

ті за умови мінімально допустимих інвестицій у природоохоронні об'єкти з погляду збереження довкілля та економічної ситуації виду діяльності (найвища можлива відносна економічна ефективність діяльності підприємств конкретного виду діяльності зі знаком "+"). Тобто ζ_j – це сідлові точки або оптимальні змішані стратегії економічної ефективності, які реалізують принцип max/min.

2. Отримані внаслідок розв'язку матричної гри оптимальні величини ζ_j – це мінімально допустимий відносний рівень екологічних інвестицій для певного виду діяльності за умови збереження довкілля і забезпечення при цьому максимально можливого доходу від реалізації продукції (найнижча можлива відносна екологічна ефективність діяльності підприємств промислового виду зі знаком "-"). Тобто ζ_j – це також сідлові точки або оптимальні змішані стратегії екологічної ефективності, які реалізують принцип min/max.

3. Зазначимо, що підприємства добувної промисловості, виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення, хімічної та нафтохімічної промисловості, виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів є найбільшими забруднювачами навколишнього природного середовища серед дванадцяти видів промисловості, оскільки значення їх економічного ефекту переважає значення екологічного. Отже, обсяги інвестицій у природоохоронні об'єкти підприємств цих видів промисловості є недостатніми.

Аналізуючи результати другої економічної постановки задачі ("дохід" versus "екологічні платежі"), зазначимо:

1. Економічний зміст величин ζ_j – це відносні (в частках одиниці) показники доходу від реалізації продукції підприємств одного із видів промислової діяльності України до сукупного доходу від реалізації продукції підприємств дванадцяти розглянутих видів.
2. За своїм економічним змістом ζ_j – це відносні (в частках одиниці) показники екологічних платежів підприємств одного із видів промисловості України до сумарних екологічних платежів підприємств дванадцяти розглянутих видів.
3. Як свідчать дані табл. підприємства добувної промисловості, хімічної та нафтохімічної, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, виробництва та розподілу електроенергії, газу та води працюють з більшою вигодою для себе та меншою – для природи. Вони потребують збільшення екологічних платежів, які є недостатніми (економічний ефект переважає екологічний) для збереження довкілля.

Висновки. На підставі розв'язку задачі методами теорії ігор можна зробити такі економічні висновки: максимально можливий відносний рівень доходу (економічна ефективність) підприємств з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів, у 2010 р. за мінімальних відносних інвестицій у природоохоронні об'єкти становив 0,0714, а мінімально можливий відносний рівень екологічних інвестицій (екологічна ефективність) за максимального відносного рівня доходу – 0,0844. Максимально можливий відносний рівень доходу (економічна ефективність) підприємств з

оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів, у 2010 р. за мінімальних відносних екологічних платежів становив 0,0787, а мінімально можливий відносний рівень екологічних платежів (екологічна ефективність) за максимального відносного рівня доходу – 0,0838.

Література

1. Довкілля України : стат. зб. за 2010 рр. / Державна служба статистики України. – К. : Вид-во "Консультант", 2011. – 282 с.
2. Промисловість України : стат. зб. за 2007-2010 рр. / Державна служба статистики України. – К. : Вид-во "Консультант", 2011. – 306 с.
3. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Державна служба статистики України. – К. : Вид-во "Консультант", 2011. – 566 с.
4. Туниця Ю.Ю. Еко-економіка і ринок: подолання суперечностей / Ю.Ю. Туниця. – К. : Вид-во "Знання", 2006. – 314 с.
5. Юринець В.С. Вибір стратегії випуску продукції в ринкових умовах / В.С. Юринець, А.С. Жмуркевич // Економіст : наук. журнал. – 1998. – № 11. – С. 60-63.
6. Юринець В.С. Теоретико-ігрова оцінка тенденцій соціально-економічного розвитку держави / В.С. Юринець // Вісник Львівського національного університету ім. Івана Франка. – Сер.: Економічна. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка. – 2005. – Вип. 34. – С. 41-47.

