## Министерство образования и науки Российской Федерации Федеральное агентство по образованию Нижнетагильская государственная социально-педагогическая академия

### А. Б. ШЕМЯКИН

## ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ИГРЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИЯ

Учебное пособие

для студентов педагогических вузов

Нижний Тагил 2009 ББК 65.9(2)-30 Ш468

Печатается по решению Ученого совета НТГСПА (протокол № 3 от 16.12.2008 г.).

Шемякин, А.Б. Теория и методика игры в экономическом образовании: учеб. пособие для студентов педагогических вузов / А.Б. Шемякин. — Нижний Тагил: Нижнетагильская государственная социально-педагогическая академия, 2009. — 88 с.

ISBN 978-5-8299-0145-5

Рецензенты:

**Саламатов А. А.,** кандидат педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления профессионально-педагогического института Челябинского государственного педагогического университета;

**Григорович М. А.,** кандидат географических наук, доцент заведующий кафедрой НТГСПА

Пособие предназначено для того, чтобы дать будущим педагогам ясное представление о причинах возникновения, тенденциях развития, принципах разработки и проведения игр в экономическом образовании. В пособии представлены также готовые материалы для проведения игр, которые по своему содержанию имеют междисциплинарный характер и могут быть использованы при изучении различных экономических дисциплин, а не только курса «Экономика». Работу сопровождает обширный список литературы, позволяющий освоить игровую технологию обучения, как в теории, так и на практике.

ISBN 978-5-8299-0145-5

© Шемякин А.Б., 2009 ©Нижнетагильская государственная социально-педагогическая академия, 2009

## ОГЛАВЛЕНИЕ

П	редисловие	4
1.	Возникновение и развитие экономических игр	6
	1.1. История развития экономических игр за рубежом	6
	1.2. Отечественная история экономических игр	10
2.	Теоретические основы применения игр в экономическом образовании	ı18
	2.1. Понятие и возможности деловой игры	18
	2.2. Классификация экономических игр	23
	2.3. Структура игры и её основные компоненты	29
	2.4. Принципы и этапы разработки игры	36
<i>3</i> .	Использование игр в практике экономического образования	42
	3.1. Место игры в системе методов экономического образования	42
	3.2. Принципы и этапы проведения игры	45
	3.3. Обзор экономических игр	52
4.	Экономическая игротека.	56
	4.1. Игра «Сравнительная экономика»	56
	4.2. Игра «Рынок картофеля».	59
	4.3. Игра «Нефтяные войны».	74
	4.4. Игра «Наш маркетинг-микс».	84
	4.5. Игра «Антикризисная стратегия»	89
	4.6. Игра «Трудоустройство»	96
	4.7. Игра «Рыночная конъюнктура»	.103
	4.8. Игра «Всё о деньгах»	109
Ст	писок рекомендуемой питературы	116

#### ПРЕДИСЛОВИЕ

Скажи мне – и я забуду; покажи мне – и я запомню; дай сделать – и я пойму. Китайская притча

Повышение уровня экономической культуры будущих учителей всегда остаётся актуальной проблемой высшего педагогического образования. Превращение экономического образования в одно из направлений работы педагогического ВУЗа связано со следующими причинами:

- переход от командно-административной к рыночной системе хозяйствования в современной России изменяет характер экономической социализации молодёжи;
- реформирование экономических отношений в сфере образования предполагает активное участие педагогических работников в данном процессе;
- перестройка экономического образования в школе обуславливает компетентное педагогическое руководство.

Улучшить качество экономического образования невозможно без активизации процесса обучения студентов основам экономических дисциплин. Одним из активных методов преподавания являются экономические игры.

Несмотря на усиление интереса к играм в практике экономического образования, не проведено должного педагогического обоснования данного метода. Между тем такое обоснование необходимо по ряду причин:

- во-первых, почти все экономические игры 80-х г. г. прошлого века
   пришли к нам из стран с развитой рыночной экономикой, что само подразумевает их адаптацию к реалиям переходной экономики в России;
- во-вторых, многие нынешние разработчики экономических игр, опираясь на скромные достижения отраслевых ФПК и ИПК, переименованных в

институты бизнеса и маркетинга, автоматически переносят опыт их применения на практику школьного и вузовского обучения, а это очевидная ошибка, так как школьники и студенты далеко не слушатели-бизнесмены и тем более – не специалисты-профессионалы;

- в-третьих, по-прежнему главное внимание этих разработчиков концентрируется на узкоспециализированных вопросах управления и бизнеса, и в ходе подробного описания хозяйственного опыта теряется сама сущность экономической игры, весь процесс игры сводится к проблемному изложению материалы и он не становится проблемным по своей сути;
- в-четвёртых, исполнение ролей управленческого и обслуживающего персонала в играх описывается на уровне инструкций и схем, так просто и ясно, что школьникам и студентам, не имеющим серьёзного опыта управления людьми, руководство государственным или частным предприятием может показаться простым делом.

Поэтому предназначение этого пособия в том, чтобы дать будущим педагогам ясное представление о причинах возникновения, тенденциях развития, принципах разработки и проведения игр в экономическом образовании. В пособии представлены также готовые материалы для проведения игр, которые по своему содержанию имеют междисциплинарный характер и могут быть использованы при изучении различных экономических дисциплин, а не только курса «Экономика». Работу сопровождает обширный список литературы, позволяющий освоить игровую технологию обучения, как в теории, так и на практике.

#### 1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИГР

#### 1.1. История развития экономических игр за рубежом

Рассмотрению сущности, классификации, порядка разработки и проведения деловой игры предшествует изучение её эволюции. Для понимания истоков возникновения и тенденций развития деловой игры необходимо коснуться причин происхождения и сущности игры вообще.

Ещё известный нидерландский философ Й. Хейзинга [43] отмечал, что многочисленные попытки определить источник зарождения игры у человека и животных расходятся весьма значительно. Одни полагали, что источник и основа игры могут быть сведены к высвобождению избыточной жизненной силы (Ф. Шиллер, Г. Спенсер). По мнению других, живое существо, играя, следует врожденному инстинкту подражания (Ф. Бёйтендейк). Или удовлетворяет потребность в разрядке (К. Бюлер). Или нуждается в упражнениях на серьезной деятельности, которой потребует (Г. В. Плеханов, Д. Б. Эльконин). Или же игра учит его уметь себя ограничивать. Другие опять-таки ищут это начало во врожденной потребности что-то мочь, чему-то служить причиной, в стремлении к главенству или к соперничеству (К. Гросс). Некоторые видят в игре невинное избавление от опасных влечений, необходимое восполнение односторонне направленной деятельности или удовлетворение в некоей фикции желаний, невыполнимых в действительности, и тем самым – поддержание ощущения собственной индивидуальности (З. Фрейд).

Подытоживая различные взгляды на происхождение игры, можно снова сослаться на Й. Хейзинга и назвать игру «некоей свободной деятельностью, которая осознается как «ненастоящая», не связанная с обыденной жизнью и, тем не менее, могущая полностью захватить играющего; которая не обусловливается никакими ближайшими материальными интересами или доставляе-

мой пользой; которая протекает в особо отведенном пространстве и времени, упорядоченно и в соответствии с определенными правилами и вызывает к жизни общественные объединения, стремящиеся окружать себя тайной или подчеркивать свою необычность по отношению к прочему миру своеобразной одеждой и обликом» [43, С. 15].

В дальнейшем основные признаки игры будут уточнены, но существенно не изменены. Так, по мнению С. А. Шмакова [47], большинству игр присущи четыре основные черты:

- свободная развивающая деятельность, предпринимаемая лишь по желанию участника, ради удовольствия от самого процесса деятельности, а не только от результата;
- творческий, в значительной мере импровизированный, очень активный характер этой деятельности;
- эмоциональная приподнятость деятельности, соперничество, состязательность, конкуренция, аттракция;
- наличие прямых или косвенных правил, отражающих содержание игры, логическую и временную последовательность её развития.

В данной работе речь пойдет об играх, моделирующих процессы и явления в сфере экономики и управления. Обобщенно за рубежом эти игры называют «Business game», что переводится как «деловые игры». Многогранность понятия «деловая игра» привела к несогласованности в многочисленных попытках его определения, которое будет обосновано в следующей главе. Для уточнения содержания, сфер применения, классификации деловой игры целесообразно рассмотреть её происхождение и развитие.

Прообразом деловых игр считают военные игры, которые возникли ещё 3000 г. до н. э. Предполагается, что из китайской военной игры (weihei) развились такие стратегические игры, как японская игра го и шахматы. В 1664 г. была проведена так называемая королевская игра, отличающаяся от шахмат большой реалистичностью. В 1780 г. «военные шахматы» начали ис-

пользоваться в подготовке офицеров. Доска у таких шахмат имела рельеф, на ней было больше клеток, король представлял крепость, ферзь — пехоту. Правила описывались математическими формулами. С 1798 г. игры проводились на карте, где фиксировались передвижение военных отрядов. Таким образом, Наполеон проигрывал будущие сражения. Позже данные о продвижении войск Наполеона становились основой для формирования последующей игры.

Игры становились более реалистичными и свободными. Перед второй мировой войной в Германии, США, Японии начали проводить военно-политические игры. В Японии военные игры скоро вышли за пределы чисто военных игр, включив в технику проведения и экономические факторы.

Между тем не только военные игры были прототипами деловых. В 1935 г. фирма Parker Brothers — крупнейший в США производитель настольных игр выпустила игру «Монополия», которую создал безработный Ч. Дарроу [9]. Сегодня — эту игру назвали бы деловой. Главная цель игрока в ней выработать эффективную стратегию поведения, позволяющую удержаться на плаву в океане рыночной стихии. Общая стратегия игры ясна. Имея капитал, инвестируй его в недвижимость, чтобы получить доход от аренды. Когда приходиться платить, а наличности не хватает — продавай. Будь готов к непредвиденным тратам — но сумей, и распорядиться и незапланированными дивидендами. Взяв кредит, помни, что отдавать нужно с процентами. В то же время совсем не рисковать, не брать кредитов и не инвестировать — вытеснят конкуренты. Словом, все как в жизни.

Однако окончательный поворот к деловым играм за рубежом произошел в США, где игры по управлению запасами и снабжением хотя и служили военным целям, но проблемы снабжения материалами уже рассматривались с экономической точки зрения. Кстати после посещения Военно-морской академии члены Американской ассоциации менеджмента обнаружили, что и менеджеры сталкиваются с аналогичными ситуациями в принятия решений.

Причинами усиления интереса к использованию деловых игр как для подготовки руководящих кадров, так для принятия управленческих решений стали следующие обстоятельства:

1. Исследование групповой динамики социальным психологом 30-х г. г. ХХ в. К. Левиным, который пришел к твердому убеждению, что большинство эффективных изменений в установках личности происходит в групповом, а не в индивидуальном контексте. Поэтому, чтобы выявить и изменить свои неадаптивные установки и выработать новые формы поведения, люди должны учиться видеть себя такими, какими их видят другие. Игровые эксперименты с группами можно использовать в обучении и повышению мотивации персонала.

Распространение группового обучения рабочих, проведение игр в виде совещаний, а затем иных форм привлечения сотрудников к управлению организацией берет свое начало в школе «человеческие отношений», которая потом перерастает в школу поведенческих наук.

- 2. Возникновение школы науки управления или количественного подхода, которая широко использовала экономикоматематические методы, в том числе теорию игр Дж. Неймана и О. Моргенштерна.
- 3. Разработка и применение с 20-х г. г. в бизнес-образовании метода конкретных ситуаций. Родиной кейс-метода стала Школа бизнеса Гарвардского университета, в которой в период с 1909 по 1919 г. при обучении учеников-практиков просили изложить конкретную ситуацию (проблему), а затем дать её анализ и соответствующие рекомендации. В некотором смысле всякая игра содержит в себе и ситуационный анализ, поскольку многие игры могут быть доведены до индивидуального или коллективного анализа конкретных ситуаций, а анализ результатов игры во многом

сходен с ситуационным.

В 1955 г. Американской ассоциации менеджмента разработала первую машинную игру «Имитация решений в высшем управленческом звене», которая спустя два года была испытана на ежегодном семинаре в Саранак Лейк. Там впервые появился термин «деловая игра» (business game). Внушительны были количество участников и их представительность. Игра посвящалась развитию крупной производственной компании на ближайшие пять лет. Участниками игры стали представители 20 крупнейших фирм. Игра сразу же получила широкое признание в США, и появилось множество её модификаций. Стал выходить международный журнал «Simulation and Games», было организовано международное общество ISAGA (International Simulation and Games Association — Международная ассоциация по имитационному моделированию и играм).

Не прошло и десяти лет, как Дейл и Классон провели исследования и обнаружили, что из 90 опрошенных ими крупных школ бизнеса свыше двух третей экспериментируют с игровым методом.

Вначале эти игры не отражали процедуру обоснования управленческого решения, а основное внимание там уделялось непосредственному выбору альтернатив. Большая часть из них – рыночные игры. Они, как правило, моделировали деятельность нескольких компаний производящих и сбывающих на рынке какой-либо продукт. Каждую компанию представляет команда игроков, которая принимает решения, по нескольким управляемым параметрам. Решения рассчитывались по некоторой математической модели, и игроки информировались о результатах своих действий.

Затем широкое распространение получили внутрифирменные игры, включающие более выраженный драматический компонент. В них участники получали возможность развить управленческие навыки, обучиться принимать решения в сложных ситуациях с учетом многих факторов.

#### 1.2. Отечественная история экономических игр

В СССР первая деловая игра были проведены в 1932 г. группой ученых на Лиговском заводе пишущих машин для обучения персонала в условиях освоения новой продукции. Разработчиком это игры, которая называлась «Перестройка производства в связи с резким изменением производственной программы» была М. М. Бирштейн.

Совместно с Я. М. Бельчиковым [4] они обуславливали рождение деловых игр производственной необходимостью. В 30-х г. г. ХХ в. при вводе в строй отечественных индустриальных гигантов (Харьковский, Сталинградский тракторные заводы, Уралмаш и др.) пусковой период затягивался из-за многочисленных неполадок. Заводы были оснащены оборудованием, рабочим и инженерно-техническим составом, а план производства не выполнялся. Тогда правительство обратилось, к Ленинградскому инженерно-техническому институту (ЛИЭИ) с предложением помочь пуску новостроек.

