

логії та задоволення державного запиту на спеціалістів завтрашнього дня, які не тільки володіють великим багажем знань, а й володіють сучасними методами аналізу, уміють прогнозувати соціально-економічну ситуацію на найближчий час та на перспективу. Новітні знання та практичні навички вони можуть засвоювати як у період занять з відповідних дисциплін, так і в навчально-тренувальному банку і на практиці в комерційних банках та інших фінансово-кредитних установах.

Відмічаючи позитивність створення у ПУСКУ навчально-тренувального банку, пропонуємо також створення додаткової його структури – дилінгового залу, який призначено для імітації роботи казначейства банку. Даний комплекс дозволяє імітувати роботу казначейства комерційного банку, безперервно формуючи проблемні ситуації, ґрунтуючись на даних, що в режимі реального часу, надходять зі світових фондових бірж (валютного ринку *FOREX*).

Такий дилінговий зал дозволить готувати у ПУСКУ фахівців з дилінгових операцій на валютних ринках, кваліфікація яких буде повністю відповідати «Положенню про порядок підготовки та атестації фахівців з дилінгових операцій на валютних ринках», затвердженого постановою Правління НБУ № 234 від 21.06.2001 р., а також організувати відповідні курси для працівників банківських установ та інших.

Отже, євроінтеграційні орієнтири нашої держави ставлять перед освітянськими закладами України нові завдання щодо фахівців, здатних ефективно працювати в умовах глобальної економіки. Не викликає сумніву, що без розвитку цього виду банківської діяльності неможлива повноцінна інтеграція України в європейський та загально-освітній фінансовий простір, який практично цілодобово взаємодіє між біржами за допомогою глобальних мереж телекомунікацій.

На нашу думку, саме такі орієнтири дозволять у майбутньому розширити контингент абітурієнтів ПУСКУ з фінансово-кредитного напрямку, навіть в умовах зростання конкуренції вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг.

## **ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ ТА ВІДБОРУ МАЙБУТНІХ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА»**

*К.Ю. Вергал, асистент*

*Полтавський університет споживчої кооперації України*

Економічна кібернетика – це науковий напрям, що займається застосуванням ідей та методів кібернетики до економічних систем. Говорячи про спеціальність «Економічна кібернетика» ми маємо на увазі органічне поєднання математичних і економічних аспектів при дослідженні економічних процесів і систем засобами найсучасніших інформаційних технологій, нових комп'ютерних методів управління

та прийняття ефективних економічних рішень. Фахова підготовка студентів як майбутніх фахівців забезпечується ґрунтовною базовою програмою з економічних, математичних, комп'ютерних та економіко-математичних дисциплін. Ця програма максимально наближена до сучасних світових стандартів освіти з даної спеціальності. Зростаюча комп'ютеризація та інформатизація всіх сфер економіки і суспільного життя у цілому, вдосконалення засобів інформаційного моделювання та підтримки прийняття рішень у будь-якій економічній та суспільній структурі забезпечують актуальність і очевидні перспективи фахівцю з економічної кібернетики.

У межах вузу спеціальність є новою, але досить перспективною, враховуючи зацікавленість та особливий інтерес великих сучасних підприємств України в економістах-математиках.

Незважаючи на свою престижність і актуальність, під час формування контингенту студентів університету спеціальності приходиться долати перепони та незримий опір психологічного характеру – відсутність традицій загального економічного виховання населення, нерозуміння ролі комп'ютерної техніки в удосконаленні організації економіки та навчально-методичних особливостей спеціальності – поєднання глибокого вивчення методології управління економікою з математичними дисциплінами, новими інформаційними технологіями, які використовують найсучаснішу обчислювальну техніку.

Отже, оптимізація системи підготовки та відбору майбутніх студентів вимагає розробки концепції профорієнтаційної роботи для удосконалення систем заходів щодо формування контингенту студентів спеціальності «Економічна кібернетика» протягом усього календарного року:

- вироблення програми просування спеціальності на ринку – зосередження маркетингових зусиль в області комунікацій, головною ціллю яких є формування іміджу спеціальності та поінформованість потенціальних споживачів про переваги ВУЗ, спеціальності;
- підвищення зацікавленості потенціальних та реальних роботодавців у підготовці спеціалістів відповідного профіля;
- орієнтація на якість набору – проведення оцінки знань вступників і відбір кращих абітурієнтів на стадії навчання в системі доуніверситетської підготовки і за результатами профільних конкурсів чи олімпіад;
- формування іміджу кафедри.

Отже, орієнтація на кожного окремого учня має здійснюватися на всіх етапах набору. Необхідним компонентом ефективної профорієнтаційної роботи є удосконалення системи відбору добре підготовлених абітурієнтів, які здатні оволодіти спеціальністю на рівні, що надасть майбутнім випускникам необхідну конкурентоздатність на ринку праці.