Гурняк І.Г. Моделирование оптимальных эколого-экономических стратегий деятельности деревообрабатывающих предприятий

Предложено применение метода теории конечных антагонистических игр для определения оптимальной эколого-экономической стратегии деревообрабатывающих предприятий на фоне видов промышленной деятельности на основе интерпретации эколого-экономической эффективности академика НАН Украины Ю.Ю. Туньши.

Ключевые слова: теория игр, стратегия, эффективность, предприятие.

Gurnyak I.G. Modeling of optimal ecological and economic strategies of woodworking enterprises activities

The method of applying the theory of finite antagonistic games for estimation of optimal ecological and economic strategies of woodworking enterprises on the background industrial activities and based on interpretation of ecological and economic efficiency by acad. Tunytsya Yu.Yu. is proposed.

Keywords: game theory, strategy, efficiency, enterprises.

УДК 504.03:001.57:684.4 Здобувач О.Р. Прокопович¹ – НЛТУ України, м. Львів

ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У КЛАСТЕРІ МЕБЛЕВОГО ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто можливі шляхи створення кластера меблевого виробництва в Україні. Побудовано орієнтований граф зв'язків у кластері з погляду ініціатора інновацій та стимулювання еколого-економічного розвитку в ньому. Обґрунтовано основні еколого-економічні зв'язки у кластері меблевого виробництва. Визначено його основні завдання.

Ключові слова: кластери, меблеве виробництво, модель, орієнтований граф, еколого-економічні зв'язки.

Кластери набувають все більшої популярності у різних галузях промисловості багатьох країн. Саме вони є ефективним способом підвищення

¹ Наук. керівник: доц. Р.Я. Кіндрат, кан. екон. наук – НЛТУ України, м. Львів

конкурентоспроможності галузей та регіонів і відрізняються від інших організаційних утворів своєю інноваційною спрямованістю. Створення та функціонування кластера меблевого виробництва в Україні має низку особливостей, зокрема, законодавчі бар'єри, переважання дрібних підприємств, відсутність внутрішньогалузевої кооперації у лісовому секторі, відсутність державних і регіональних програм підтримки кластерів тощо. Створення такого кластера є важливим, оскільки кластеризація спроможна допомогти підвищити рівень інноваційності вітчизняного меблевого виробництва і стимулювати його перехід на еколого-економічний шлях розвитку.

Розглянемо детальніше можливі шляхи створення такого кластера. Кластери як організаційна форма господарської діяльності не виділяються в українському законодавстві. На практиці існує два способи створення та функціонування кластера на території України:

1. Без створення окремої юридичної особи, коли спільна діяльність відбувається на основі усних або письмових договірних відносин між членами кластера. Недоліком такого способу є складнощі із веденням бухгалтерського обліку, відсутність незалежного координаційного центру, незастрахованість членів кластеру від недобросовісності когось із них. Перевагами є швидкість створення, можливість займатись спільними комерційними проектами тощо.
2. Зі створенням окремої юридичної особи, зареєстрованої під видом іншого господарського об'єднання. Найкращим варіантом є реєстрація асоціації. Принципова відмінність між сферами діяльності кластера й асоціації полягає у тяжінні кластерів до практичних проектів, що вирішують спільні для членів кластера проблеми, тоді як асоціації займаються переважно лобіюванням інтересів своїх членів. Проте асоціації не заборонено займатись проектною діяльністю. Перевагами цього методу є наявність окремого рахунку, що спрощує грошові розрахунки, можливість отримати статус неприбуткової організації, легальність функціонування, котра відкриває можливості для участі в міжнародних грантових проектах, національних конкурсних програмах. Недоліком цього способу функціонування кластера є певні обмеження у допустимих напрямках діяльності (асоціація не може займатись комерційною діяльністю чи будь-якими видами господарської діяльності, що не прописані у її статуті).