Ещё в 1930 г. в научно-исследовательском институте ЛИЭИ была создана «группа пуска новостроек». Бригадами этой группы было проведено тщательное обследование пускового периода, выявлены причину пусковых неполадок, разработаны и доработаны проекты их устранения. Одной из важнейших выявленных причин затягивания пускового периода заводов-гигантов, стало отсутствие опыта руководящих кадров в этом деле. После анализа материалов М. М. Бирнштейн выдвинула идею обучения управленческого персонала на манер подготовки военных руководителей в процессе военных игр. В то же время пришлось значительно скорректировать и адаптировать методику военных игр для производственно-хозяйственных нужд.

Свободные высказывания участников, множество вариантов решения проблем, наработанные в ходе деловых игр, сделали этот вид деятельности не совместимым с режимом тотальной регламентации управления предприятием в командно-административной системе хозяйствования. В 1938 г. де-

ловые игры в СССР постигает участь целого ряда областей науки, таких, как генетика, селекция, кибернетика. Почти на 20 лет деловые игры остановились в своем развитии.

Возрождение игровых технологий в СССР начинается во второй поло-Известный философ Г. Г. прошлого века. Г. П. Щедровицкий возглавил Московский методологический кружок. Разработанные им идеи [50] заложили основу для работы его сторонников и учеников над организационно-деятельностными играми (ОДИ). Согласно Г. П. Щедровицкому, образцы или эталоны реальных ситуаций смогут выполнить свою функцию только в том случае, если рядом будет человек, который сможет создавать по эталонам новые образования, входящие в производственные структуры. Иными словами, это так называемое творчество, «творящее будущее», когда конечный результат обладает высокой степенью неопределенности или вообще непредсказуем. Таким образом, ОДИ позволяют не только с помощью модели изучить реальный объект, но и путем усовершенствования модели улучшать его состояние.

В 70-80 г. г. XX в. в нашей стране происходит бум деловых игр, различных по методике проведения. Во многом усиление интереса к игровым технологиям было связано с разработкой понятия «человеческий фактор» как ведущего в эффективной организации производства.

Так Ю. В. Геронимус [10] вспоминает школу «Деловые игры и их программное обеспечение», которая состоялась в 1975 г. в г. Звенигороде под Москвой по инициативе ЦЭМИ АН СССР и экономического факультета МГУ. Первая звенигородская школа сыграла существенную роль в советском игростроении. В ней встретились преподаватели экономических специальностей ВУЗов, ученые-экономисты, математики и программисты. Среди участников школы была и М. М. Бирнштейн.

Серьёзные заделы представили сотрудники Новосибирского государственного университета, Института экономики и организации промышленного

AH CCCP производства Сибирского отделения (В. Ф. Комаров, Н. В. Сыскина и др.), Ленинградского финансово-экономического института (И. М. Сыроежин, С. Г. Гидрович). Выяснилось, что разработкой и проведением игр занимаются в Ленинградском институте методов управления (А. Л. Лифшиц и др.), Ленинградский институт повышения квалификации работников судостроительной промышленности (Р. Ф. Жуков), Институте проблем управления ГКНТ и АН СССР (В. Н. Бурков). Участники школы обсудили проблемы зарождающейся теории имитационных игр, методологию их проведения и конструирования, роль ЭВМ в организации и проведении игровых экспериментов. Довольно скоро присоединились киевляне – сотрудники Института кибернетики АН СССР (Л. Н. Иваненко) и Киевского инженерно-строительного института (В. И. Рыбальский и др.)

Школа дала толчок развитию игростроении в СССР. К ядру стали присоединяться сотрудники многочисленных вузов и научных учреждений. Стали появляться не только новые деловые игры, но и работы по их теоретическому обоснованию. Министерством высшего и среднего специального образования были приняты Целевые программы по внедрению деловых игр; при Научно-методическом управлении Госкомитета по народному образованию заработала секция активных методов обучения. Сформировалось несколько научных центров по разработке теории и практики деловых игр (в Москве, Ленинграде, Киеве, Новосибирске, Одессе, Челябинске).

По разным источникам к 1980 г. в мире банк игр насчитывал свыше 2 тыс. деловых игр; в капиталистических странах — 1210 (в США свыше 1 тыс.), в социалистических странах (кроме СССР) — 450, в СССР — около 300. К 1986 г. в СССР было уже 740 разработанных деловых игр, из них около 85 % реально использовались [46].

Стимулом к изучению и распространению деловых игр в образовательной сфере стала концепция контекстного обучения А. А. Вербицкого [6]. Контекстным названо такое обучение, в котором с помощью всей системы дидакти-

ческих форм, методов и средств моделируется предметное и социальное содержание реальной профессиональной деятельности, а усвоение абстрактных знаний как знаковых систем положено в канву этой деятельности. Особое внимание обращается на реализацию постепенного, поэтапного перехода студентов к базовым формам деятельности более высокого ранга: от учебной деятельности академического типа к квазипрофессиональной деятельности (деловые и дидактические игры) и, потом, к учебно-профессиональной деятельности (НИРС, практики, стажировки). Деловая игра заняла важное место в системе активных методов обучения в рамках контекстного подхода.

Осмысление использования деловых игр на разных ступенях образования начинается в 90-х г. г. прошлого века с появлением работ М. В. Кларина [16], Г. Н. Селевко [37], П. И. Пидкасистого и Ж. С. Хайдарова [26], А.С. Прутченкова [32]посвящённых игровой технологии.

Издаются учебные пособия по разработке и организации проведения деловых игр В. И. Матирко [36], В. Я. Платова [27], А. М. Смолкина [39], Е. А. Хруцкого [44], и других авторов. Появляются целые школы обучающих игр: Таллиннская школа менеджеров В. К. Тарасова, эмоционально-игровая методика Е. В. Гильбо и т. д.

В период экономических реформ 80-90 г. г. XX века игровой подход используется для решения серьезных экономических (например, «Введение арендного подряда» на пивоваренном заводе г. Омска, «Введение хозрасчета в конструкторско-технологических подразделениях» Центр атомного судостроения в г. Северодвинске, «Реорганизация верфи» для г. Николаевск-на-Амуре), экологических (например, игра по решению задачи сохранения экологии озера Байкал) и даже политических (например, выборы руководителя на ВАЗе) проблем.

Будучи студентом Уральского госуниверситета им. А. М. Горького, автору удалось принять участие в 1990 г. в одной из первой в нашей стране компьютерной деловой игре «Всемирное рыболовство». Эту игру тогда, как

и первый персональный компьютер, экономическому факультету подарил Деннис Л. Медоуз, основатель Римского клуба, автор всемирно известного доклада «Пределы роста».

В игре «Всемирное рыболовство» расширяется представление об ограниченности природных ресурсов на примере эксплуатации популяции рыб. Участники стремятся максимизировать свои доходы, вылавливая рыбу из двух общедоступных стад. Одно из них находится в дальнем море, обильно, но добыча в нём обходится дорого, второе – ближе, доступнее и менее обильно. Если рыбные ресурсы используется со скоростью, большей, чем скорость его возобновления, то неизбежно и быстро истощается. Динамика рыбных стад и природные условия, на фоне которых приходится действовать участникам, моделируются компьютерной моделью. В игре принимают участие от 4 до 6 команд, где каждая представляет руководство компании, в распоряжении которой есть рыболовные суда, от количества, которых зависит улов и прибыль. Задача команды попытаться максимизировать прибыль компании. На каждом шаге, соответствующем одному году, решения, принимаемые командами, вводятся в компьютер, и после работы модели команды получают информацию о ситуации, сложившейся к данному моменту в районах промысла.

Однако поражает игра не этим. В погоне за прибылью компании хищнически эксплуатирую природные ресурсы, и подрывают популяцию рыб. В результате даже получивший максимальную прибыль участник остаётся в проигрыше. Сам Д. Медоуз отмечает, что практически во всех странах, где он проводил этот игровой эксперимент, команды не могут договориться и выработать кооперативную природосберегающую стратегию.

Развитие игровых технологий в России продолжается и сегодня.

Прежде всего, игры создаются и используются на разных уровнях экономического образования. В 90-е г. г. прошлого века начинается интенсивное внедрение деловых игр и в практику экономического образования в школе.

Наиболее популярными становятся разработки деловых игр К. А. Мунтяна [23], А. С. Прутченкова и Б. Райзберга [30; 31]. В рамках программы «Прикладная экономика», разработанной американской бесприбыльной корпорацией «Junior Achievement» широко используется как для подготовки школьников, так и студентов компьютерная деловая игра «Моделирование экономики и менеджмента». Ряд региональных центров экономического образования страны сотрудничает с немецким фондом Хайнца Никсдорфа [33]. Студенты экономических специальностей ВУЗов осваивают его учебное программное обеспечение по деловым играм «Карл», «Дельта», «Биржа», «Трансформация».

Между тем, если раньше игры создавались в основном в учреждениях профессионального образования и институтах повышения квалификации для государственных учреждений и крупных предприятий, то теперь множество негосударственных коммерческих и некоммерческих организаций разрабатывают и проводят игры для разнообразных клиентов.

В качестве примера стоит отметить разработки деловых игр московской компании КОББИ. В программный комплекс входит девять игр («Рынок ценных бумаг», «Конкуренция», «Спрос», «Менеджер», «Рыночное равновесие», «Аукцион», «Инвестор», «Бухучет» и «Предприниматель»), посвященных определенным темам. Так, в игре «Инвестор» изучаются задачи, связанные с определением оптимального вида, срока и суммы вклада величины дохода и доходности, а также валютный рынок и рынок ссудных капиталов. В игре «Бухучет», помимо модуля ведения бухгалтерского учета, имеется модуль принятия хозяйственных решений, с помощью которого можно научиться решать задачи производственного менеджмента и финансового анализа. В игре «Рыночное равновесие» также два модуля — «Управление предприятием» (отрабатываются навыки принятия решений, связанных с объемом производства и сбыта, ценой продажи) и «Прогнозирование рыночного равновесия» (данная проблема изучается на основе построения кривых спроса и

предложения). Игра «Предприниматель» представляет собой универсальный продукт. С его помощью можно изучать и темы, содержащиеся в других играх (производственный менеджмент, конкуренция, операции с банком и др.), и такие реалии экономики, как инфляция, налогообложение прибыли и т. п.

Каждая из данных игр имеет типовую структуру, снабжена тематическими тестами, учебными заданиями и методическими материалами. Такие программные продукты можно использовать для самообразования, повышения квалификации, дистанционного обучения, однако наиболее эффективны они тогда, когда применяются как практикум в составе учебного процесса, обеспечивая и его увлекательность, и автоматизированный контроль знаний. На сегодняшний день пользователями КДИ фирмы КОББИ являются более 200 организаций (среди них вузы составляют 45 %, средние учебные заведения – 35 %) и свыше 1000 индивидуальных пользователей.

Другими известными разработчиками деловых игр в России являются компании: «Ижица» в Пензе – игры «Брокер», «Рынок»; «ИНРЭКО-ЛАН», которая совместно с Владимирским университетом разработала игру «Управление супермаркетом», где различные бизнес-ситуации моделируются на основе программного комплекса «Триумф-Аналитика».

Итак, оценивая эволюцию деловой игры в целом, стоит отметить:

Во-первых, прототипом деловой игры являются военные игры. В то же время теория и методология проведения деловой игры совершенствовалось благодаря достижениям ряда гуманитарных и социальных наук (экономики, управления, психологии, педагогики и др.).

Во-вторых, расширяется сфера применения и разнообразие деловых игр. В свою очередь рост и дифференциация спроса на деловые игр стимулирует их предложение, как в государственном, так и в негосударственном секторах экономики.

В-третьих, развитие информационных технологий обуславливает усиление интереса к компьютерным деловым играм.

# 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИГР В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

#### 2.1. Понятие и возможности деловой игры

Неоднозначность понятия «деловая игра» привела к несогласованности в многочисленных попытках её определения. Во многом дефиниция данного понятия обуславливается сферой применения деловой игры. Опираясь и развивая точку зрения Е. А. Хруцкого [44], можно выделить следующие направления использования деловой игры:

Во-первых, игры применяются для принятия решений в производственно-хозяйственных ситуациях, особенно при необходимости учёта многочисленных факторов, не все из которых могут быть однозначно количественно определены.

Во-вторых, в научных исследованиях отдельные проблемы, гипотезы и теоретические положения изучаются методом игрового моделирования. Уже более 30 лет в США активно развивается научное направление под названием «экспериментальная» экономика. В рамках этого подхода путём проведения лабораторных экспериментов изучается поведение участников экономической системы, её структура и динамика. В 2002 г. один из основателей данного направления В. Смит получил Нобелевскую премию по экономике. В России игровое моделирование экономических систем с реальными участниками приводилось в 90-е г. г. прошлого века на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова. Результаты и методика данных игровых экспериментов отражены в работе И. А. Стребулаева [40].

В-третьих, деловые игры используются при отборе рациональных вариантов проектных решений и уточнении подлежащих проработке организационных проблем.

В-четвертых, деловые игры широко применяются при обучении студентов в вузах, учащихся школ и средних специальных учебных заведений, в институтах повышении квалификации хозяйственных руководителей.

В-пятых, экономические игры используются и в сфере досуга. При их покупке родители исходят из того, что эти расходы не напрасны. В начале XX в. экономические игры чаще отражали рыночную экономику свободной конкуренции, где государство выступало в роли «ночного сторожа». В качестве примера можно назвать известную уже упоминавшуюся игру «Монополия». Несмотря на то что, в «Монополию» играют взрослые и дети, она сегодня вроде вестерна. Хотя и фильмы про ковбоев смотрятся охотно, но в жизни лихих парней вряд ли встретишь. Во второй половине XX в. предметом экономических игр становится уже смешанная экономика. Стоит отметить довольно популярную тогда в ФРГ игру, созданную предпринимателем средней руки Круммахером. В ней могут играть от двух до шести участников, государство активно вмешивается в экономическую жизнь - учтены такие мероприятия, как социальные выплаты, льготы для инвестиций, импортные пошлины, регулирование кредитов и налоги. Игра, способствует воспитанию у подрастающего поколения духа рыночной состязательности и содержит не малый познавательный материал.

Поэтому предлагаем несколько определений, отражающих сферы применения деловой игры.

**Деловая игра** – это метод имитации принятия решений руководящих работников или специалистов в различных производственных ситуациях, осуществляемый по заданным правилам группой людей или человеком с ЭВМ в диалоговом режиме, при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределенности (Я. М. Бельчиков, М. М. Бирштейн)

**Деловая игра** — это своеобразная система воспроизведения управленческих процессов, имеющих место в прошлом или возможных в будущем, в результате которой устанавливается связь и закономерности существующих

методов выработки решения на результаты производства в настоящее время и в перспективе (М. В. Плешакова, Н. В. Чигиринская, Л. С. Шаховская ).

