



ISSN 2072-8468

ИННОВАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

<http://library.miu.by/journals!/item.iot.html>

Денисова, К.Г. Деловые игры в организации учебного процесса при повышении квалификации работников / К.Г. Денисова, В.В. Примшиц // Инновационные образовательные технологии. – 2012. – № 4 (32). – С. 26–30.

УДК 377.1

ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПРИ ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ

Денисова К.Г.^а, Примшиц В.В.^б

^а кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита Минского института управления, denisovakira@gmail.com

^б кандидат экономических наук, доцент, декан факультета повышения квалификации Белорусского государственного экономического университета, viprim@gmail.com

Аннотация

Повышение эффективности подготовки специалистов на основе прогрессивных методов обучения – важная задача, стоящая перед педагогами.

В статье изложены методологические подходы моделирования деловых игр при организации учебного процесса по подготовке квалифицированных работников, позволяющие рационально сочетать профессиональный интерес участников с прогрессивными методами обучения, а также учиться конкурентоспособности и коллективизму.

Приводится краткое содержание деловых игр, которые могут быть использованы в учебном процессе при определении целесообразности привлечения иностранных инвестиций и либерализации внешней торговли.

Ключевые слова: деловые игры, имитация, эффективность, целесообразность, учебный процесс.

Веб: <http://library.miu.by/journals!/item.iot/issue.32/article.5.html>

Поступила в редакцию: 09.12.2012.

BUSINESS GAMES IN THE EDUCATIONAL PROCESS DURING PERSONNEL ADVANCED TRAINING

Dzianisava K.G.^а, Primshits V.V.^б

^а PhD in Economics, Associate Professor, associate professor in the Department of Finances and Crediting of Minsk Institute of Management, denisovakira@gmail.com

^б PhD in Economics, Associate Professor, dean of the Faculty of Advanced Training of Belarusian State Economic University, viprim@gmail.com

Abstract

Increase of specialists' preparation effectiveness on the basis of advanced educational methods is an important task that lies before educators.

Methodological approaches to business games modeling when organizing educational process for preparation of qualified personnel are defined. These approaches enable to rationally combine professional interest of the participants with advanced educational methods, as well as to learn competitiveness and team spirit.

Summary of business games, which can be used in the educational process when determining reasonability of foreign investments attraction and foreign trade liberalization, is given.

Keywords: business games, simulation, effectiveness, reasonability, educational process.

Web: <http://library.miu.by/journals!/item.iot/issue.32/article.5.html>

Received: 09.12.2012.

Стремление максимально подчинить учебный процесс целям профессионального мастерства способствовало появлению таких методов активного обучения, как деловые игры.

Деловые игры как способ, позволяющий в условной обстановке решать конкретные реальные задачи, известны давно. Например, известны военные игры, происхождение которых очень древнее. С 70-х годов прошлого века стали использоваться деловые игры и в учебном процессе высших учебных заведений нашей республики, еще ранее — за рубежом.

Деловая игра представляет имитационный управленческий процесс, т.е. процесс выработки и принятия решения для конкретной ситуации в условиях поэтапного, многошагового уточнения необходимых факторов, анализа информации, дополнительно поступающей и вырабатываемой в ходе игры.

Цель проведения деловой игры со слушателями при повышении квалификации состоит в выработке навыков принятия решений по конкретным управленческим ситуациям, с которыми они постоянно встречаются при выполнении своих профессиональных обязанностей, формирование способностей имитационного подхода, а также развитие творческого мышления.

Задачи и процедуры, составляющие сущность деловой игры, должны регулярно повторяться в определенном сочетании при различных логических или числовых значениях. Не менее важным является и наличие конфликтности и скрытых резервов.

В отличие от различных моделей хозяйственных ситуаций деловая игра позволяет учесть не поддающийся количественной оценке психологический фактор, выражающий отношения между людьми, их субъективные оценки, а также способствует самосовершенствованию участника и, в сочетании с экономико-математическими методами, создает организационно-экономические условия для мобилизации управленческих способностей слушателей.

Игровая имитация производственных ситуаций имеет определенные преимущества и перед реальным экспериментом, которые состоят в:

- наглядности последствий принимаемых решений;
- повторении имеющегося опыта с изменением установок;
- масштабе охвата (игра может воспроизводить ситуации, возникающие на любых уровнях управления).

Процесс разработки деловой игры разбивается на несколько этапов. Прежде всего, определяется ее цель, а затем уровень, на котором деловая игра моделирует экономику. Далее игровой комплекс делится на элементы: одни из них должны быть представлены слушателями, а другие отражены в правилах игры и компьютерных программах — по ним проводится обработка документооборота игрового комплекса, имитируется реализация принятых решений. После этого выбираются функциональные связи между участниками и отражаются в деловой игре, принимается степень их упрощения; разрабатывается черновой вариант игры, в ходе которого определяются и уточняются правила игры и документы, создается математическая модель игры, уточняется методика оценки игровой деятельности, анализа результатов игры.