До членства в асоціації необхідно залучити підприємства-лідери із меблевого виробництва. Оскільки в Україні переважають малі та середні підприємства виробники меблів, то лідерів на ринку буде небагато. Отже, для ефективної діяльності одного кластера доцільно залучити близько 20 – 30 підприємств. Така, відносно невелика, їх кількість забезпечить кластер достатніми для реалізації спільних проектів фінансовими ресурсами, але не стане на заваді ефективній комунікації та співпраці усіх членів кластера, між якими існуватимуть інформаційні та партнерські зв'язки.

Інші організації, такі як освітньо-наукові заклади, громадські та державні організації, місцеві органи влади, інші асоціації, підтримувальні організації тощо можуть ставати партнерами (асоційованими членами) асоціації. При цьому вони не сплачують членських внесків, але й не матимуть права голосу під час прийняття рішень.

Партнерські стосунки можуть також налагоджуватись із постачальниками сировини та матеріалів. Проте у цьому випадку розглядають не виробничі зв'язки між кластером та постачальниками, а їх діяльність, спрямовану на вирішення спільних проблем. Виробничі зв'язки залишаються на рівні підприємств-членів кластера з їх постачальниками. Єдиним винятком тут може бути спільна закупівля членами кластера сировини чи матеріалів, з метою економії на масштабах виробництва та розподілу вартості транспортних перевезень [1]. Описані зв'язки всіх потенційно можливих залучених до діяльності сторін, на наш погляд, доцільно зобразити у вигляді орієнтованого графа (рис.).

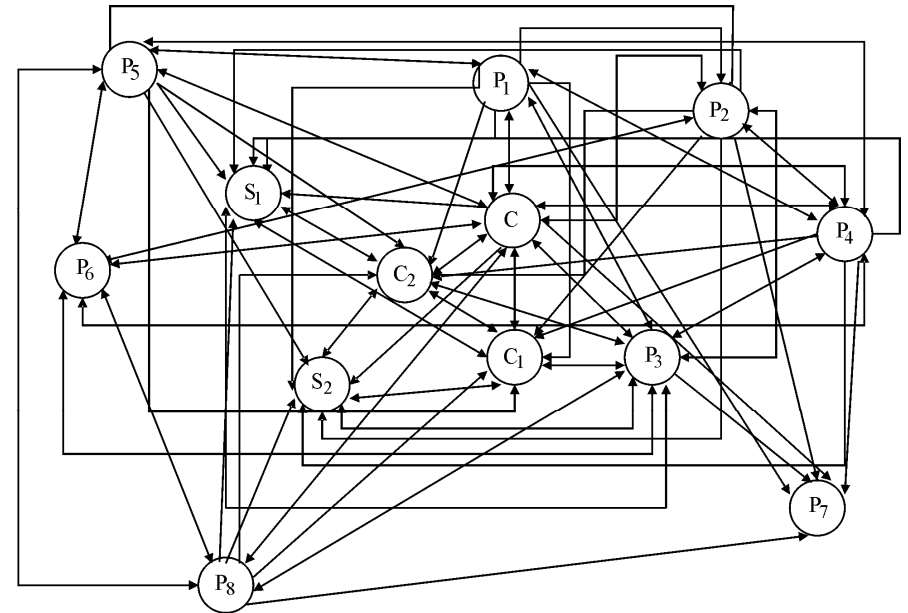


Рис. Структурна схема еколого-економічних зв'язків у кластері виробництва меблів

У табл. подано перелік умовних позначень орієнтованого графа.

Табл. Перелік позначень орієнтованого графа

Умовні позначення	Назва елементів графа
C	Кластер меблевого виробництва
C ₁	Підприємства-члени кластера
C ₂	Інноваційні ("зелені") виробництва
S ₁	Постачальники сировини та матеріалів деревного походження
S ₂	Постачальники інших матеріалів
P ₁	Організації-партнери
P ₁	Державні організації у сфері охорони природи та використання ресурсів
P ₂	Науково-дослідні, навчальні та інноваційні організації
P ₃	Інші кластери чи асоціації підприємств лісового сектору