**Деловая игра** – это творение игрового образа в ходе имманентного преодоления добровольно принятых правил (М. М. Крюков, Л. И. Крюкова).

**Деловая игра** – это форма воссоздания предметного и социального содержания профессиональной деятельности, моделирование систем отношений характерного для данного вида труда (А. А. Вербицкий).

**Деловая игра** – это форма активности человека, которая протекает в ограниченном пространстве и времени, как действия с предметом, имеющим непосредственное значение в его обыденной жизни, преследующая цель изменения переживания Я по отношению к этому предмету (**Г. А. Абрамова**, **В. А. Степанович**).

Можно привести ещё ряд определений, но суть заключается в том, что по своей природе игра настолько многосложное явление, что, даже выделив отдельные аспекты, её невозможно однозначно охарактеризовать. По мнению С. А. Шароновой [46] термин «деловая игра» стало использоваться в двух ипостасях: как один из терминов, определяющих тип игры, и как термин, характеризующий одну из разновидностей социальной технологии.

На наш взгляд *деловую игру* правомерно определить как имитационное моделирование хозяйственных процессов и явлений, при котором участники с помощью ведущего (администратора игры или игротехника) взаимодействуют в среде заданной структуры и приобретают позитивный опыт экономического поведения.

В данной работе понятие «деловая игры» преимущественно будет использоваться в широком смысле как игра, где моделируются различные процессы и явления в сфере экономики и управления. Синонимом «деловой игры» в данном контексте выступает «экономическая игра». В узком смысле деловая игра — это отдельный тип игр наряду с ролевыми, организационнодеятельностными, имитационными и другими играми.

Для осмысления применения деловых игр необходимо выявить её основные признаки. Деловая игра отличается от детской (неделовой). Если в первой следование правилу занимает главное место, то во второй правила являются лишь исходным моментом, на основе которого строится игровое поведение. Игра появляется там, где требуется выйти за рамки схем. Кроме того, характер детской игры не согласуется с деловой игрой. Это противоречие зафиксировано уже в самом названии, соединившем «дело» и «игру». В развернутом виде соотношение атрибутов детской и деловой игры показано в таблице 1.

Таблица 1 Соотношение атрибутов детской и деловой игры

Деловая	Детская
Необходимость	Возможность
Безусловность	Условность
Утилитарность	Неутилитарность
Ограниченность	Неограниченность
Действенность	Мнимость

Таким образом, можно перечислить следующие основные атрибуты деловой игры [28]:

- 1) игра имитирует тот или иной аспект хозяйственной деятельности;
- 2) участники игры получают роли, которые определяют различие их интересов и побудительных стимулов в игре;
- 3) игровые действия регламентируются системой правил;
- *4)* в игре преобразуются пространственно-временные характеристики моделируемой деятельности;
- 5) игра носит условный характер.
- 6) контур регулирования игры состоит из следующих блоков: концептуального, сценарного, постановочного, сценического, блока критики и рефлексии, судейского, блока обеспечения информацией.

В начале параграфа уже рассматривались направления применения деловых игр. Теперь охарактеризуем возможности деловой игры в сфере экономического образования.

В наиболее общей форме определение педагогических возможностей деловой игры дано Г. П. Щедровицкого [3], который считал, что игра есть:

- особое отношение к окружающему миру (имеется в виду, что мысленно для каждого участника, кроме реального мира, существует параллельный мир его воображения, возможно совпадающий с миром его грез, что создает его непреодолимую притягательность для индивидуума и игровую ценность);
- субъективная деятельность участников (что обеспечивает режим наибольшего благоприятствования для проявления индивидуальных качеств каждого участника игры, дает возможность зафиксировать свое «я» не только в игровой ситуации, но и во всей системе межличностных отношений: личность – личность, личность – группа, личность – преподаватель);
- социально заданный вид деятельности (сами условия и пороговые значения исключают пассивную жизненную позицию; вне зависимости от внутреннего склада и настроений участник «обязан» играть, он не может «отсидеться», а значит, обязан играть на выигрыш);
- особое содержание усвоения (определяется его ненавязчивой формой, когда и теоретические, и методические, и практические знания и навыки воспринимаются участником игры в форме естественного, а не принудительного запоминания значительных объемов информации);
- социально-педагогическая «форма организации жизни» (предполагается, что в процессе игры отрабатываются и определенные формы социального поведения, которые в дальнейшей реальной жизни с большим или меньшим подобием воспроизводятся участниками).

Кроме сложности определения понятия и возможностей деловой игры, проблемой является её типология.

#### 2.2. Классификация экономических игр

Подходы к классификации деловых игр во многом зависят от того в широком или узком смысле определяется понятие «деловая игра». Так, В. Я. Платов [27] рассматривает деловую игру как один из имитационных методов обучения, наряду с ролевыми, имитационными играми, а также анализом конкретных ситуаций. Более полное их описание приводится в таблице 2. А. С. Прутченков [32] — как один из видов игровой технологии. Кроме деловой игры он выделяет такие игровые технологии как ролевая, имитационная, комплексная игра, а также практикум и тренинг.

Таблица 2 Признаки имитационных методов обучения (по В. Я. Платову)

Наименование метода	Характеристики		
Анализ конкретных ситуаций	<ol> <li>Наличие модели социально-экономической системы, состояние которой рассматривается в некоторый дискретный момент времени.</li> <li>Коллективная выработка решений.</li> <li>Многоальтернативность решений.</li> <li>Единая цель группы при выработке решений.</li> <li>Наличие системы группового оценивания деятельности участников.</li> <li>Наличие управляемого эмоционального напряжения участников.</li> </ol>		
Ролевые игры	<ol> <li>Наличие модели управляющей системы, включенной в конкретную социально-экономическую систему (игрового комплекса).</li> <li>Наличие ролей.</li> <li>Различие ролевых ценностей участников игры, исполняющих разные роли (компетентность).</li> <li>Взаимодействие ролей.</li> <li>Наличие общей цели у всего игрового коллектива.</li> <li>Многоальтернативность решений.</li> <li>Наличие системы группового или индивидуального оценивания деятельности участников игры.</li> <li>Наличие управляемого эмоционального напряжения.</li> </ol>		

Наименование	Характеристики
метода	
Имитационные игры	<ol> <li>Наличие одной, тиражируемой каждым участником роли, который в свою очередь готовит своё решение.</li> <li>Отсутствие моделей управляющей системы и объекта управления при наличии модели среды, в которой необходимо принять</li> </ol>
	решение. 3. Отсутствие конфликтной ситуации.
Организационно-деятельностные игры	<ol> <li>Моделирование деятельности специалистов по решению сложных комплексных проблем управления социально-экономическими системами на основе реальной информации об их состоянии.</li> <li>Роли условные. Принятие решений вне рамок штатных структур.</li> <li>Обеспечение различие ролевых целей и взаимодействия ролей, что связано с наличием личных интересов участников игры.</li> <li>Использование коллективной деятельности.</li> <li>Наличие общей цели у игрового коллектива.</li> <li>Коллективная выработка решений участниками игры.</li> <li>Реализация в процессе игры «цепочки решений».</li> <li>Многоальтернативность решений.</li> <li>Обеспечение управления эмоциональным напряжением игроков с помощью специальных средств.</li> <li>Решения, принятые в игре не воздействуют на объект управления, а последствия их принятия не прослеживаются.</li> <li>Система оценивания деятельности участников игры практически отсутствует из-за высокой для игроков степени мотивации при решении поставленной проблемы.</li> </ol>
Деловые игры	<ol> <li>Моделирование деятельности руководителей и специалистов предприятий по выработке управленческих решений.</li> <li>Распределение ролей между участниками игры.</li> <li>Различие ролевых целей при выработке решений.</li> <li>Взаимодействие участников, исполняющих те или иные роли.</li> <li>Наличие общей цели у игрового коллектива.</li> <li>Коллективная выработка решений у участников игры.</li> <li>Реализация в процессе игры «цепочки решений».</li> <li>Многоальтернативность решений.</li> <li>Наличие управляемого эмоционального напряжения.</li> <li>Наличие разветвлённой системы группового или индивидуального оценивания деятельности участников игры.</li> </ol>

По целям или сферам применения Е. Н. Хруцкий [44], В. И. Матирко [36] выделяют:

– игры с учебными целями (учебные игры);

- игры для принятия решений (производственные игры);
- игры для проектирования (проектные игры);
- игры для проведения научных исследований (исследовательские игры).

Подробную классификацию учебных деловых игр по пяти наиболее характерным признакам проводит А. М. Смолкин [39].

- 1. По характеру моделируемых ситуаций.
- 1.1. Игра с соперником, где моделируются экономические процессы в условиях взаимовлияющего поведения или взаимодействия друг на друга различных систем.
- 1.2. Игра с природой, где моделируются процесс в условиях вероятностного поведения среды и управляемого объекта.
- 1.3. Игра-тренажёр, имитирует процесс управление системой в динамике самопроизвольного развития ситуации. Отрабатываются навыки принятия оперативных решений, а также механизмы взаимодействия отдельных звеньев системы.
- 2. По характеру игрового процесса: игры с взаимодействием участников и без их взаимодействия.
- 2.1. Отношения между играющими группами учащихся носят характер противоборства. Действие одной прямо или косвенно влияет на действие другой группы. При этом контакт между группами не обязателен.
- 2.2. Разыгрывается взаимодействие между группами. Контакт с помощью различных видов (средств) связи является обязательным элементом игры.
- 2.3. Игра-соревнование. Группы участников между собой не связаны. Играют независимо друг от друга и, начиная с одной и той же исходной ситуации, достигают разных успехов.
  - 3. По способам передачи и обработки информации.

- 3.1. Игры с применением обычных средств связи и обычных носителей информации (текстов, логических схем, матриц и т. п., в том числе игры на макетах и действующих объектах).
- 3.2. Игры с применением ЭВМ (машинные игры) и без их применения (ручные игры).
- 3.3. Игры с применением автоматизированных обучающих устройств (запрограммированные игры).
  - 4. По динамике моделируемых процессов.
    - 4.1. Игры с ограниченным количеством ходов.
    - 4.2. Игры с неограниченным количеством ходов.
- 4.3. Саморазвивающиеся игры без масштаба и с масштабом времени (к примеру: одно занятие, учебный час, проигрывается один квартал деятельности предприятия, четыре таких занятия год).
  - 5. По тематической направленности и характеру решаемых проблем.
- 5.1. Игры тематические, ориентированные на принятие решений по узким проблемам, укладывающиеся обычно в рамки одной изучаемой темы (дисциплины) или цикла тем из общего курса.
- 5.2. Игры функциональные, в которых моделируется реализация отдельных функций или процедур управления (управление трудом, управление кадрами, управление материально-техническим снабжением и сбытом, управление качеством продукции и т. п.).
- 5.3. Игры комплексные, моделирующие управление определённым объектом или процессом в целом, решение различных взаимосвязанных проблем, требующих от участников применение различных знаний по широкому кругу изучаемых дисциплин и разносторонних профессиональных явлений.

Комплексная игра может быть представлена либо в конце курса (его раздела или цикла), либо пронизывать весь курс обучения в виде серии отдельных относительно самостоятельных, но связанных между собой фрагментов (игровых ситуаций), вводимых поочередно в учебный процесс в логической связи с тематикой читаемых лекций или отдельных частей прорабатываемой программы обучения.

Такой комплексной игрой может быть разработка учебного бизнес-плана. Как правило, структура содержания дисциплин, посвященных основам бизнеса или предпринимательства, пересекается с разделами плана. Поэтому на лекциях студенты получают знания, необходимые для выполнения определенных разделов бизнес-плана, а на семинарских занятиях происходит совместное с преподавателем проигрывание и обсуждение промежуточных результатов работы. Тогда окончательная защита бизнес-плана проводится во время экзамена.

Интересен опыт и зарубежной типологии учебных деловых игр. В таблице 2 представлена классификация Г. Эберта [15], в основе которой лежат следующие критерии:

- масштаб и уровень принятия решений;
- характер отражения отраслевой принадлежности предприятия;
- степени свободы в принятии решений;

Таблица 3 Классификация деловых игр  $\Gamma$ . Эберта

Игры	Характерные признаки		
Игры, отражающие предприятие в целом	Участники берут на себя роль руководства предприятием. Решения распространяются на всё предприятие в целом.		
Игры, отражающие только часть предприятия	Модель отражает только определённые подразделения предприятия. Игроки берут на себя рольниже уровня руководства предприятием.		
Общие игры	Отражают предприятие средней величины без указания отрасли		
Специальные игры	Имитируется специфика и проблемы определённых отраслей, например торгового предприятия, банка и т. д.		
Свободные игры	Являются открытыми относительно конкретного хода событий и/или определённых результатов. Руководитель игры оценивает решения и опреде-		

ляет новые исходные ситуации.
thier mobble memoralisis emily within

Игры	Характерные признаки		
Жесткие игры	Игроки имеют в распоряжении только ограничен-		
	ное количество заданных вариантов решений. Диа-		
	пазон решений и действий очень ограничен.		
Детерминистские игры	Результаты зависят только и однозначно от реше-		
	ний игроков		
Стохастические игры	Эти модели включают элементы случайности, ко-		
	торые неоднозначно зависят от решений игроков.		
Интерактивные игры	В таких играх выступают несколько предприятий,		
	например на общем рынке сбыта. На решения и		
	результаты игры оказывают влияние другие игро-		
	вые группы.		
Неинтерактивные игры	В игре участвуют параллельно и независимо друг		
	от друга несколько игровых групп. Решения и ре-		
	зультаты отдельных групп не влияют друг на		
_	друга.		
Открытые игры	Участники игры могут устанавливать непосредст-		
	венный контакт друг с другом.		
Закрытые игры	Игровые группы изолированы друг от друга. Инте-		
	рактивность и информация осуществляется исклю-		
	чительно через руководство игры.		
Простые игры	Модель имеет простую базовую структуру. Объём		
Y.C.	перерабатываемой информации невелик.		
Комплексные игры	В каждом периоде игры обрабатывается большой		
	объём отдельных данных. Эффективность прове-		
	дённой игры, как правило, возможно, с помощью		
TI C	компьютера.		
Игры без применения компьютера	Проведение и подведение итого осуществляется с		
	применением бумаги, карандашей и таких тради-		
	ционных вспомогательных средств расчётов как		
	мини-калькуляторов, счетных линеек и калькуляционных таблиц.		
Игры с применением компьютера	Модель разработана в виде компьютерной про-		
тпры с применением компьютера	граммы. Подведение итогов или вычисление ре-		
	зультатов проводится с помощью ЭВМ.		
Очные игры	Участники и руководство игры присутствует в од-		
O mble m pbi	ном и том же месте.		
Дистанционные игры.	Игроки и руководство отдельных предприятий,		
And the first of t	участвующих в игре, находятся в различных мес-		
	тах. Процесс обмена информацией осуществляется		
	через письма, телефон или компьютерную сеть.		
	1 10pcs miesma, renewom min kominsiorephyto cers.		

