Сырбу Анжелика Николаевна
к.э.н., доцент, заведующая кафедрой финансов и кредита
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Галина Ирина Викторовна
к.фил.н., доцент кафедры теории и практики межкультурной коммуникации
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
E-mail: meon_nauka@mail.ru

О реализации проекта «Разработка методов анализа механизма адаптации выпускников к предпринимательской деятельности и участию в формировании частных финансов»

Realisation of Analysis Methods of the Mechanism of Adaptation of Graduates to Business Activity and the Participation in Forming the Private Finance

В статье рассматривается механизм адаптации выпускников к предпринимательской деятельности.

The article discusses the mechanism of adaptation of graduates to business activity and the participation.

Ключевые слова: потребительский рынок, выпускник, финансы.

Потребительский рынок Волгограда и Волгоградской области претерпел за последние 15 лет поистине революционные изменения. И речь идет не только о расширении номенклатуры потребительских товаров и услуг, но и о достаточно значительном реструктурировании рынка в связи с повышением жизненного уровня и запросов населения. Кроме того, не следует забывать, что контакты локального потребительского рынка не ограничены пределами РФ и странами ближнего зарубежья, подкрепляясь прочными международными связями, прежде всего, со странами Западной Европы, (такими как ФРГ, Австрия, Италия). Однако экстенсивное развитие рынка не является главным импульсом для нашей проектной деятельности, поскольку наиболее значимые изменения произошли внутри самого рынка – благодаря адаптированию западного опыта ведения бизнеса и развитию собственных российских рыночных технологий управления. Кроме того, чрезвычайно серьезные изменения произошли в сфере качества товаров и услуг, что привело к ужесточению конкуренции и формированию крупных торговых объединений, функционирование которых коренным образом отличается от функционирования их предшественников – предприятий малого бизнеса.

Как результат этих разнонаправленных и сложных процессов произошли значительные изменения в системе профессиональных требований (профессиональных компетенций). Прежде всего многократно возросла значимость умения специалистов самостоятельно работать с новой профессионально актуальной информацией, в т.ч. иноязычной. Это умение получило в психологии название «режима автоперфекционизма» или «имманентного профессионального роста». Современное общество, как известно, определяется, в первую очередь, как информационное, что многократного повышает значимость информации и умения работать с ней даже по сравнению с традиционно высокоценимыми теоретическими знаниями и практическим опытом.

Академическая сфера, несомненно, должна стать катализатором этого процесса, не только актуализируя содержание теоретических курсов, но и вырабатывая новые методы и методики формирования профессиональных компетенций будущих специалистов.

В сфере финансового образования мы взяли за основу контингент наших выпускников последних 3-х лет, что позволило выйти на конкретный объем задач. Связь финансиста с предпринимательством отчетливо прослеживается в ходе дифференциации предпринимательской функции. Если раньше он выполнял одну функцию, то теперь он вынужден выполнять целый ряд дополнительных:

– финансиста (поставщика капитала);

– «изобретателя» технической или маркетинговой идеи (поставщика нового знания);

– эксперта с юридическим или экономическим образованием, что предполагает умение создавать организационно-правовые формы для создания или трансформации предприятия (поставщика организационной сферы);

– менеджера, выстраивающего структуру внутренних и внешних связей нового предприятия (поставщика управленческих технологий).

Помимо вышеприведенных функций, факт принадлежности специалистов в области финансов и кредита к предпринимательству доказывается результатами анализа востребованности выпускников (таблица 1).

Согласно представленной информации выпускники специальности «Финансы и кредит» преимущественно востребованы на производственных предприятиях Волгоградской области и г. Волгограда. Так, 67% выпускников 2006 года задействованы на производственных и торговых предприятиях, 33% – трудоустроены в Фонде социального страхования (Палласовское отделение).

Таблица 1

Результаты трудоустройства выпускников дневной очной формы обучения НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса» в 2006–2008 годы

Год выпуска	Всего выпускников, чел.	Трудоустроено, чел.	Сферы бизнеса, %			
			Финансовая сфера, в т.ч. банки	Государственные структуры	Производственные и торговые предприятия	Индивидуальные предприниматели
2005\2006	3	3	-	33	67	-
2006-2007	26	22	27	5	68	-
2007\2008	44	36	28	11	47	14

27% выпускников 2007 года работают в финансовой и банковской сферах (страховые компании и банки), 5% – в государственных структурах (администрация муниципалитета и налоговая инспекция), 68% – специалисты коммерческих предприятий, функционирующих в форме ООО и АО.

Среди выпускников 2008 года 14% контингента после окончания НОУ ВПО ВИБ пополнили ряды индивидуальных предпринимателей; 47% трудоустроены в производственной сфере, 11% – в государственных структурах и 28% выпускников – служащие банковских структур (рис. 1).