P_4	Громадські організації лісової чи екологічної спрямованості
P_5	Місцеві органи влади
P_6	Іноземні / міжнародні організації
P_7	Галузеві засоби масової інформації (ЗМІ)
P_8	Фінансові установи (банки, страхові компанії)

Вихідні умови:

1. Розглядають лише зв'язки, що пов'язані зі стимулюванням інновацій і підвищення рівня еколого-економічного розвитку меблевого виробництва (членів кластера).
2. Вершина C_1 уособлює всіх членів кластера меблевого виробництва як окремих суб'єктів, що мають виробничі, інформаційні, партнерські зв'язки також з іншими суб'єктами з їхнього зовнішнього середовища, що не проходять через кластер.
3. Вершини графа (суб'єкти, що маю зв'язки із кластером) деталізовані до тієї міри, до якої змінюється характер зв'язків між суб'єктами (вершинами графа).
4. Напрямок стрілки показує ініціатора та реципієнта інновацій чи інших способів підвищення рівня еколого-економічного розвитку меблевого виробництва.

Розглянемо детальніше, яким чином партнери та члени кластеру впливають один на одного, стимулюючи еколого-економічний розвиток. Кластер у проектній пропозиції для своїх членів пропонує проекти, що пов'язані із підвищенням якості людського капіталу, рівня інноваційності виробництва, ефективності використання ресурсів, рівня конкурентоспроможності (зв'язок $C - C_1$). Члени кластера формують постановку завдань щодо вирішення їхніх спільних проблем. До таких, здебільшого, належать якість навчання та наукових досліджень, спільні маркетингові заходи (еко-брендинг, участь у виставках, підготовка інформаційних матеріалів), допомога у здійсненні проектів у сфері соціально-відповідального бізнесу.

Виконання кластерного аналізу може стати основою для появи нових підприємств у незаповнених нішах, часто "зелених" підприємств. "Зелені" підприємства стають невід'ємною ланкою у системі виробничих зв'язків членів кластера. Вони утворюються завдяки потребі в них членів кластера, відтак еколого-економічна спрямованість їхньої роботи зумовлена цією необхідністю (попитом на відповідні послуги чи продукти). "Зелені" підприємства набувають досвіду та стають експертами в цій галузі, розробляють нові продукти чи послуги, впроваджують інновації, які пропонують членам кластера використовувати в їхній діяльності (зв'язок $C - C_2$).

Підприємства-члени кластера можуть сприяти підвищенню рівня еколого-економічного розвитку один одного, ведучи конкурентну боротьбу, у процесі якої еколого-економічний розвиток стає їхньою конкурентною перевагою (зв'язок $C_1 - C_1$).

Кластер (як колективний голос) чи члени кластера окремо можуть спонукати своїх постачальників до впровадження інновацій (змінюючи критерії попиту). Наприклад, якщо кластер проводить заходи із підвищення еко-

логічної свідомості кінцевих споживачів меблевої продукції, то із досягненням результату від цих заходів, членам кластеру знадобляться екологічні матеріали та сировина для своїх виробів (такими можуть бути плити, котрі не містять формальдегіду; сировина, сертифікована за схемою FSC тощо). Із введенням в дію Регуляції ЄС №995/2010 щодо поставок деревини та виробів із деревини на ринки ЄС істотно знизиться попит на деревину із не сертифікованих лісів, адже сама деревина та продукція з неї не відповідатиме критеріям системи "Due Diligence" та не зможе експортуватись у країни ЄС. Отже, виробники меблів, що експортують свою продукцію до країн ЄС, будуть змушені вживати заходів для стимулювання своїх постачальників провести сертифікацію за системою FSC ланцюга проходження деревини для виготовлення продукції [5].