- взаимозависимость решений;
- влияние других групп игроков;
- степень открытости игры;

- комплексность игровой модели;
- техническое обеспечение игры;
- процедура проведения игры.

Между тем единой классификации деловых игр пока ещё не создано. Отдельной проблемой является и квалификация получивших распространение в последнее время компьютерных игр. Однако приведенные подходы к классификации могут дать игротехнику информацию о том, каким образом автор игры в соответствии со своими интересами скомпоновал элементы модели, исходные ситуации, носителей решений и действий, цели игры, возможности принятия решений, действия и коммуникации для отдельных фаз проведения игры, а также критерии для оценки результатов игры.

#### 2.3. Структура игры и её основные компоненты

Проблема выделения компонентов игры необходима как для её конструирования, так и для её проведения. Поскольку в литературе нет единого подхода к определению сущности экономической игры, классификации игр, то нет и общепринятых представлений о её структуре.

Довольно неплохо структурные компоненты игры описаны в работах А. А. Вербицкова [6;7]. Основой для разработки экономической игры является создание имитационной и игровой моделей, которые должны органически накладываться друг на друга. Наглядно – это показано на рис. 1.

Охарактеризуем каждый элемент структуры экономической игры.

*Имитационная модель* отражает выбранный фрагмент хозяйственной практики, которой можно назвать прототипом модели или объектом имитации, задавая предметный контекст квазиэкономической деятельности участников.

*Игровая модель* является фактически способом описания работы участников с имитационной моделью, что задает социальный контекст квазиэкономической деятельности учащихся.

	Игровая модель				
Методическое	Игровые цели	Роли и функции игроков	Сценарий игры	Правила игры	Техническое
обеспечение	Педагогические цели	Предмет игры	Модель взаимодей- ствия игро- ков	Система оценивания	обеспечение
	Имитационная модель				

Рис. 1. Структурная схема игры

#### Педагогические цели игры, как правило, делятся на дидактические:

- систематизация экономических знаний о проигрываемом аспекте хозяйственной деятельности;
- выработка умений и навыков решения экономических проблем в моделируемой ситуации;

#### и воспитательные:

- развитие творческого мышления;
- выработка установки на практическое применение, усваиваемых знаний;
- воспитание цивилизованного экономического поведения, ответственности и навыков работы в команде.

*Игровые цели* описывают, то, что в данной игре является выигрышем для участников. В их качестве могут выступать:

- максимизация прибыли, дохода, стартового капитала;
- достижение желаемого для отдела, предприятия, отрасли состояния;
- улучшение текущей ситуации, предотвращение её кризисного развития.

**Предмет игры** отражает предмет деятельности её участников, в специфической форме замещающий предмет реальной экономической деятельности.

Сценарий как базовый элемент игровой процедуры представляет описание в словесной или графической форме предметного содержания, выраженного в характере и последовательности действий игроков, а также преподавателей ведущих игру. В сценарии отображается общая последовательность игры, разбитая на основные этапы, операции и шаги, и представленная в виде блок-схемы. Сценарий строится на основе принципов проблемности, двух-плановости и совместной деятельности.

**Роли и функции игроков** должны адекватно отражать «должностную картину» фрагмента экономической деятельности, который моделируется в игре.

**Правила игры** построены на характеристиках реальных процессов и явлений, имеющих место в прототипах моделируемой действительности. При этом необходимо учитывать, что правила игры, создаваемые в ней модели, и сама игра является упрощением действительности.

Система оценивания должна обеспечить с одной стороны контроль качества принимаемых решений с позиций норм и требований экономической деятельности, а с другой — способствовать развертыванию игрового плана учебно-воспитательной деятельности. Система оценивания выполняет функции не только контроля, но и самоконтроля квазиэкономической деятельности, обеспечивает формирование игровой, познавательной и экономической мотивации участников игры.

Иначе структуру игры как замкнутой кибернетической системы понимает В. Я. Платов [27]. Рассмотрим его функциональную схему игры на рис. 2.

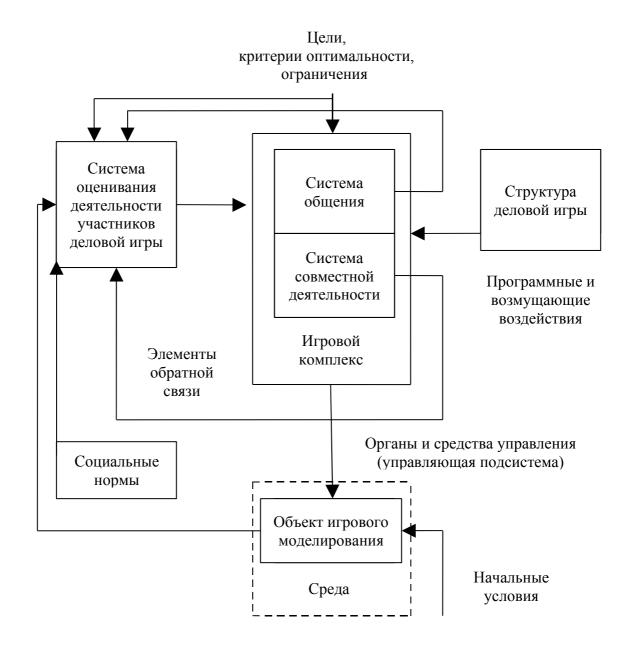


Рис. 2. Функциональная схема деловой игры

Рассмотрим данную схему на примере игры «Антикризисная стратегия», приведенной в главе 4.

Описание *объекта игрового моделирования* (с той или иной степенью детализации) означает, что должны быть определены его характеристики и параметры, а также начальные условия функционирования. Так, в рассматри-

ваемой игре моделируется деятельность Совета директоров акционерного общества, находящегося на грани банкротства. Начальные условия функционирования отражены в докладе экспертов, где приведены данные о структуре расходов, прибыли и условиях кредита предприятия за прошлый год.

Ведущий игры предупреждает участников, что их акционерное общество действует в реальном времени и том регионе, где они находятся. При принятии решений игрокам следует учитывать кризисную ситуацию в российской экономике, в том числе и в Свердловской области в 2009 г. Таким образом, проводится *описание среды* (условий функционирования).

В функциональной схеме деловой игры *программные и возмущающие* воздействия представлены структурой самой игры, т. е последовательностью заданий, которые должны в те или иные моменты времени отрабатываться участниками. Для игры «Антикризисная стратегия» данные воздействия показаны в таблице «Ход игры». К примеру, сформулировав задачу на принятие индивидуального решения, ведущий оказал программное воздействие на игроков.

В качестве управляющей системы (органов и средств) в деловых играх выступает игровой комплекс, который, как правило, имеет достаточно сложную иерархическую структуру. В игре «Антикризисная стратегия» структура игрового комплекса простая. В него входят преподаватель игры и по возможности эксперт, группа экспертов, которые управляют действиями игроков.

Для управления процессами в рассматриваемой системе необходима обратная связь, позволяющая учесть отклонения параметров объекта от требуемых (программных, расчётных) значений. В деловой игре элементом обратной связи является система оценивания деятельности участников. Стоит отметить, что, тем более разветвлённая система оценивания, т. е. чем больше параметров и характеристик «поступает на её вход», подвергается оценивания.

нию, тем более совершенным может стать процесс управления и, соответственно, тем более эффективной – деловая игра как метод обучения.

Так в игре «Антикризисная стратегия» система оценивания включает:

- оценку за принятие индивидуального решения, которая учитывает качество его обоснования и качество его презентации;
  - оценку успешности действий игрока в принятии решении Совета;
- оценку преподавателем и экспертами качества самой стратегии по выводу предприятия из предкризисной ситуации.

Помимо внешней обратной связи (от объекта через систему оценивания), в системе присутствует внутренние обратные связи, не замыкающиеся через объект игрового моделирования. Эти обратные связи помогают определить рассогласование между требования (в соответствии с социальными нормами) и фактическим характером совместной деятельности и межличностного общения участников. Кроме того, рассматриваемые контуры обратной связи позволяют в принципе решить своеобразную задачу идентификации управляющей системы. Участники игры могут:

- а) неправильно понять предложенные им роли;
- б) быть не готовыми (морально, профессионально, психофизиологически) к исполнению этих ролей;
  - в) просто не хотят исполнять данные роли.

В результате реальный игровой комплекс может не соответствовать требуемому, спроектированному разработчиками игры, в результате чего эффективность игры резко падает.

Описание целей, критериев оптимальности и ограничений, которыми должны будут руководствоваться участники при выработке решений, также является важным элементом игры. Цели, критерии и ограничения учитываются и при формировании системы оценивания.

Цель рассматриваемой игры заключается в формировании у студентов знаний и умений по разработке антикризисной стратегии акционерного об-

щества, находящегося на грани банкротства. При этом успех в игре зависит не только от способностей участника грамотно составить и обосновать программу по выводу предприятия из кризиса, но и в умении убедить других игроков в необходимости предложенных мероприятий, что и учитывается системой оценивания.

Схема В. Я. Платова позволят выделить особенности управления игрой, учитывая которые можно повысить эффективность данного процесса.

- 1. Система является человеко-машинной, поэтому необходимо уделять внимание как процессам управления непосредственно объектом, так и процессам управления совместной деятельностью участников.
- 2. Высокого качества управления можно добиться только в замкнутых системах. В экономических играх роль элементов обратной связи играет система оценивания деятельности участников игры.
- 3. Система является дискретной. Каждому моменту выдачи решения, являющегося управленческим воздействием на объект, предшествует этап выработки этого решения, на протяжение которого управляющее воздействие на вход объекта не поступает. Период дискретности обусловлен как спецификой объекта, так и конструкцией конкретной игры.
- 4. Объект управления обычно представляет сложную иерархическую систему, характеризующуюся большим количеством параметров. Сложную структуру, как правило, имеет и управляющая система игровой комплекс. Таким образом, при прочих равных условиях качество управления будет тем выше, чем большее число параметров учитывается в алгоритмах обратной связи.
- 5. Известно, что для повышения качества управления в дискретных системах период дискретности должен быть как можно меньше.

Для деловой игры — это означает, что если оценивание деятельности участников будет производиться только в конце игры, то сигналы обратной связи никоим образом не скажутся на поведении объекта игрового моделирования. Необходимо по возможности более частное оценивание деятельности участников игры, иначе, на каждом такте выработки решения.

- 6. Множественность параметров как свойство рассматриваемой системы, а также их неоднородность делают почти невозможным без ущерба для качества построение системы оценивания деятельности участников игры только на натуральных показателях (рублях, часах и пр.) Сказанное объясняет необходимость использования условных показателей (например, баллов), облегчающих, кроме того, и получение обобщённой оценки, если таковая предусматривается.
- 7. В сложных системах обычно велика длительность переходного периода. Для деловых игр это означает, что она должна охватывать несколько тактов управления, т. е. нужна «цепочка решений». Помимо чисто системного эффекта, достигается эффект педагогический: участники игры получают возможность «почувствовать» результаты своей деятельности по управлению сложным объектом и при необходимости скорректировать её на В последующих тактов. этом смысле система становится самообучающейся.
- 8. Иерархическая структура объекта управления и игрового комплекса требует разработки разветвлённой системы оценивания, учитывающей и иерархию, и многоконтурность системы.

Описание структурных компонентов игры позволят охарактеризовать в дальнейшем принципы и этапы её разработки.

## 2.4. Принципы и этапы разработки игры

Стоит отметить, что процесс конструирования экономической, в том числе деловой игры подчиняется определённым правилам (принципам). Рассмотрим принципы построения деловой игры, предложенные Е. А. Хруцким [44], адаптировав их к практике экономического образования в педагогическом вузе.

- Наглядность и простота конструкции имитационной модели игры. При построении деловой игры не следует стремиться отразить в ней все многообразие экономической деятельности. Необходимо отобрать наиболее существенное, определяющее содержание и характер функционирования того или иного объекта, деятельность которого имитируется в деловой игре. С одной стороны, данный принцип помогает преподавателю сконцентрироваться на решении конкретных педагогических задач, а с другой уменьшить время игры до одной двух пар.
- Автономность фрагментов деловой игры предполагает определенную гибкость структуры игры, для того чтобы её отдельные части могли разыгрываться относительно самостоятельно. Темы и фрагменты деловой игры должны иметь завершенность и относительно самостоятельные информационные «входы» и «выходы». Такая автономность даёт преподавателю возможность «настраивать» игру для конкретного состава участников и времени проведения.
- Возможность дальнейшего совершенствования и развития игровой модели. «Открытость» помогает ей стать отдельным блоком, который можно включить в последующие, более сложные, конструкции деловых игр. Разработка серьезной деловой игры требует значительных затрат труда и средств. Использование предшествующих разработок минимизирует затраты преподавателя по созданию новых игр.

- Рациональное сочетание игровой деятельности участников и деятельности по поводу игры. Данный принцип позволяет проводить игры не только для систематизации знаний и умений участников, но и реализовать более широкие педагогические цели.
- Максимальное освобождение участников деловой игры, особенно игроков, от рутинных игровых процедур. Этот принцип позволяет увеличить эффективность деловой игры, так как участники и организаторы игры получают больше возможностей для анализа и разбора изучаемых в игре проблем. Особенностью деловой игры является сжатый масштаб времени. Поэтому возможность для реализации решений (или большинства из них) в максимально сжатые сроки важный фактор сокращения игрового времени. Возможность использования готовых проектных решений, программ, информационных массивов, банков данных, форм документов, положений, инструкций и др. материалов сокращает время и затраты на проведение деловой игры.
- *Максимальное использование готовых разработок:* прайс-листов фирм, бланков депозитных и кредитных договоров, налоговой декларации и других документов не только экономит время преподавателя на разработку игровой документации, но и делает игру более реалистичной.
- Нацеленность всех элементов игры на решение изучаемой в игре проблемы. Важно добиваться того, чтобы проведение деловой игры не стало самоцелью. Любая деловая игра должна оказывать помощь в разрешении определенной проблемы, исследовании определенной экономической ситуации, принятии решения, усвоении определенной темы или учебного курса.