Каждая разработанная деловая игра всегда предназначается для определенного уровня работников, поэтому необходимо, чтобы условия и содержание игры соответствовали знаниям конкретного уровня участников.

Алгоритм проведения деловой игры:

1. *Ввод в игру.* Прежде всего, объясняются цели и задачи игры, а также конкретные задачи участников, объекты управления, разъясняется исходная ситуация, сложившаяся перед началом игры.

2. *Формирование групп* может осуществляться с помощью различных методов: произвольным, объединением работников близких по масштабам производства, техническому и организационному уровню и другим.

3. *Регламентация игры*, т.е. для каждого конкретного случая разрабатывается рациональное время проведения игры.

4. *Процесс игры* включает проведение расчетов и принятие решений при возникновении промежуточных проблем и при окончании игры.

5. *Подведение итогов игры.* Формы подведения итогов игры, как правило, различны, но суть их всегда одна — руководитель обосновывает единственный результат, который должны были получить участники игры.

Для эффективного проведения наиболее распространенных деловых игр необходимо учитывать следующие требования:

- обеспечение соответствия деловых игр учебной цели;
- учет специфики методов обучения слушателей при повышении ими квалификации;
- необходимость тщательной и всесторонней организационно-методиче-

ской подготовки, включающей формулирование в основной учебно-методической документации учебных целей, предъявляемых требований к подготовке слушателей и критерий оценки.

Эффективность использования деловых игр в учебном процессе зависит как от педагогического мастерства преподавателя, так и от активности и степени подготовки слушателей. Поэтому подготовке преподавателя и слушателей уделяется максимум внимания.

Применение деловых игр требует значительных затрат учебного времени, использования компьютерной техники. Они завершают определенный цикл программы обучения, позволяя слушателям продемонстрировать степень освоения материала и приобретения ими навыков комплексного подхода к решению крупных производственно-хозяйственных задач.

Предлагаем краткое содержание деловых игр «Эффект» и «Тариф», разработанных авторами в Минском институте управления и Белорусском государственном экономическом университете. Они используются в учебном процессе этих вузов что, безусловно, способствует повышению эффективности учебного процесса.

Проведение деловой игры «Эффект» посвящено оценке слушателями (студентами) целесообразности создания совместных с иностранным капиталом предприятий на территории национального государства.

Привлечению в страну иностранного капитала посредством создания совместных предприятий отводится важная роль по подъему качества продукции, технологических, организационных и управленческих процессов до мировых стандартов. Однако целесообразность создания таких предприятий зависит от того, насколько они смогут адаптироваться в условиях Республики Беларусь и участвовать в процессе повышения эффективности производства.

Поэтому цель деловой игры состоит в приобретении практического опыта слушателями (студентами) создания совместного с иностранным капиталом предприятия; получении навыков участия в рынке инноваций; принятии коллективных решений; овладении методикой технико-экономического обоснования целесообразности создания такого предприятия; изучении механизма взаимосвязи технико-экономических показателей и их роли в обосновании эффективности создания совместных предприятий. Имеется в виду, что после окончания обучения слу-

шатели (студенты) смогут сами создавать или консультировать создание совместных с иностранным капиталом предприятий на территории республики, не попадая в зависимость от иностранного учредителя.

Проведение деловой игры основано на имитации процесса создания совместных предприятий с использованием методических пособий, подготовленных преподавателем, а также знании слушателями (студентами) законодательных и нормативных актов по организации планирования, налогообложения и кредитования белорусских, иностранных предпринимателей и совместных с иностранным капиталом предприятий в целом.

В ходе деловой игры ее участники должны:

- выбрать иностранного партнера на конкурсной основе;
- подготовить «Протокол о намерениях»;
- подготовить «Договор» и «Устав» совместного предприятия;
- определить структуру управления совместного предприятия и функции участников;
- провести анализ внутреннего и зарубежного рынков сбыта выбранной для производства продукции;
- сформировать уставный фонд совместного предприятия;
- рассчитать себестоимость производимой продукции;
- рассчитать цену продукции, предназначенной к реализации;
- составить, используя экономико-математические методы, перспективный и текущий планы производства продукции, предназначенной для выпуска, обеспечивающие получение максимальной в заданных условиях прибыли;
- выполнить расчеты по формированию прибыли и ее распределению между учредителями совместного предприятия (белорусским и иностранным) и совместным предприятием в целом;
- рассчитать эффективность создания совместного предприятия, используя временные методики определения целесообразности создания совместных предприятий и методику, разработанную ЮНИДО, в основе которой лежит расчет интегрального экономического эффекта ($\mathcal{E}u$):

$$\mathcal{E}u = \sum [(P_t u_t + A_t) - K_t] * at + L_t * at,$$

где $P_t u_t$ — чистая прибыль совместного предприятия в t -ом году;

A_t — амортизационные отчисления в t -ом году;

Kt — капитальные вложения в t -ом году;

Lt — ликвидационная стоимость совместного предприятия, в основе которой стоимость зданий, сооружений, оборудования, объектов материально-технической базы, социальной сферы с учетом их износа за период действия соглашения о совместном предприятии;

at — коэффициент дисконтирования;

— рассчитать валютную самокупаемость совместного предприятия.