Постачальники сировини та матеріалів не можуть впливати безпосередньо на діяльність кластера, але, пропонуючи інноваційні матеріали, стимулюють членів кластера випускати інноваційну продукцію з їх використанням. Так само постачальники сировини та матеріалів можуть стимулювати до еколого-економічних заходів і один одного, якщо між ними є виробничі зв'язки типу "постачальник – споживач" (зв'язки $C - S_1, C - S_2, C_1 - S_1, C_1 - S_2, S_1 - S_2$). Державні організації у сфері охорони природи та використання ресурсів можуть впливати на діяльність кластера у рамках своїх функціональних завдань та повноважень. Наприклад, змінюючи нормативи гранично допустимих обсягів скиду забруднювальних речовин до водних об'єктів, що може стати спільною проблемою для членів кластера, яку вони вирішать вирішують спільно через кластер. Кластер, як господарська асоціація, може від імені своїх членів пропонувати зміни у законодавстві, фінансувати (співфінансувати) програми (проекти) державних організацій, виступати інформаційним партнером у проведенні певних заходів, що є цікавими для його членів (зв'язок $C - P_1$).

Кластер співпрацює з навчальними закладами як посередник між бізнесом і освітою, налагоджуючи ефективні канали комунікації між ними, стимулюючи розроблення нових і вдосконалення існуючих програм, так, щоби максимально наблизити їх до реальних потреб бізнесу. Кластер покликаний забезпечувати підвищення рівня інноваційності своїх членів. Для розроблення інноваційних ідей він залучає науково-дослідні та інноваційні організації. Кластер може допомагати залучати зовнішніх експертів чи фінансові ресурси для реалізації проектів.

Науково-дослідні, навчальні й інноваційні організації через кластер можуть забезпечити введення інновацій у практику підприємств-членів кластера. Вони також можуть разом брати участь у розробленні інноваційних проектів еколого-економічної спрямованості, регіональних програм поширення інновацій (зв'язок $C - P_2$). Кластер меблевого виробництва взаємодіє з іншими кластерами й асоціаціями підприємств лісового сектору через об'єднання зусиль для вирішення проблем, що є спільними для їх членів, розробляє проекти, співпрацює з органами влади. Ініціаторами такої співпраці можуть виступати обидві сторони (зв'язок $C - P_3$).

Кластер співпрацює із громадськими організаціями лісової чи екологічної спрямованості, разом розробляючи та впроваджуючи еколого-економічні проекти, проводячи заходи, що сприяють наближенню освіти до потреб сталого розвитку чи захисту навколишнього природного середовища. Кластер поширює серед своїх членів результати роботи громадських організацій. Ініціаторами такої співпраці можуть виступати обидві сторони (зв'язок С – Р₄). Кластер через проведення заходів і ЗМІ доносить до місцевих органів влади основні проблеми його членів, що підлягають вирішенню на місцевому рівні, залучає місцеві органи влади до реалізації еколого-економічних проектів на національному та міжнародному рівнях.

Місцеві органи влади створюють умови для кооперації членів кластера, покращення інвестиційного клімату на мезорівні, забезпечення умов для чесної конкурентної боротьби, проводять інформаційні акції, метою яких є підвищення екологічної свідомості населення щодо проблем лісового сектору (зв'язок С – Р₅). Міжнародні (іноземні) організації через кластер, як гарант виконання їхніх зобов'язань, пропонують його членам свої послуги для розвитку бізнесу та налагодження міжнародних зв'язків із постачальниками матеріалів і споживачами їх кінцевої продукції. Вони залучають кластер, як некомерційну організацію, до грантових проектів. Ініціатива таких зв'язків може йти й від кластера до міжнародних (іноземних) організацій, оскільки останні охочіше працюють із об'єднаннями, ніж з окремими виробниками (зв'язок С – Р₆).

Через ЗМІ кластер поширює інформацію про свою діяльність, гострі проблеми меблевого виробництва, наукові розробки, в яких він брав участь. Кластер може бути ініціатором відкриття у ЗМІ нових рубрик, програм еколого-економічного спрямування (зв'язок С – Р₇). Кластер розробляє програми фінансування, кредитні програми, що є цікавими для банків; спеціальні програми страхування для страхових компаній. Фінансові установи також можуть пропонувати власні програми кредитування чи іншої підтримки заходів, що стосуються підвищення рівня інноваційності, енергоощадності тощо. Зокрема, це програми Європейського банку реконструкції та розвитку (зв'язок С – Р₈). Члени кластера та інноваційні "зелені" підприємства, що створені за сприяння кластера можуть також бути членами інших кластерів і асоціацій та, відповідно, встановлювати з ними такі самі взаємозв'язки щодо їх еколого-економічного розвитку, що й з кластером меблевого виробництва (зв'язки С₁ – Р₃, С₂ – Р₃).