Процесс разработки экономической игры предполагает, как правило, выделение следующих этапов.

1. Определение объекта имитации и общего круга проблем, которые должны быть решены в ходе игры.

- 2. Определение типа игры по назначению (учебная, производственная, проектная, исследовательская). Для определения вида учебной игры целесообразно применить классификацию А. М. Смолкина.
- 3. Конкретизация целей конструирования, т. е. определение состава и характера результатов, которые ожидается получить в игре. Для учебных игр это цели развития, обучения и воспитания.
- 4. Анализ главных закономерностей связей, отношений, в моделируемой деятельности, исходя из проблемы, лежащей в основе игры. На этом этапе определяется необходимая степень детализации представления объекта. Все связи в нем должны быть обозримы, но не слишком упрощены.
- 5. Определение ресурсов, которыми располагают звенья, участвующие в игре, и назначение их распорядителей.
- 6. Тщательное и детальное изучение функций, выполняемых выделенными игровыми звеньями, и отбор тех из них, которые отражают основные стороны моделируемого объекта. На основе этой работы создается сценарный план, и продумываются игровые события.
- 7. Формирование перечня решений, которые могут принимать игроки.

Для машинных и компьютерных игр необходимы также такие этапы как

Определение параметров связей между факторами, которые нужно отразить. Они должны быть таковыми, чтобы вызвать последствия, характерные для моделируемой деятельности. Необходимо определить взаимодействие параметров в каждом звене деятельности. Не все параметры могут определяться количественно. В этом случае при конструировании применяются экспертные оценки.

Формирование числового массива. На этом этапе определяется размеренность основных параметров, закономерности и взаимодействия, строятся таблицы, графики, программы для ЭВМ.

- 8. Детализация сценического плана, определение возможных внешних воздействий на участников игры (дополнительные внеплановые задания и т. д.)
- 9. Построение блок-схемы игры предполагает окончательную формулировку правил, распределение области принятия решений по игровым группам (звеньям, участвующим в игре). Уточняются основные шаги, этапы, циклы игры. Шагом в данном контексте является завершенная фаза принятия решения, этап разделяет сценарные фазы, цикл приводит к очевидным итогам, является наиболее завершенной фазой игры. Так для учебных игр устанавливается временная шкала проведения игры.
- 10. Завершение составления всех форм документов, которыми будут пользоваться участники в игре, оформление исходных данных таблиц, графиков, подготовка учетной документации игры.
- 11. Формирование системы штрафов и поощрений, определение критериев выигрыша. Результаты игры могут быть очевидны, и выражены количественно, или качественно на основе экспертной оценки.
- 12. Отладка игры, ее проигрывание разработчиками (преподавателями) и студентами старших курсов. На этом этапе уточняются связи, параметры, проверяется гибкость блок-схем, жизнеспособность математического аппарата, анализируется реалистичность ситуации, действенность стимулов, правильность расчетов временных затрат. В итоге проводится окончательная коррекция игры.

Пожалуй, главным документом, подытоживающим процесс разработки игры должен стать сценарий. Сценарий экономической игры должен содержать разделы, достаточно подробно описывающие деятельность всех участников, включая руководителя, игроков и вспомогательный персонал. В качестве вспомогательного методического средства при разработке игры может

использоваться модель сценария, предложенная С. Павловым [24] (см. таблицу 4).

Таким образом, процедура разработки игр достаточно сложная проблема. Рассмотренные принципы и алгоритм построения экономической игры позволяют будущему игротехнику частично её решить. Между, тем не менее, простой проблемой является процедура проведения игры, а также встраивание игры в процесс экономического образования, о чём пойдёт речь в следующей главе.

## Модель сценария

№ п/п	Раздел сценария	Содержание		
1	Введение	Во введении указывается назначение игры, цели, требования к участникам.		
2	Решения, принимаемые игроками	Состав и цикличность принятия решений, временные ограничения, границы допустимых вариантов решений.		
3	Информационное обеспечение игроков	Бланки принятия решений и инструкции по их заполнению. Бланки сводной оперативной информации, предоставляемые игрокам информационной группой по результатам текущей партии игры.		
4	Алгоритмы обработки оперативной информации	Формулы расчёта выходных характеристик, отражающих реакцию каждой команды на текущую ситуацию.		
5	Пример практической реализации	Результат реализации игры не менее чем за одну партию, демонстрирующий механизм её проведения.		
6	Порядок проведения	Описание основных этапов, их последовательности, содержания, затрат учебного времени.		
7	Варианты исходных данных	Качественные и количественные характеристики параметров, регламентирующие возможность игроков.		
8	Вопросы для осуждения на заключительном этапе занятий	Состав вопросов должен быть непосредственно связан с задачами, исследования которых проведено игровым методом.		
9	Состав критериев для оценки успешности действий игроков	Количественные характеристики, отражающие степень установленных целей игроков.		

## 3. Использование игр в практике экономического образования

#### 3.1. Место игры в системе методов экономического образования

В образовательном процессе игра может рассматриваться в разных аспектах как игровая технология обучения или образования, как метод обучения или воспитания, как форма организации обучения, как приём обучения.

Изучая *игровую мехнологию* экономического воспитания, А. С. Прутченков [32] определяет её как определенную последовательность действий преподавателя по отбору, разработке, подготовке игр, включению учащихся в игровую деятельность, осуществлению самой игры, подведению её итогов.

Как один из *методов активного обучения* и как форму организации познавательной деятельности трактует деловую игру А. М. Смолкин [39]. У него игра используется в учебном процессе для имитационного моделирования реальных механизмов и процессов. При этом наряду с прочим отрабатываются навыки принятия решений в условиях взаимодействия, соперничества (конкуренции) между различными решающими сторонами или расхождения их частных целей.

В контексте реализации других формам и методов обучения игра превращается в *игровой приём*. К примеру, «запланированные ошибки» на лекции можно рассматривать как игровой приём. Или проведение опроса студентов на семинаре в форме игры в «Морской бой» [34]. Происходит как бы последовательное сужение понятия: игровая технология – игра как метод – игровой приём.

Определяя место игры в системе методов экономического образования, кратко охарактеризуем эти основные методы:

*Лекция* – вербальный метод обучения, который в отличие от других словесных методов обучения (беседы и доклада) отличается более строгой

структурой, логикой изложения учебного материала, обилием сообщаемой информации, системных характером изложения знаний.

Учитывая пассивный характер изложения знаний в ходе лекции, некоторые авторы [39] предлагает определённые приёмы и методы активизации познавательной деятельности слушателей. Традиционную лекцию можно превратить в лекцию-беседу, приглашение к коллективному исследованию (беглый «мозговой штурм»), лекцию-дискуссию, лекцию с разбором конкретных ситуаций, лекцию с применением техники обратной связи, лекцию-консультацию, «пресс-конференцию» и т. д.

Решение задач – практический метод обучения. Экономические задачи, по-мнению В. У. Кулешова [22], можно условно разделить на следующие типы:

- задачи, базирующиеся на усвоении основных экономических формул или элементарной взаимной зависимости экономических понятий, не нашедших общепризнанное выражение в математических формулах;
- задачи, требующие не только знания формул, но и широкой теоретической подготовки, позволяющие проводить экономически обоснованные преобразования этих формул;
  - задачи, основанные на исчислении средневзвешенных величин;
- задачи, на исчисление относительных показателей, характеризующих динамику экономического явления, т. е. задачи на определение индексов;
- задачи-упражнения, в которых математические расчёты либо отсутствуют, либо сводятся к элементарным математическим действиям.

*Тестирование* — метод обучающего контроля, позволяющий осуществлять мониторинг экономических знаний и теоретических умений учащихся. Сегодня тестовые задания весьма разнообразны — задания с одним или несколькими вариантами ответов, задания открытой формы, задания на соответствие, задания на последовательность и т. д. [8]

*Кейс-метод* — имитационный метод обучения, который представляет обсуждение конкретных экономических и управленческих ситуаций. В работе по подготовке управленческих кадров Поль де Брюйн выделил ситуации-иллюстрации, ситуации-упражнения, ситуации-оценки, ситуации-проблемы.

*Метод сценариев* – метод, заключающейся в разработке «альтернативных картин будущего», когда учащиеся на основе одной исходной ситуации формируют различные сценарии будущего развития событий.

Метод, направляющего текста предполагает, что реализация поставленной задачи достигается с использованием подсказок-вопросов, которые только направляют действия учащихся, но не сковывает их самостоятельность. Направляющего текст содержит сведения о том, где можно подчеркнуть информацию, он помогает не упустить принципиально важные моменты, однако в нём нет прямых инструкций, как и в какой последовательности, выполнять конкретные операции.

Проектный метод представляет способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы (технологию), которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, оформленным тем или иным образом (проектом).

*Исследование на предприятии* — метод предполагает, что на предварительном этапе студенты разрабатывают определённые аспекты деятельности предприятия, а, также используя собственные наблюдения и оценки, учащиеся пытаются систематизировать полученный практический опыт, отрабатывая связь теории и практике.

Наконец, экономическую игру правомерно определить как имитационное моделирование хозяйственных процессов и явлений, при котором участники с помощью ведущего (администратора игры или игротехника) взаимодействуют в среде заданной структуры и приобретают позитивный опыт экономического поведения. Как имитационный метод обучения экономическая игра может быть деловой, ролевой и организационно-деятельностной.

Таким образом, необходимо отметить, что экономическая игра не является традиционным методом обучения, так как широко не распространена в практике экономического образования педагогического вуза. Кроме того, экономическая игра выступает как метод активного обучения, который усиливает и повышает эффективность педагогического общения преподавателей и студентов.

## 3.2. Принципы и этапы проведения игры

Провести игру не менее просто, чем её подготовить. Поэтому при организации экономической игры целесообразно соблюдения ряда принципов, среди которых важнейшими являются.

- 1. Полное погружение участников в проблематику моделируемой в игре организационной системы. Этот принцип означает, что участники игры в течение всего времени её проведения должны заниматься изучением и анализом только тех вопросов, которые относятся к данной игре.
- 2. Постепенное вхождение участников в моделируемую ситуацию. Смысл данного принципа состоит в том, что все основные сведения по рассматриваемой в игре проблеме игроки получают не до начала, а в процессе игровой деятельности. Причём первые циклы игры должны быть максимально упрощены, чтобы легко осваивалась игровая деятельность.
- 3. Равномерные нагрузки. Осуществление этого принципа предполагает, что участники игры получают новые задания относительно равномерно, одинаковыми порциями.
- 4. Правдоподобие экспериментальной ситуации. Этот принцип означает, что игровая деятельность в значительной мере похожа на

- реальную. Это помогает участникам игры лучше уяснить изучаемую проблему, проявлять больше активности и творчества.
- 5. Участие первого руководителя. Для учебных игр этот принцип может быть реализован за счёт привлечения внешних экспертом, имеющих непосредственное отношение к разыгрываемой ситуации.

Перечисленные принципы не являются полным перечнем всех требований, предъявляемых к проведению экономической игры. Между тем они служат организаторам игр своего рода ориентирами, обозначающими правильность направления имитационного моделирования хозяйственных процессов и функционирования экономических объектов и систем.

Руководитель игры, как правило, её «запускает», осуществляет постановку цели, знакомит участников с её описанием, участвует в распределении ролей, обеспечивает участников необходимой информацией. Важна его роль в создании игровой атмосферы. Поэтому кратко остановимся на психологических аспектах игры.

Предметом внимания руководителя должно стать создание игровой мотивации, обеспечение оптимальной динамики межличностных отношений. Важно поддержать определенный уровень соревновательной мотивации среди участников игры с тем, чтобы она стимулировала активность, а не провоцировала самопрезентацию.

При комплектовании команд необходимо учитывать межличностные отношения, сложившиеся в группе. Для достижения сотрудничества лучше, чтобы в команде наблюдались позитивные межличностные отношения. Некоторые ведущие при комплектовании групп используют данные социометрии.

При этом следует предотвратить перенос цели выполнения задания на прерывание в группе. Американский социальный психолог Дженнигс описал феномен, который он назвал превращением социальной группы в «психологическую». В «психологической» группе все члены связаны взаимной симпа-

тией, чувствуют свою защищенность, испытывают психологический комфорт и главное внимание уделяют совместному пребыванию в группе, а не решению проблемы. Такая группа нацелена на достижение согласия, а не получения результата. Решения недостаточно продумываются и обсуждаются. Часто некритически принимаются предложения участников игры, обладающих более высоким статусом. У лидеров наблюдается превышение лидерских притязаний. Поэтому важно сконструировать игру так, чтобы выровнять влияние разных игроков на решение проблем. Имеются данные, показывающие, что легче принимаются решения в небольшой группе с нечетным количеством участников.

Важной особенностью большинства игр является наличие ролевого взаимодействия. Роли структурируют группу. Это означает закрепление за каждым участником игры определенной позиции в группе, предписанных функций. Как правило, роль понимается не только как сумма функций, но и образцов поведения. Участники игры формируют у себя некоторую систему ожиданий от носителя определенной роли. Желательно, чтобы эти ожидания совпадали у всех игроков. В этих целях в инструкции игроку достаточно полно описываются нормы поведения. Это организует взаимодействие в группе, упорядочивает и регулирует межличностные отношения и уменьшает вероятность возникновения конфликтов.

Способность действовать в соответствии с ролью зависит от индивидуальных особенностей игрока. Тревожность, ригидность затрудняют приятие роли. Влияют на этот процесс и социально-психологические характеристики личности. Средний социометрический статус более благоприятен для принятия роли в сравнении с низким статусом.

Как правило, наблюдаются три основные стратегии поведения игроков. При первой стратегии игрок все решения принимает от лица некоторого обобщенного образа — эталона, который является продуктом понимания игроком особенностей личности представителей данной роли (например, ди-

ректора). При этом главным становится соблюдение некоторых формальных и неформальных норм, которыми руководствуется реальный прототип.

Вторая стратегия может быть охарактеризована как азартная. Главная цель — выигрыш. Приемлемыми здесь являются и нарушения соглашений, действия на грани «фола». Однако при удачном управлении игроки, следующие этой стратегии, могут даже положительно повлиять на игру, оживив её. Им следует предлагать осуществлять связь с внешним миром, разыгрывать случайные события.

Третья стратегия отличается интересом к тому, что произойдет в результате определенного действия, какие решения принимают другие участники. Описанные стратегии не являются жесткими, они могут сменять друг друга.

