

класти максимум зусиль для того, щоб, по-перше, стимулювати в робочих групах генерацію ідей, їх висловлювання і обмін між студентами; по-друге, створити змістовно направлену самоорганізацію учасників для поглибленого і різнобічного обговорення ідей, точок зору, проблем; по-третє, спрямовувати роботу у потрібне русло, тобто досягами поєднання впорядкованості ходу обговорення з відсутністю жорсткої регламентації; по-четверте, заохочення студентів до самостійного висунення припущень та їх перевірок, а також пропонування альтернативних рішень; по-п'яте, провести ефективний аналіз і узагальнення отриманих результатів, розробку належних висновків, оцінити кожного студента групи.

Впровадження вищенаведених заходів, на нашу думку, надасть студентам можливість успішно засвоїти матеріал курсу і використати отримані знання та навички у подальшому працевлаштуванні.

*В. І. Веретнов, старш., викл.,
кафедра страхування*

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ДІЛОВИХ ІГОР НА ПРИКЛАДІ ПРОВЕДЕННЯ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ З ДИСЦИПЛІНИ СТРАХУВАННЯ

Ділові ігри — один із улюблених видів проведення практичних занять серед студентів. Зазвичай вони охоче приймають участь у них. Разом з тим, застосування ділових ігор, як новітній метод навчання, має в собі як переваги, так і ризики, як у процесі підготовки студентів та викладача, так і на протязі її проведення та оцінювання. Отже, щоб зробити ділову гру найбільш ефективною та корисною, розглянемо низку важливих питань, які є важливими факторами, від яких саме ці якості і залежать.

По-перше, виникає питання, коли краще проводити ділову гру. Якщо ця гра носить експроментальний характер та не передбачає до неї спеціальної підготовки, вивчення окремих аспектів, підготовки презентацій, наглядових матеріалів, то її можна проводити і на першому занятті. Що це дає викладачеві та студентам? Це дає конкурентну перевагу викладачеві над іншими предметами, тобто високу зацікавленість та щільне відвідування лекцій і практичних занять. Це не означає, що викладач не повинен контролювати відвідування лекцій та семінарів. Ділова гра у дру-

гій половині курсу носить дещо інший характер. Вона передбачає як глибоке вивчення нового, так і повторення старого, вже пройденого матеріалу. До цієї ділової гри викладач ділить студентів на групи та дає кожній групі завдання. Розповідає, в чому його призначення, як слід його виконувати, та як воно потім оцінюється.

По-друге, виникає питання застосування теорії та практики предмету в діловій грі.

Насамперед, ділова гра буде неякісною, якщо студенти не мають теоретичної підготовки, тобто не відвідували лекції, та не читали дома конспект або підручник зі страхування. Важливим елементом в організації ділової гри є розподіл ролей у команді і оцінка вкладу кожного як на етапі підготовки, так і на етапі самої гри, тобто презентації результатів домашнього завдання. В питанні застосування практики має значення розповідь викладача про те, яким чином студентам потрібно робити комунікації, щоб отримати позитивний результат. Інколи виникають проблеми, що студенти не можуть отримати зв'язку з практиками страхового бізнесу саме через невміння телефонувати і зацікавлювати та домовлятися про зустріч. Викладач у таких випадках повинен запропонувати інші стратегії, резервні плани, за якими можна зібрати необхідну інформацію, обробити її та підготуватися до ділової гри.

По-третє, виникає питання системи оцінювання результатів ділової гри. Цей аспект має вирішення двома шляхами. Перший викладач пропонує проектний підхід до оцінки команди чи підгрупи за ролями, де він дає описання кожної ролі та критерії її оцінки. Кожна група після проведення ділової гри здає листок з прізвищами та ролями, які виконували студенти. Але зазвичай, у кожній команді існують активні студенти, які беруть на себе функції підготовки та функції презентації результатів домашнього завдання для ділової гри. В цьому випадку, потрібна диференціація, тобто студент, який готував і презентував, заслуговує на підвищену оцінку. Якщо студент — колега по компанії — претендує на подібну оцінку, треба йому довести, що він її заслуговує відповівши на питання викладача.

Насамкінець приведемо приклади сюжету та змісту ділової гри, яку проводяться на заняттях дисципліни страхування. Для студентів нефінансистів це може бути гра під робочою назвою кращий страховий брокер. Кожній команді потрібно як найкраще обслужити віп-клієнта. Для цього вони беруть наприклад страхування життя три чотири компанії та роблять порівняння умов та переваг. Свій висновок щодо вигідності вони презентують перед своїми колегами. Для студентів фінансистів ділова гра складається з того, що група ділиться на три команди, а кожна команда ділиться на три підгрупи.

Першій підгрупі ставиться завдання, ціль якого — забезпечити привабливість своєї компанії для клієнтів, тобто як відділ продажу та маркетингу певної страхової компанії презентувати свій продуктовий таким чином, щоб захотілося застрахуватися.

Другий підгрупі ставиться завдання, ціль якого — забезпечити привабливість страхової компанії для менеджменту і персоналу. Це, з одного боку, розроблена система стимулювання та мотивування персоналу, з іншого — проведення міні-тренінгу одного з методів професійного та особистісного зростання та вдосконалення.

Третій підгрупі ставиться завдання, ціль якого — забезпечити привабливість страхової компанії для діючих та потенціальних акціонерів та інвесторів. Це розробка власної інвестиційної стратегії, стратегії, яка буде підтримувати лідерську позицію конкурентоздатність (ефективна та якісна інноваційна стратегія) та платоспроможності та усталеного розвитку (фінансова маркетингова стратегія).

Для зацікавленої групи та команд фінансистів страховиків пропонується ділова гра управління перестраховальною компанією на різних міжнародних ринках. Також група ділиться на три команди, кожна команда представляю ту чи ту перестраховальну компанію, ціль якої перемогти свого конкурента засобами та інструментарієм добросовісної конкуренції. Крім того, три основні перестраховальні ринки — Бермуди, Європа та Лондон — мають певні особливості та стратегії розвитку, які передбачається дослідити та навчитись застосовувати відповідні механізми взаємодії.

*П. І. Верченко, канд. фіз.-мат. наук, доц.,
Г. І. Великоіваненко, канд. фіз.-мат. наук, доц.,
кафедра ЕММ*

ПРАКТИКА ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГУ ДЛЯ МАГІСТРІВ ЗА ПРОГРАМОЮ «СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ»

Кафедра економіко-математичних методів два роки проводила тренінг для магістрів спеціальності «Економічна кібернетика» за програмою «Системний аналіз та моделювання економічних процесів». У 2005—2006 навч. році проводився тренінг «Багатоцільова багатокритеріальна модель оцінки надійності позичальника». Проаналізувавши та врахувавши результати проведеного тренінгу, у