Члени кластера та "зелені" підприємства не мають впливу на органи місцевої влади, міжнародні та фінансові організації, проте ці організації створюють умови для їх функціонування у зовнішньому середовищі (зв'язки С_{1,2} – Р₅, С_{1,2} – Р₆, С_{1,2} – Р₈). Вище описаний механізм еколого-економічних зв'язків кластера із суб'єктами зовнішнього середовища та види співпраці з ними дає змогу також визначити доступні за теперішніх економічних умов джерела фінансування діяльності кластера меблевого виробництва в Україні. До них належать членські внески компаній-членів кластера, міжнародні гранти, проєктна діяльність, національні конкурсні програми, міжнародна допомога. Не-

доступними поки що для українських кластерів залишаються такі джерела фінансування як: державні субсидії, державні фонди, податкові пільги, регіональні субсидії, кредити, венчурний капітал [4].

Враховуючи основні проблеми меблевого виробництва, а також можливості, які воно має, можна визначити основні напрямки діяльності кластера меблевого виробництва. До них віднесемо [2, 3]:

1. Розвиток та впровадження інновацій в сфері енергоефективності.
2. Модернізація технології та обладнання підприємств виробників меблів.
3. Співпраця з навчальними закладами, з метою наближення програм підготовки спеціалістів до потреб ринку; модернізація системи професійно-технічної освіти.
4. Співпраця з науково-дослідними організаціями у сфері інновацій.
5. Налагодження співпраці із постачальниками ресурсів, з метою сертифікації FSC ланцюга та проведення заходів, спрямованих на підвищення екологічної свідомості споживачів.
6. Співпраця з фінансовими установами, з метою фінансування програм розвитку меблевого виробництва, модернізації виробництва, створення фондів підтримки кластерних ініціатив в Україні.
7. Співпраця з виробниками плитних матеріалів, з метою стабілізації ситуації на ринку.
8. Об'єднання зусиль виробників лісового сектору для боротьби із тіньовим сектором та захистом прав вітчизняних виробників.
9. Привернення уваги уряду та місцевих органів влади до проблем лісового сектору.

Висновки. На сьогодні існує чимало проблем на ринку меблевого виробництва. Частина з них зміг би вирішити ефективний кластер меблевого виробництва, до співпраці з яким необхідно залучити постачальників сировини та матеріалів, державні та громадські організації у сфері охорони природи та використання ресурсів, міжнародні організації, інші асоціації та кластери та інші. Також для розвитку кластера важливим є державне фінансування (чи співфінансування), оскільки підприємства меблевого виробництва здебільшого є малими і не володіють значними фінансовими ресурсами. Це стало би значним стимулом для пришвидшення еколого-економічного розвитку меблевого виробництва в Україні.

Література

1. Івануса А.В. Методологічні основи побудови екологічно орієнтованої системи виробничих зв'язків підприємств лісопромислового комплексу : монографія / А.В. Івануса. – Львів : ТзОВ "ЛІГА-ПРЕС", 2011. – 180 с.
2. Кластер деревообробки та меблевого виробництва: напрямки діяльності. [Електронний ресурс]. – Доступний за <http://www.domv.lviv.ua/activities>
3. Кластерний аналіз лісового сектору Карпатського регіону України та рекомендації для кластерного менеджменту : скорочений звіт / О.А. Кійко, М.М. Якуба, І.Г. Войтович та ін. – Львів : Вид-во FORZA, 2008. – 34 с.
4. Крикавський С.В. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентно здатності деревообробних підприємств : монографія / С.В. Крикавський, О.А. Похильченко. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2012. – 352 с.
5. Regulation (EU) No 995/2010 of the European parliament and of the council of 20 October 2010 laying down the obligations of operators who place timber and timber products on the market

(Text with EEA relevance): Official Journal of European Union. – 12.11.2010. – L 295 / 23. [Electronic resource]. – Mode of access <http://www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:295:0023:0034:EN:PDF>.