Можно выделить и другие особенности поведения игроков. Руководитель игры должен уметь наблюдать за ними, своевременно их фиксировать для того, чтобы поддерживать необходимый уровень эмоциональной и интеллектуальной напряженности. Для интенсификации интеллектуальной деятельности можно вводить специальные методы коллективного творчества (мозговой штурм, синектика и др.), психогимнастические упражнения. Некоторые психогимнастические упражнения игроков, развитие их коммуникативных умений. Они используются ведущим исходя из анализа ситуации, сложившейся в игре.

Как показывают исследования, эмоциональное состояние участников не зависит от инициативности и эмоционально-экспресивных способностей в общении. В большей степени оно определяется эффективностью игры и социально-психологическими характеристиками игроков. Следовательно, эмоциональное состояние игроков в значительной степени зависит от качества управления игрой. Между тем необходимо минимизировать вмешательство ведущего в игру. Авторитарная позиция ведущего блокирует игровое поведение участников, снижает эффективность рефлексии в ходе обсуждения результатов.

Можно выделить основные виды трудностей, которые возникают в ходе проведения игры. Сбои в начальном периоде ее разворачивания чаще всего объясняются интенсивным протеканием процесса формирования группы. Участники стремятся обеспечить себе достаточно высокий социометрический статус и для этого могут избрать стратегию критики. Наиболее естественным объектом для критики им представляется игра. Процесс формирование группы лучше вывести за рамки игры. Например, предварительно провести дискуссию, ходом которой легче управлять. Если сбой все же возник, задача руководителя — противодействие сплочению группы на основе недовольства игрой. Необходимо показать, что к неудачам приводит не плохая конструкция игры, а не учет игроками каких-либо факторов. Игроки должны убедиться, что результат появляется не случайно и не просто по воле разработчиков, а есть следствие имитации реальных процессов.

Нарушение течения игры может также происходить вследствие потери двухплановости. На игру могут переноситься личные взаимоотношения. Руководитель должен подчеркнуть её условный характер, а в случае необходимости перераспределить роли, изменить правила. Еще одна ситуация связана с утратой понимания игрового контекста одним из участников и его попытками решить личные проблемы (например, доминирование) в игре. Такого участника руководитель должен замкнуть на себе, минимизировать его контакты.

В то же время условность может быть гипертрофирована. Азарт игроков вызывает импульсивные действия, способствует концентрации на выигрыше, а не на результате. Задача руководителя состоит в регуляции эмоциональных состояний. Следует сделать выигрыш и проигрыш не слишком однозначными, снизить их значение. В этой ситуации не следует вводить случайные события.

Проблемы в управлении игрой могут быть вызваны некоторыми индивидуальными особенностями её участников, выражающимися в неспособности

к групповой деятельности и неспособности принять игровую ситуацию. В первом случае причиной являются, как правило, гипертрофированная значимость для участника оценка его действий, связанная с неадекватностью Яконцепции, завышенной или заниженной самооценкой. Поведенческие проявления этих особенностей, демонстративное поведение, постоянное вмешательство, навязывание своей точки зрения, ссоры, уход из игры. Во втором случае причиной являются либо невротические блокировки проявлений самостоятельного, спонтанного поведения, высокая тревожность, либо ригидность. Участие таких игроков нежелательно. Однако отбор для участия в деловых играх неприемлем, имеющиеся данные следует учитывать при распределении ролей.

После обзора психологических аспектов проведения игры, рассмотрим *этапы* её *проведения*. Обычно выделяют три основных этапа.

На первом *подготовительном этапе* игры определяется состав участников. Преподаватель четко формулирует учебные и игровые цели. Формируются команды, и проводится их инструктаж. Создаётся информационная группа, ведущая сбор и обработку оперативной информации (ассистенты преподавателя).

На втором *основном этапе* преподаватель управляет ходом игры. Прежде чем начать игру необходимо назначить число партий (циклов управления, туров), выдать командам исходные данные и обеспечить участников бланками принятия решений. Необходимо также уточнить лимит времени на анализ оперативной информации и принятие текущих решений.

На заключительном этапе происходит обсуждение результатов, подведение итогов и оценка действий участников. Очень важным моментом для процесса обучения является обобщение знаний, полученных в результате проведения игры. На этом этапе можно проанализировать причины и следствия поведения игроков и игровых групп в процессе принятия решений, а также разработать стратегии поведения при повторе игры. На заключительном

этапе следует раскрыть предположения, включённые в модель, а также провести сравнение модели с действительностью.

Для дискуссии по итогам игры можно предложить участникам следующие вопросы:

- Чем интересна данная игра?
- Какова её главная проблема?
- Почему в ней такие правила?
- Соответствует ли она реальной жизни?
- Что можно было бы сделать иначе, если бы вы играли еще раз?
- Могли бы у игры быть другие результаты?
- Какие причины могли бы привести к другим результатам?
- В чём полезность игры?

Внимание на необходимость рефлексии игры и своего поведения в ней стоит обратить и руководителю. Для самоанализа ведущему желательно ответить на следующие вопросы

- Приспособлена ли игра для данной аудитории?
- Ориентирована ли игра на имеющиеся у участников знания?
- Достаточно ли было информации или требовалась дополнительная?
- Был ли выбор у игроков при принятии решений?
- Хорошо ли взаимосвязаны роли и события?
- Чувствовался ли энтузиазм участников?
- Налажено ли было взаимодействие игроков?
- Какова эффективность игры?

В результате анализа игры у преподавателя, её ведущего накапливается игровой опыт, что повышает эффективность применения игровых технологий в будущем.

#### 3.3. Обзор экономических игр

В этом параграфе предлагается описание десяти экономических игр, которые регулярно проводятся со студентами педагогической академии в г. Нижнем Тагиле. Благодаря ссылкам на источники, где данные игры были заимствованы, преподаватели, заинтересованные в использовании игровой технологии обучения без труда их отыщут.

Для отбора игр в расчёт принимались следующие критерии:

- -соответствие стандартам и учебным программам по экономике,
- -возможность их проведения в течение пары и без компьютера.

Эти критерии позволяют достаточно быстро адаптировать данные экономические игры к учебному процессу.

Игра: Как заработать на жизнь.[2, С.20–30]. Несмотря на тривиальное название в игре имитируется экономический кругооборот в чистой рыночной экономике. В начале игры одна группа участников (домохозяйства) обладает частной собственностью на экономические ресурсы (трудовые, природные, капитал), другая – фирмы имеет равный стартовый денежный капитал. Цель фирм получить максимальную прибыль, выгодно приобретая ресурсы для выпуска продуктов, которые необходимо успешно реализовать. Цель домохозяйств подороже продать ресурсы фирмам и подешевле купить у них про-При подведение итогов игры ведущий объясняет модель дукты. кругооборота вначале в рыночной экономике, а затем в смешанной.

Игра: *Рынок кофе* [2, С.41–53]. Первоначально она называлась «Market game», и её основы изложены в американском пособии для учителей (Applied Economics, 1990). Предметом игры является поведение продавцов и покупателей на рынке совершенной конкуренции. Группа делится на равное количество продавцов и покупателей. Первым в процессе игры задаются бюджет-

ные ограничения, вторым — издержки производства. Стремление участников к максимизации потребительского излишка и излишка производителей приводит к формированию рыночного равновесия. В нашей игротеке представлена одна из версий — этой игры «Рынок картофеля».

Игра: *Как избежать банкротства* [31, С.3–12]. Эта интерактивная игра моделирует реальную социально-экономическую ситуацию – угрозу финансового краха крупной фирмы (акционерного общества), проигрывающей в борьбе за покупателя своему более находчивому и удачливому конкуренту. Участники игры – члены Совета директоров, основная задача которого выработать стратегию действий накануне финансового краха. После доклада экспертов о производственной и коммерческой деятельности фирмы, участники получают бланк для решений. Используя, предложенные в нём варианты решений и добавляя свои в ходе дискуссии члены Совета директоров, вырабатывают общую антикризисную стратегию. Версию данной игры «Антикризисная стратегия» также есть в экономической игротеке.

Игра: *Автомобильные войны* [23, С.31–47]. В игре моделируется деятельность фирм на рынке совершенной конкуренции. В игре участвуют четыре команды, которые, изменяя свои объёмы производства автомобилей, формируют равновесную цену в отрасли. Цель участников заключается в максимизации прибыли.

Игра: Рынок монополистической конкуренции [34, С.173-181]. Игра позволяет понять характерные черты рынка монополистической конкуренции, даёт учащимся выбрать рынок интересующей продукции и на практике организовать дифференциацию продукта. Участники игры объединяются в группы по 4–5 человек в каждой и создают фирмы. Все фирмы выпускают один тип товара или услуги. Это могут быть компьютеры, обувь, фотоаппараты, кондитерские изделия, ресторанное обслуживание и т.д. В процессе игры группы придумывают название своей фирмы, товарный знак, дифференцируют продукцию по разным направлениям, разрабатывают три вида

рекламы (звуковую, печатную и щитовую). Деятельность участников оценивает жюри.

Игра: Описополия [34, С.176–181]. Игра помогает учащимся усваивать основные характеристики олигополистического рынка, демонстрирует характерную особенность олигополии – зависимость поведения каждой фирмы от реакции и поведения конкурентов. Участники делятся на две группы: покупатели – 10 человек и продавцы – 9 человек. Последние объединяются в группы по 3 человека и образуют три фирмы, которые производят одинаковую продукцию. Ведущий выделяет покупателям денежный фонд для приобретения товаров и назначает цены для фирм. Обычно проводится пять раундов. Два раунда фирмы продают продукцию по одинаковым ценам (низким и высоким). В другие раунды какой-то фирме предлагается низкая цена, а остальным высокая. Цель каждой фирмы помощью ценовой и неценовой конкуренции за покупателей получить максимальную прибыль. Покупатели и продавцы после пяти раундов меняются местами.

Игра: Рациональный потребительский бюджет [31,С.53–62]. В игре моделируется процесс распределения доходов семьи по основным расходным статьям бюджета, сведение баланса доходной и расходной части семейного бюджета. На первом этапе участники объединяются в команды — «семьи». На втором уточняются демографические и социальные характеристики семей. Участники придумывают имена, возраст, свою роль в семье. Они выбирают профессию или другой статус, что предполагает определённый вид и уровень доходов. На третьем этапе «семьи» планируют свои расходы на месяц. На четвёртом этапе координатор игры оценивает по рациональности составления бюджетов и социальную зрелость домохозяйств. Последний этап игры предполагает обсуждение рациональных принципов планирования доходов и расходов семьи.

Игра: *Рыночная экономика* [23, С.48-53]. В игре участвует не менее пяти участников, которые на начальном периоде владеют определённым количе-

ством ресурсов (машинами, топливом, сырьём, промышленными и продовольственными товарами) и денег. Используя различные технологии (всего их пятнадцать), команды должны воспроизводить эти ресурсы. Цель игры в увеличении фирмами участниками своего итогового капитала. В игре моделируется процесс воспроизводства в национальной экономике. При увеличении количества периодов можно продемонстрировать учащимся экономический цикл. Версия этой игры «Рыночная коньюнктура» есть в нашей игротеке. Эта игра существует и в более сложном варианте «Прибыльное производство» (А. С. Прутченков). В ней добавляются команды, которые выполняют функции банка и налоговой инспекции, что делает возможным её использование при рассмотрении различных макроэкономических проблем.

Игра: Фондовые операции [23,С.31–47]. Это коллективная деловая игра, в процессе которой игроки принимают решения относительно покупки и продажи на фондовой бирже акций четырёх компаний: ГЕРМЕС, НИПЕК, РИНАКО и ИНКОМБАНКа. Помимо этого они могут заключать контракты, которые наиболее часто используются в биржевой торговле — опционы и фьючерсы. Игроки могут изменять курсы акций при помощи специальных карточек, которые они получают в начале игры.

Игра: *Банковская деятельность* была разработана в НПЦ «Бизнес Старт» в Ижевске под руководством М. Г. Мунтяна. Представляет собой деловую игру, в которой моделируются процессы протекающие в денежно-кредитной сфере. В игре участвуют четыре банка-игрока, которые должны привлекать средства клиентов на депозиты и выдавать кредиты. Также в игре «участвует» центральный банк, который устанавливает «правила» игры, регулируя деятельность коммерческих банков через определённые нормы обязательных резервов и учётной ставки процента. Цель каждого банка состоит в получении наибольшей чистой прибыли за время игры.

В следующей главе пособия предложены методические материала к играм, которые можно самим применить в учебном процессе.

#### 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИГРОТЕКА

## 4.1. Игра «Сравнительная экономика»

## Цели игры

В результате проведения данной игры студенты должны научиться:

- 1.Объяснять, каким образом в разных экономических системах решаются главные проблемы хозяйственной жизни общества.
- 2. Анализировать достоинства и недостатки разных типов экономических систем и форм собственности.
- 3. Приводить исторические примеры разных форм организации хозяйства.

## Ход игры

#### Подготовительный этап

В начале урока преподаватель (ведущий) разбивает группу на четыре равные подгруппы, каждая из которых представляет определённую экономическую систему. Выбор типа экономической системы осуществляется жеребьёвкой. При нечётном количестве учащихся (участников игры) в группе, один заполняет таблицу на доске. Команды занимают свои места. Ведущий даёт на доске (лучше на бланке) таблицу: «Типы экономических систем», объясняет правила игры и критерии оценки. Эту информацию можно дать и в инструкции игрокам.

## Первый этап

Команды в течение 15 минут по учебникам заполняют таблицу 5 в тетрадях. Ведущий выборочно у одного участника из каждой команды проверяет таблицу. Каждая правильно заполненная ячейка таблицы приносит команде 1 очко всего 20 очков. Результаты оглашаются ведущим.

Таблица 5 Типы экономических систем

Признаки	Традиционная	Командная	Рыночная	Смешанная
• Форма собственности				
• Хозяйственный механизм				
• Достоинства				
• Недостатки				
• Исторические и географические примеры				

## Второй этап

Каждая команда в течении 10 минут готовит доклад на 5 минут о своём типе экономической системы. Доклад у доски делают все члены команды, кроме болельщиков. В команде целесообразно распределится, кто, о чём будет говорить. Первый, к примеру, даёт определение типа экономической системы. Второй пропагандирует её преимущества. Третий приводит исторические и географические примеры. Остальные называют по одному недостатку у других систем. При этом недостатки других систем (за исключением смещанной экономики) у разных команд не должны повторяться. Каждая позиция (определение, достоинства, примеры, недостатки) даёт команде по одному очку. Всего 6 очков. Использование разделения труда и артистичность принесёт команде ещё до 2 очков.