Деловая игра проводится по методу ролей: слушатели распределяются на 3 и более совместных предприятий, каждое из которых должно быть представлено белорусским и иностранным учредителями, между которыми часто возникают конфликтные ситуации при формировании структуры управления, выполняемым функциям, распределению прибыли и другие.

На основе выполненных расчетов и принятых решений участники каждого совместного предприятия определяют целесообразность его создания. В случае целесообразности составляются учредительные документы, в противном случае — письменное обоснование нецелесообразности.

Деловая игра заканчивается обсуждением результатов деятельности участников, которые сообщает Председатель правления совместного предприятия.

Результативность деятельности каждого совместного предприятия оценивается посредством кумулятивного учета оценок на всех этапах: выбор иностранного партнера, составление «Протокола о намерениях» и др.

Деловая игра «Тариф» моделирует деятельность стран, являющихся членами Всемирной торговой организации по установлению протекционистской защиты национального рынка с последующей либерализацией торговых отношений в процессе проведения многосторонних торговых переговоров с определением количественных значений этой либерализации посредством исчисления снижения средневзвешенного уровня защиты национального рынка.

Сущность стратегии игры состоит в следующем. Страны, осуществляя торговые отношения, в ходе очередного этапа переговоров посредством изменения пошлин стараются максимально защитить свой рынок от поступления товаров, на производстве которых они специализируются и экспортируют, и открыть его для поступления дефицитных. В этой связи каждая страна стремится договориться с другими странами о максимальном сни-

жении ими импортных пошлин, стремясь при этом сохранить размеры пошлин, определенных в проекте своего импортного таможенного тарифа.

Исходной информацией для проведения деловой игры «Тариф» является справочник ЮНКТАД и других организаций по экспортно-импортным отношениям государств, литературные источники и Интернет по международным торговым отношениям.

Цель деловой игры состоит в приобретении слушателями (студентами) практического опыта по оценке возможности и целесообразности снижения таможенных тарифов в процессе либерализации торговых отношений между странами, а также в получении навыков принятия обоснованных решений по установлению уровня защиты национального рынка.

Слушатели (студенты) распределяются на группы, представляющие работников соответствующих учреждений отдельных стран и Всемирную торговую организацию.

В процессе деловой игры участники должны:

— работая со статистическим материалом, определить перечень и объемы импортируемой и экспортируемой продукции страны, которую они представляют, а также ставки таможенных пошлин;

— определить номинальный уровень защиты национального рынка;

— определить возможное снижение номинального уровня защиты национального рынка до проведения многосторонних торговых переговоров стран исходя из структуры импорта и экспорта;

— участвовать в проведении многосторонних переговоров по снижению ставок таможенных пошлин странами, имеющими торговые отношения, учитывая взаимные уступки таким образом, чтобы величина потерь для национального бюджета была приблизительно равна выигрышу производителей, экспортирующих товары по сниженным тарифам стран-контрагентов;

— рассчитать средневзвешенный уровень тарифа по стране в процентах до и после международных торговых переговоров (Y):

$$Y = \sum X_j Y_j / \sum X_j,$$

где X_j — объем импорта по товарным группам, млн долл. США;

Y_j — средневзвешенный уровень тарифа по товарным группам, %;

— рассчитать снижение средневзвешенного уровня таможенной защиты на-

ционального рынка, оценив степень либерализации таможенного тарифа;

— обосновать необходимость установленного уровня протекционистской защиты национального рынка и согласовать размеры либерализации торговли;

— рассчитать реальное снижение уровня тарифа по товарным группам, которое характеризует возможный рост импорта в страну (F_j):

$$F_j = \sum X_i \Delta t / \sum X_i,$$

где X_i — объем импорта по товарным позициям, млн долл. США;

Δt — снижение ставки в результате переговоров по товарным позициям, %;

— проанализировать результаты проведения переговоров по каждой товарной группе.

Деловая игра заканчивается обсуждением результатов деятельности ее участников. Результативность деятельности каждой группы оценивается посредством кумулятивной оценки результатов принятия решений по каждому направлению.

Литература / References

1. Денисова, К.Г. Деловая игра «Тариф» / К.Г. Денисова, И.Б. Тимошенко. — Минск: БГЭУ, 2000. — 12 с.
Denisova, K.G. Delovaya igra «Tarif» / K.G. Denisova, I.B. Timoshenko. — Minsk: BGEU, 2000. — 12 p.
2. Панфилова, А.П. Игровое моделирование в деятельности педагога / А.П. Панфилова. — М.: Академия, 2006. — 368 с.
Panfilova, A.P. Igrovoye modelirovaniye v deyatelnosti pedagoga / A.P. Panfilova. — M.: Akademiya, 2006 — 368 p.
3. Слободина, Н.Д. Деловые игры / Н.Д. Слободина. — СПб: ИВЭСЭП, 2006. — 72 с.
Slobodina, N.D. Delovyye igry / N.D. Slobodina. — SPb: IVESEP, 2006, — 72 p.