Прокопович О.Р. Оптимизационная модель эколого-экономических связей в кластере производства мебели

Рассмотрены возможные пути создания кластера производства мебели в Украине. Построен ориентированный граф связей в кластере с точки зрения инициатора инноваций и стимулирования эколого-экономического развития в нем. Обоснованы основные эколого-экономические связи в кластере производства мебели. Определены его основные задачи.

Ключевые слова: кластеры, производство мебели, модель, ориентированный граф, эколого-экономические связи.

Prokopovych O.R. Optimization model of ecological and economic relations within furniture cluster

The article shows possible ways to create the furniture cluster in Ukraine. Directed graph was constructed, which shows relations in a cluster in terms of initiating innovation and encouraging eco-economic development there. The basic ecological and economic relations within the furniture cluster are granted. Its main task are determined.

Keywords: clusters, furniture, model, oriented graph, environmental and economic relations.

6. ОСВІТЯНСЬКІ ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ШКОЛИ

УДК 338.435

Доц. Н.І. Фединець, канд. екон. наук – Львівська КА

ДІЛОВІ ІГРИ – АКТИВНИЙ МЕТОД НАВЧАННЯ У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ З МЕНЕДЖМЕНТУ

Розкрито значення ділових ігор як сучасного активного методу навчання фахівців з менеджменту. Наведено класифікацію ділових ігор. Сформовано вимоги до розроблення та проведення ділових ігор. Визначено складові структури ділової гри. Зазначено про необхідність попереднього володіння учасниками гри теоретичним матеріалом з проблематики ділової гри.

Ключові слова: ділові ігри, навчальний процес, активні методи навчання.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Нестабільність функціонування сучасних організацій потребує формування нової особистості менеджера – здатного швидко реагувати на зміни. Це потребує пошуку активних форм та методів навчання. Нині студенти – майбутні менеджери як ніколи прагнуть бути успішними, отримувати достойну винагороду за свою працю в майбутньому. Тому традиційні форми навчання не завжди дають бажані результати, не забезпечують активізацію уваги студентів, сприяють їх інертності до матеріалу, що подається викладачем, зневірі молодих людей у тому, що цей матеріал стане їм у пригоді надалі. Через це беззаперечним аспектом підготовки студентів з менеджменту є нові активні форми навчання, які наближені до практики їх діяльності. На наш погляд, таким методом активного навчання є ділові ігри, здатні активізувати навіть найінертнішого студента.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження проблеми застосування ділових ігор у вищому навчальному закладі спостерігається у працях І. Макаренка, М. Касьяненка, М. Крюкова, Я. Гінзбург, Н. Коряк, А. Вербицького та інших. Теоретичні аспекти проблеми вивчали А. Капська, І. Носаченко, В. Семенов, П. Підкасистий, Н. Ахметов, Ж. Хайдаров, Л. Терлецька, С. Щербак, Є. Смірнов, І. Носаченко, П. Щербань та ін.

Проведені теоретичні та експериментальні дослідження використання ділових ігор у навчальному процесі свідчать про їх велике значення для розвитку особистості та значну роль у навчанні. Однак відсутня інформація щодо необхідних умов ефективного проведення ділової гри та отримання якнайкращих результатів у навчанні студентів вищої школи.

Мета дослідження. Завданнями дослідження є пошук теоретико-практичних аспектів підвищення ефективності підготовки фахівців з менеджменту на основі застосування ділових ігор у навчальному процесі.

Виклад основного матеріалу досліджень з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ефективність функціонування підприємства значною мірою залежить від рівня підготовки управлінських кад-