После выступления болельщики — представители других команд задают по одному вопросу. Вопросы должны касаться той экономической системы, о которой шла речь в докладе, быть грамотными, однозначными и предполагать краткий ответ. Такие вопросы приносят командам болельщиков по одному очку. Всего 3 очка. Правильный лаконичный ответ приносит команде докладчиков также по одному очку. Всего 3 очка.

#### Заключительный этап

После докладов команд ведущий подводит итоги. Лучшая из команд получает дополнительных 3 очка. Максимально возможное количество очков в этой игре – 37. Возможные критерии оценки отражены ниже.

Таблица 6 *Критерии оценки* 

Количество очков	Оценка
32–37	5
21–31	4
5–20	3
0–4	2

## 4.2. Игра «Рынок картофеля»

#### Цели игры

В результате проведения данной игры студенты должны научиться:

- 1. Анализировать поведение продавцов и покупателей на рынке совершенной конкуренции.
- 2. Объяснять, как устанавливается рыночная цена и как она изменяется.
- 3. Давать определение спроса и предложения, рисовать графики, анализировать таблицы.

## Подготовка проведения игры

В игре «Рынок картофеля» моделируется работа рынка совершенной конкуренции. Эта игра демонстрирует, как под влиянием спроса и предложения устанавливается равновесие на рынке. Игра проводится в течении 2 часов или одной пары.

Для её проведения понадобится.

- 1. Карточки продавцов (Материал 4.2.1) и карточки покупателей (Материал 4.2.2). Карточки продавцов должны быть белыми, а карточки покупателей – цветными, чтобы студенты могли определить, кто из них является на рынке продавцом, а кто Число количества покупателем. карточек зависит OT участников. В игре должно участвовать по крайней мере 10 покупателей и 10 продавцов. Количество игроков может достигать пятидесяти. Необходимо, чтобы карточек было несколько больше, чем участников игры. Распределение карточек для группы 25 человек приведено ниже.
- 2. Три больших плаката с изображением таблиц (Материалы 4.2.3, 4.2.4, 4.2.5) или те же таблицы на прозрачной пленке, проецируемые на доску с помощью кодаскопа, проектора. Все три таблицы должны быть одновременно перед глазами

#### школьников.

Замечание: Играть можно двумя способами: с использованием материала 4.2.3 и без него. Использование Материала 4.2.3 позволяет фиксировать в ходе игры, сколько карточек с каждой ценой было введено в игру, и на основании этих данных построить кривые спроса и предложения. Второй вариант игры (без Материала 4.2.3) предполагает, что для построения кривых спроса и предложения учитель использует известную ему заранее информацию о первичном распределении карточек покупателей и продавцов. Этот вариант технически проще, поскольку требует участия только одного ассистента, однако он несколько менее нагляден, чем первый вариант.

- 3. Для проведения игры учителю потребуются ассистенты: во всех случаях один ассистент необходим для заполнения таблицы учета сделок (Материал 4.2.4). В случае, если игра идет по первому варианту, нужен также ассистент для заполнения таблицы спроса и предложения (Материал 4.2.3). От ассистента не требуется никаких специальных навыков, кроме внимательности и быстроты.
- 4. Копии Материалов 4.2.6, 4.2.7 в расчете на каждого участника игры.
- 5. Материал 4.2.8 (только в том случае, если не используется Материал 4.2.3).

Распределение карточек

6. Несколько маленьких призов.

Карточки

**Цена на карточке**10 \$

9\$

Таблица 7

продавцов	Карточки п	окупателей
Количество	Цена	Количество
карточек	на карточке	карточек
1	10 \$	1
2	9\$	2

8\$

2

7\$	2	7\$	4
6\$	4	6\$	5
5\$	5	5\$	4
4\$	4	4\$	3
3\$	3	3\$	2
2\$	2	2\$	1

#### Ход игры

- 1. Объясните студентам, что они будут участвовать в игре «Рынок картофеля» и что каждый из них будет исполнять роль оптового покупателя или оптового продавца картофеля. (Чтобы учащимся стало понятно, о чем идет речь, приведите пример: производители картофеля являются оптовыми продавцами, а владельцы магазинов оптовыми покупателями картофеля). Расскажите о правилах игры или дайте время студентам ознакомиться с ними самостоятельно (Материал 4.2.6).
- 2. Освободите место в центре аудитории, чтобы можно было организовать там место торгов.
- 3. Разделите группу на две равные подгруппы, одна из которых будет продавцами, другая покупателями. Объясните, что участники не могут менять свои роли в течение всей игры, т. е. покупатели должны оставаться покупателями, а продавцы продавцами.
- 4. Раздайте карточки покупателей и продавцов. Объясните, что означает цена, указанная на карточке. (Для продавцов она является аналогом стоимости выращивания мешка картофеля, для покупателей аналогом суммы, которую они смогут выручить, продав мешок картофеля в своих магазинах). Убедитесь, что студенты поняли, что это коммерческая тайна и они не должны ее раскрывать, если, конечно, у них нет на это особых причин.
- 5. Раздайте листы для подсчета результатов (Материал 4.2.7). Объясните, как подсчитать прибыль: для продавцов прибыль это превышение цены сделки над ценой, указанной на карточке, для покупателей превышение цены, указанной в карточке, над ценой сделки.

- 6. Например, продавец, которому в карточке рекомендуется заключать сделки по цене не ниже 5 долларов, и покупатель, которому карточка предписывает покупать товар по цене не выше 8 долл., заключили сделку на поставку товара по цене 6 долларов. Прибыль продавца составила 6 5 = 1 доллар, прибыль покупателя составила 8 6 = 2 доллара. Соответственно, если бы подобная сделка была совершена продавцом, у которого в карточке была указана цена 7 долларов, он понес бы убытки в размере 7 6 = 1 доллар.
- 7. Объявите, что цены сделок могут быть только целыми числами, то есть, например, сделка по 6,5 долларов считается недействительной.
- 7. Скажите, что Вы проведете, пять раундов (каждый по три минуты). В начале и в конце каждого раунда объявляйте, соответственно: «рынок открыт», «рынок закрыт». Также сообщайте о том, что остается одна минута до конца раунда.
- 8. В перерыве между первым и вторым раундами расскажите учащимся, что в игре можно придерживаться различных стратегий: либо стараться как можно быстрее избавиться от «плохой» карточки (совершить невыгодную сделку) в надежде на получение новой «хорошей» карточки или же не спешить и ждать выгодных предложений. Обратите внимание студентов на таблицу учета сделок и на таблицу спроса и предложения (Материалы 4.2.4, 4.2.3). Скажите, что в таблицах содержится полезная для них информация.

## 9. Проведение игры:

После объявления «рынок открыт» участники идут на место торгов, где ищут партнеров для заключения сделки о купле-продаже мешка картофеля. После того как продавец и покупатель пришли к соглашению о взаимопри-

емлемой цене и решили совершить сделку, они регистрируют её, после чего получают новые карточки.

Для регистрации сделки каждый участник должен заполнить соответствующую строчку в листе для подсчета результатов (Материал 4.2.7). Например:

Таблица 8 Образец заполнения листа учета результатов <u>Иванова Мария, продавец</u>

№ сделки	цена на карточке	цена сделки	фамилия, имя торгового партнера	прибыль	убыток
1	9\$	7\$	Ткаченко Коля	_	2\$
2	5\$	8\$	Федотова Наташа	3\$	_

Для экономии времени подсчет прибыли и убытков (заполнение последних двух столбцов листа) можно проводить по окончании игры. Обратите внимание студентов на то, что они должны с максимальной пользой распорядиться имеющимся в их распоряжении ограниченным временным ресурсом (чистое время торгов составляет лишь 15 минут и не будет продлено).

Заполнив листы учета результатов, оба партнера подходят к ассистенту, заполняющему таблицу учета сделок (Материал 4.2.4) и сообщают ему цену совершенной сделки. Затем они подходят к ассистенту, заполняющему таблицу спроса и предложения (Материал 4.2.3), сообщают ему, какие цены стояли у них на карточках, после чего получают новые карточки и возвращаются на место торгов. (Если проводится технически упрощенный вариант игры, таблица спроса и предложения не заполняется. Ученики, заключившие сделку, получают новые карточки сразу после ее регистрации ассистентом в таблице учета сделок.)

В функции преподавателя в игре входит контроль за соблюдением ее правил (торги должны происходить в отведенном месте, играющие получают новые карточки случайным образом, никто не может выбирать «хорошую» карточку). Преподаватель также должен следить за соблюдением этики бизнеса: когда продавец и покупатель уже «ударили по рукам», т. е. договори-

лись о цене, ни один из них не имеет права расторгнуть сделку, даже услышав о более выгодном предложении.

- 9. Поскольку игра может проходить достаточно бурно, желательно место торгов отделить от таблиц столами. Расположите таблицы так, чтобы не создалось встречных потоков из участников, т.е. чтобы они не мешали друг другу. См. рис. 3.
  - После окончания пятого раунда дайте учащимся время подвести итоги их торговой деятельности в листе учета результатов (посчитать суммарную прибыль и суммарный убыток и, вычтя меньшую величину из большей, определить итоговую прибыль или убыток). Определите победителей игры продавца и покупателя, получивших наибольшую прибыль. Попросите их объяснить свой успех. Наградите призами победителей игры и ее наиболее активных участников (тех, кто совершил наибольшее количество сделок).

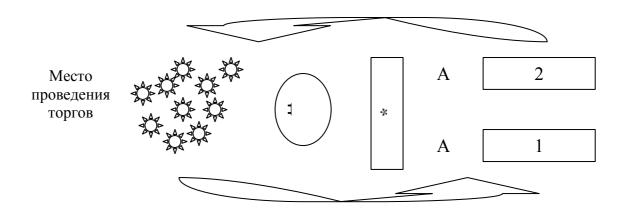


Рис. 3. Возможная организация игрового поля

- 1 Таблица учета сделок (А1 первый ассистент);
- 2 Таблица спроса и предложения (A2 второй ассистент); (обе таблицы можно прикрепить на доску)

- 3 разграничительный барьер из нескольких парт, звездочкой помечено место, на котором лежат стопки новых карточек;

  - П преподаватель;
  - → направление движения игроков после заключения очередной сделки.

## Обсуждение результатов игры

- 1. Обсудите со студентами результаты игры, задайте им несколько вопросов, например:
- кто из игроков находился в более выгодных условиях, покупатели или продавцы? (все находились в равном положении, Вы можете продемонстрировать это, показав распределение карточек в таблице спроса и предложения);
- кто определяет рыночную цену: продавец или покупатель? (цена устанавливается путем взаимного приспособления покупателем и продавцом своих интересов);
- какую полезную информацию можно было извлечь из таблицы учета сделок в ходе игры? (поняв, по каким ценам наиболее часто заключаются сделки, можно было определить для себя допустимые границы, в рамках которых разумно было вести торги);
- чем смоделированная в ходе игры рыночная ситуация отличается от реальной? (в реальной жизни существуют разные сорта картофеля, отличающиеся по качеству и по цене, цена сделки зависит также и от объема поставки (в игре объем сделки был всегда одинаков один мешок), как правило, число участников рыночных операций больше, и они не обладают полной информацией о рынке).
  - 2. Построение графиков спроса и предложения.

Предложите классу совместно завершить заполнение таблицы спроса и предложения (Материал 4.2.3) или таблицы, ее заменяющей (Материал 4.2.8,

в который предварительно внесена информация о первичном распределении карточек). В ходе заполнения необходимо совместно сформулировать определения спроса и предложения, добиться четкого усвоения смысла этих понятий.

Таблица спроса содержит информацию о том, сколько человек в игре было готово купить один мешок картофеля по соответствующим ценам, т.е. какова величина спроса на мешки картофеля по всем возможным ценам. Так, по максимально возможной для покупателей цене 9 долларов были готовы заключить сделку только те участники, которым в ходе игры досталась карточка с ценой 9 долларов. В то же время по цене 8 долларов были готовы совершить сделку как обладатели карточки с ценой 8 долларов, так и 9 долларов. По цене 2 доллара были готовы совершить сделку все покупатели. Величина спроса на картофель по цене 2 доллара представляет собой накопленную сумму (сверху вниз) данных из графы «всего» для покупателей.

Аналогично, таблица предложения содержит информацию о том, сколько человек было готово продать один мешок картофеля по соответствующим ценам, т. е. какова была величина предложения по каждой цене. Например, величина предложения по цене 10 долларов представляет собой накопленную сумму (снизу вверх) данных из графы «всего» для продавцов.

Заполнив до конца таблицу спроса и предложения, перенесите данные из нее на координатную сетку (Материал 4.2.5). Соедините отмеченные точки кривыми. Сформулируйте в общем виде закон спроса и закон предложения и попросите студентов прокомментировать, каким образом получившийся график иллюстрирует действие этих законов.

Обсудите, что представляет собой точка пересечения кривых (точка равновесия). Поясните, что соответствующая этой точке цена является равновесной (рыночной). Равновесная цена называется так потому, что количество товара, которое по этой цене хотят продать продавцы, равно количеству товара, на которое предъявляют спрос покупатели. Обратите внимание школь-

ников на то, что с течением раундов колебания цен уменьшились и цены сделок приблизились к равновесной цене.

Обсудите, что произойдет, если установившаяся цена на товар окажется ниже рыночной, сформулируйте понятие избыточного спроса. Количество товара, которое готовы реализовать продавцы, меньше количества товара, которое готовы приобрести покупатели. Превышение величины спроса над величиной предложения называется избыточным спросом. На рынке возникает дефицит (нехватка товара), и цена повышается до уровня равновесной в результате конкуренции между покупателями.

Симметричный механизм работает, если цена оказывается выше рыночной. Попросите учащихся самим описать работу рынка в этой ситуации и сформулировать понятие избыточного предложения.

3. Проанализируйте вместе со студентами принципы совершенной конкуренции. Попросите их найти отличия данных предпосылок от принципов, действующих на рынках реальных продуктов в реальной жизни. Попросите привести примеры нарушения каждой из предпосылок.

Материал 4.2.1

#### КАРТОЧКА ПОКУПАТЕЛЯ

Вы являетесь оптовым покупателем картофеля. Ваша цель – купить один мешок. Постарайтесь купить товар по наиболее НИЗКОЙ цене. Если Вы согласитесь на цену ВЫШЕ \_\_\_\_\_, Вы понесете убытки.

