательных программ, с одной стороны, предполагает изучение требований и ожиданий различных групп потребителей, с другой – выступает инструментом управления качеством учреждения образования.

Теория привлекательного качества [2], разработанная японским ученым и международным консультантом по менеджменту качества, профессором Нориаки Кано, находит свое применение не только в области материального производства (автомобильной промышленности, производство оборудования и товаров для спорта, продукции санитарно-гигиенического назначения, IT-продукции) но и в сфере услуг (медицинское обслуживание, банковские услуги, туризм, Web-сервисы и электронные услуги). В 1993 году методика Кано использована для изучения мнения группы ученых в рамках научно-исследовательского проекта по микрогравитации в одном из подразделений NASA [3].

В 2013/2014 учебном году в Академии управления проведен глубинный опрос со слушателями специальности "Инновационный менеджмент", которым предлагались 10 показателей качества образовательных программ. По каждому показателю были заданы 2 типа вопросов:

1. Позитивный: Если "показатель N" присутствует в образовательной программе, как Вы к этому относитесь?

2. Негативный: Если "показатель N" отсутствует в образовательной программе, как Вы к этому относитесь?

Ответы респондентов, зафиксированные в контрольном листе, позволили сгруппировать показатели качества образовательных программ в следующем образом:

одноразмерные показатели – чем их больше, чем более удовлетворен потребитель (например, обзор лучших управленческих практик);

привлекательные показатели – их наличие повышает удовлетворенность потребителя, но отсутствие не играет существенной роли (например, электронный вид учебных материалов);

безусловные показатели – они могут не удовлетворить, но не увеличивают удовлетворения (например, расписание учебных занятий).