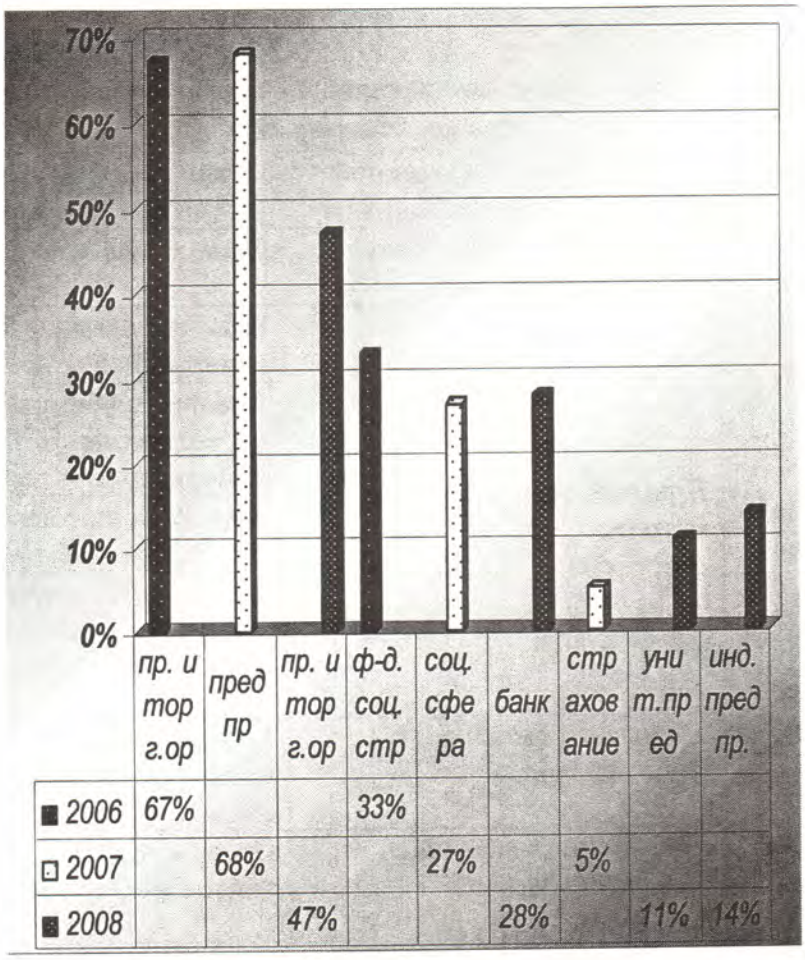

Рис.1. Востребованность выпускников специальности «Финансы и кредит» НОУ ВПО ВИБ 2006–2008 годов

Как показано на рисунке, прослеживается отчетливая дифференциация интересов выпускников по сферам деятельности. Так, в 2008 году наблюдается интерес к банковской сфере, производству и индивидуальному предпринимательству. Такая ситуация сложилась, на наш взгляд, в результате целого комплекса мероприятий по адаптации выпускников к предпринимательской деятельности в рамках реализации проекта «Разработка механизма адаптации выпускников к предпринимательской деятельности и формированию частных финансов».

Проект, по нашему мнению, отвечает как приоритетам российской модели образования, так и требованиям, диктуемым современной экономической ситуацией (таблица 2).

Решить проблему взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг невозможно без учета интересов непосредственного потребителя образовательных услуг, который имеет свои цели, задачи и мотивацию при выборе профессии и сферы трудовой деятельности. Учебные заведения, оказывая образовательные услуги, должны учитывать также постоянно видоизменяющиеся требования работодателей, своевременно реагировать на проблемы, имеющиеся в экономическом и психологическом поведении выпускников, в том числе, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Таблица 2

Соответствие принципов современной образовательной модели приоритетам проекта

Название	Принципы современной модели образования	Направления проекта, отвечающие принципам
Разработка методов анализа элементов механизма адаптации выпускников к предпринимательской деятельности и участию в формировании частных финансов	Открытость образования внешним запросам	Ориентация выпускников на бизнес
	Применение проектных методов	Развитие навыков формирования личного бюджета
		Анализ зарубежных и отечественных источников информации
		Формирование навыков работы в инновационной сфере
		Адаптации к предпринимательской деятельности студентов, находящихся в трудной жизненной ситуации
	«Деньги в обмен на обязательства»	Коммерческое образование предполагает повышенные обязательства перед студентами
	Конкурсное выявление и поддержка лидеров – практиков	Отбор студентов, способных вести рискованный бизнес
	Адресность инструментов ресурсной поддержки	Сопровождение выпускников на всех ступенях адаптации
	Формирование условий для фундаментальных исследований	Выявление предпринимательских способностей и их развитие в студенческих научных кружках

Кроме того, проанализировав типичные ошибки начинающих предпринимателей, удалось выявить наиболее часто встречающиеся: субъективная неготовность или боязнь начать свое дело; отсутствие собственной идеи; отсутствие команды; неверная кадровая политика и психологическая неподготовленность к работе с людьми, непродуманная финансовая политика. На базе компаративного анализа наиболее частотных ошибок мы выработали основные направления нашей проектной деятельности, которые предполагают следующие мероприятия:

– анализ теоретических основ и практических методов исследования поставленной проблемы в отечественной и иностранной литературе;

– разработка общей стратегии и конкретных тактик аналитического исследования;

– подготовка анкет и опросных листов для исследуемой группы;

– организация и проведение опроса контрольной группы;

– анализ и обобщение полученных в ходе исследования результатов;

– определение индивидуальных личных бюджетов на основе предлагаемых заданий.

Мероприятия в рамках проекта позволят создать следующие интеллектуальные продукты:

– подготовка рекомендаций для вузов и центров занятости по направлениям реализации программ адаптации выпускников к предпринимательской деятельности и формированию частных финансов;

– разработка методических рекомендаций по ведению эффективных личных бюджетов;

– составление программ подготовки выпускников, слабоадаптированных к экономической деятельности.