Материал 4.2.2

## КАРТОЧКА ПРОДАВЦА

Вы являетесь оптовым продавцом картофеля. Ваша цель – продать од	ИН
мешок. Постарайтесь продать товар по наиболее ВЫСОКОЙ цене. Если І	Вы
согласитесь на цену НИЖЕ, Вы понесете убытки.	

Материал 4.2.3

# Игра «**Рынок картофеля» Таблица спроса и предложения**

ПОКУПАТЕЛИ				ПРОДАВЦЫ		
Таблица спроса	Всего	Цены на карточках	Цена	Цены на карточках	Всего	Таблица предложения
•						1 ,,
		покупателей	10	продавцов		
			10			
			9			
			8			
			8			
			7			
			6			
			5			
			4			
			3			
			2			
			1			

Указания для ассистента, заполняющего таблицу:

- 1. После совершения сделки продавец и покупатель должны подойти к Вам и сообщить о том, какие цены были указаны в их карточках.
- 2. Занесите сообщенную Вам информацию в графы «цены на карточках продавцов» и «цены на карточках покупателей», проставив ярким фломастером и соответствующих цепам строчках вертикальные штрихи.
- 3. По окончании игры посчитайте количество штрихов по строкам, отдельно для продавцов и покупателей и занесите данные в графу «всего» и для продавцов, и для покупателей.
- **4.** Графы «таблица спроса» и «таблица предложения» заполняются учителем в ходе обсуждения игры.

# Игра «Рынок картофеля»

# Таблица учета сделок

ЦЕНА	РАУНД 1	РАУНД 2	РАУНД 3	РАУНД 4	РАУНД 5
10					
9					
8					
7					
6					
5					
4					
3					
2					
1					

Указания для ассистента, заполняющего таблицу:

- 1. После совершения сделки продавец и покупатель должны подойти к Вам и сообщить о том, по какой цене она была совершена.
- 2. Отмечайте цены сделок вертикальными штрихами, пользуясь ярким фломастером.
- 3. Следите за объявлениями учителя: при объявлении нового раунда начинайте проставлять штрихи в следующем столбце.
- 4. По окончании игры просуммируйте количество сделок, совершенных в ходе каждого раунда.

# Игра «*Рынок картофеля*»

# График спроса и предложения

## Цена

10									
9									
8									
7									
6									
5									
4									
3									
2									
1									
0									
I	I	l	l	1	I	1		i	

Количество

Замечание.

Цифры на горизонтальной оси координат не приводятся, т. к. они зависят от количества карточек.

#### Как играть в «Рынок картофеля»

#### Уважаемый участник!

- 1. Вы приглашаетесь участвовать в деловой игре «Рынок картофеля». В начале игры Вы получите карточку. Если Вам досталась белая карточка Вы являетесь продавцом картофеля. Если Вам досталась темная карточка Вы являетесь покупателем картофеля.
- 2. У участников игры в каждый момент времени на руках находится по одной карточке.
- 3. На карточке покупателя будет написано: «Вы являетесь оптовым покупателем картофеля. Ваша цель купить один мешок. Постарайтесь купить товар по наиболее НИЗКОЙ цене. Если Вы согласитесь на цену ВЫШЕ, Вы понесете убытки». Цена на карточке будет указана. Постарайтесь купить товар по самой низкой цене. Вы можете заплатить цену больше, чем указано на карточке, чтобы получить желаемый картофель, но при этом Вы понесете убытки.
- 4. На карточке продавца будет написано: «Вы являетесь оптовым продавцом картофеля. Ваша цель продать один мешок. Постарайтесь продать товар по наиболее ВЫСОКОЙ цене. Если Вы согласитесь на цену НИЖЕ, Вы понесете убытки». Цена на карточке будет указана. Постарайтесь продать Ваш товар по самой высокой цене. Вы можете назначить цену меньше, чем указано на карточке, чтобы сбыть картофель, но при этом Вы понесете убытки.
- 5. Когда Вы купите или продадите мешок картофеля, занесите Вашу сделку в свой лист учета результатов. После этого обменяйте Вашу карточку на новую. Если Вы не купили или не продали ни одного мешка в течение раунда, до начала следующего раунда получите у преподавателя другую карточку.
- **6.** Целью и продавцов, и покупателей является получение прибыли. Покупатели добиваются этого, назначая низкие цены, продавцы высокие.
- 7. Когда преподаватель объявляет: «Рынок открыт», покупатели и продавцы должны встретиться и постараться заключить соглашение о цене за один мешок картофеля. Каждый покупатель может вести переговоры с каждым продавцом.
- 8. Количество сделок, заключенных в течение раундов, не ограничено. Когда преподаватель объявляет «Рынок закрыт», заключение сделок прекращается.
- 9. Результаты каждой сделки должны быть сообщены ассистентам.
- 10. Когда участники получают новую карточку, они возвращаются на место торгов. Процесс повторяется до тех пор, пока учитель не объявит:

# Лист учета результатов игры

Игр	а «Рынок карт	офеля»		Фамилия	
	ЛИСТ	Г УЧЕТА Р	РЕЗУЛЬТАТОВ	<ul><li>□ продавен</li><li>□ покупате</li></ul>	
$N_{\underline{0}}$	Цена на	Цена	Фамилия, имя торгового	Прибыль	Убыток
сделки	карточке	сделки	партнера		
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
Итого	Количество сделок			Сумма прибыли	Сумма убытков

Итог игры: (суммарная прибыль – суммарный убыток) = \_\_\_\_\_

Цена на карточке	Количество карточек покупателей	Величина спроса	Количество карточек продавцов	Величина предложения
10				
9				
8				
7				
6				
5				
4				
3				
2				
1				

## 4.3. Игра «Нефтяные войны»

**Цель игры** заключается в ознакомлении студентов с принципами функционирования компании на рынке однородной олигополии.

#### Ход игры

В игре действуют четыре участника. Для этого группу делят на подгруппы от трёх до пяти человек. Каждый участник представляет одну из крупнейших в мире нефтяных компаний. Таким образом, нефтяная отрасль в игре состоит из четырёх компаний.

Предполагается, что нефть одинакового качества и, следовательно, должна продаваться по одним и тем же ценам. Поэтому участники игры могут влиять на цены продаваемой нефти, изменяя объемы производства. Чем выше будут объёмы производства в отрасли, тем ниже будет цена на рынке. Зависимость цены от отраслевого производства отражена в Материале 4.3.1.

Материал 4.3.1 Зависимость цены нефти от отраслевого объёма добычи

Объём добычи, млн. баррелей	Цена, \$ / баррель	Объём добычи, млн. баррелей	Цена, \$/ баррель
400	118	1000	74
450	110	1050	71
500	107	1100	68
550	102	1150	65
600	100	1200	63
650	97	1250	60
700	92	1300	58
750	88	1350	57
800	83	1400	55
850	81	1450	52
900	78	1500	50
950	76		

Цель каждой компании заключается в получении максимальной прибыли. Прибыль каждой компании определяется как разность между валовым доходом (произведение цены на объём проданной нефти) и общими издержками (произведение средних издержек добычи на объем проданной нефти). В игре допускается, что вся добытая нефть должна быть продана.

$$P_{\Gamma} = TR - TC = P \times Q - AC \times Q$$
, где

Рг – прибыль компании, \$

TR – валовой доход компании, \$

Р – рыночная цена нефти, \$/баррель

АС – средние издержки производства нефти, \$/баррель

Q – объём добытой и проданной нефти, млн. баррелей.

Средние издержки (АС) изменяются при изменении объёмов производства. Первоначально при увеличении объёмов производства происходит снижение средних издержек добычи, о затем их рост. Зависимость средних издержек от объема добытой нефти отражена в таблице 2. Предполагается, что у всех компаний средние издержки меняются одинаково.

Материал 4.3.2 Изменение средних издержек в зависимости от объёма добычи нефти

Объём добычи,	Средние	Объём добычи,	Средние
млн. баррелей	издержки,	млн. баррелей	издержки,
The state of the s	\$ / баррель	The state of the s	\$ / баррель
100	37,5	260	17,4
110	34,5	270	16,8
120	32,1	280	16,44
130	30	290	15,9
140	28,5	300	15,6
150	27,3	310	15,87
160	25,5	320	16,2
170	24,9	330	16,62
180	23,4	340	17,1
190	22,2	350	17,58
200	21,6	360	17,76
210	20,7	370	18
220	19,95	380	18,3
230	19,14	390	18,66
240	18,6	400	18,9
250	18		

Материал 4.3.3

Изменение прибыли компании в зависимости от рыночной цены и индивидуальных издержек добычи

Прибыль,										
млн. /										
Цена, \$	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190
118	8050	9185	10308	10660	12530	13605	14800	15827	17028	18202
110	7250	8305	9348	9620	11410	12405	13520	14467	15588	16682
107	6950	7975	8988	9230	10990	11955	13040	13957	15048	16112
107	6450	7425	8388	8580	10290	11205	12240	13107	14148	15162
100	6250	7205	8148	8320	10010	10905	11920	12767	13788	14782
97	5950	6875	7788	7930	9590	10455	11440	12257	13248	14212
92	5450	6325	7188	7280	8890	9705	10640	11407	12348	13262
88	5050	5885	6708	6760	8330	9105	10000	10727	11628	12502
83	4550	5335	6108	6110	7630	8355	9200	9877	10728	11552
81	4350	5115	5868	5850	7350	8055	8880	9537	10728	11172
78	4050	4785	5508	5460	6930	7605	8400	9027	9828	10602
	3850	4565		5200		7305		8687		
76			5268		6650		8080		9468	10222
74	3650	4345	5028	4940	6370	7005	7760	8347	9108	9842
71	3350	4015	4668	4550	5950	6555	7280	7837	8568	9272
68	3050	3685	4308	4160	5530	6105	6800	7327	8028	8702
65	2750	3355	3948	3770	5110	5655	6320	6817	7488	8132
63	2550	3135	3708	3510	4830	5355	6000	6477	7128	7752
60	2250	2805	3348	3120	4410	4905	5520	5967	6588	7182
58	2050	2585	3108	2860	4130	4605	5200	5627	6228	6802
57	1950	2475	2988	2730	3990	4455	5040	5457	6048	6612
55	1750	2255	2748	2470	3710	4155	4720	5117	5688	6232
52	1450	1925	2388	2080	3290	3705	4240	4607	5148	5662
50	1250	1705	2148	1820	3010	3405	3920	4267	4788	5282

Каждая компания может установить объём добычи нефти, при котором средние издержки будут минимальными, одинаково в этом случае цена на нефть на рынке снизится, и прибыль не будет максимальной. Следовательно, у каждой компании должна быть выработана особая стратегия поведения для максимизации прибыли на нефтяном рынке.

# Продолжение материала 4.3.3

200	210	220	230	240	250	260	270	280	290	300
19280	20433	21571	22738	23856	25000	26156	27324	28437	29609	30720
17680	18753	19811	20898	21936	23000	24076	25164	26197	27289	28320
17080	18123	19151	20208	21216	22250	23296	24354	25357	26419	27420
16080	17073	18051	19058	20016	21000	21996	23004	23957	24969	25920
15680	16653	17611	18598	19536	20500	21476	22464	23397	24389	25320
15080	16023	16951	17908	18816	19750	20696	21654	22557	23519	24420
14080	14973	15851	16758	17616	18500	19396	20304	21157	22069	22920
13280	14133	14971	15838	16656	17500	18356	19224	20037	20909	21720
12280	13083	13871	14688	15456	16250	17056	17874	18637	19459	20220
11880	12663	13431	14228	14976	15750	16536	17334	18077	18879	19620
11280	12033	12771	13538	14256	15000	15756	16524	17237	18009	18720
10880	11613	12331	13078	13776	14500	15236	15984	16677	17429	18120
10480	11193	11891	12618	13296	14000	14716	15444	16117	16849	17520
9880	10563	11231	11928	12576	13250	13936	14634	15277	15979	16620
9280	9933	10571	11238	11856	12500	13156	13824	14437	15109	15720
8680	9303	9911	10548	11136	11750	12376	13014	13597	14239	14820
8280	8883	9471	10088	10656	11250	11856	12474	13037	13659	14220
7680	8253	8811	9398	9936	10500	11076	11664	12197	12789	13320
7280	7833	8371	8938	9456	10000	10556	11124	11637	12209	12720
7080	7623	8151	8708	9216	9750	10296	10854	11357	11919	12420
6680	7203	7711	8248	8736	9250	9776	10314	10797	11339	11820
6080	6573	7051	7558	8016	8500	8996	9504	9957	10469	10920
5680	6153	6611	7098	7536	8000	8476	8964	9397	9889	10320

							I	
								400
32576	33455	34306	35147	36086	37000	37886	38743	39640
30016	30815	31586	32347	33206	34040	34846	35623	36440
29056	29825	30566	31297	32126	32930	33706	34453	35240
27456	28175	28866	29547	30326	31080	31806	32503	33240
26816	27515	28186	28847	29606	30340	31046	31723	32440
25856	26525	27166	27797	28526	29230	29906	30553	31240
24256	24875	25466	26047	26726	27380	28006	28603	29240
22976	23555	24106	24647	25286	25900	26486	27043	27640
21376	21905	22406	22897	23486	24050	24586	25093	25640
20736	21245	21726	22197	22766	23310	23826	24313	24840
19776	20255	20706	21147	21686	22200	22686	23143	23640
19136	19595	20026	20447	20966	21460	21926	22363	22840
18496	18935	19346	19747	20246	20720	21166	21583	22040
17536	17945	18326	18697	19166	19610	20026	20413	20840
16576	16955	17306	17647	18086	18500	18886	19243	19640
15616	15965	16286	16597	17006	17390	17746	18073	18440
14976	15305	15606	15897	16286	16650	16986	17293	17640
14016	14315	14586	14847	15206	15540	15846	16123	16440
13376	13655	13906	14147	14486	14800	15086	15343	15640
13056	13325	13566	13797	14126	14430	14706	14953	15240
12416	12665	12886	13097	13406	13690	13946	14173	14440
11456	11675	11866	12047	12326	12580	12806	13003	13240
10816	11015	11186	11347	11606	11840	12046	12223	12440
	29056 27456 26816 25856 24256 22976 21376 20736 19776 19136 18496 17536 16576 15616 14976 14016 13376 13056 12416 11456	32576         33455           30016         30815           29056         29825           27456         28175           26816         27515           25856         26525           24256         24875           22976         23555           21376         21905           20736         21245           19776         20255           19136         19595           18496         18935           17536         17945           16576         16955           15616         15965           14976         15305           14016         14315           13376         13655           13056         13325           12416         12665           11456         11675	32576         33455         34306           30016         30815         31586           29056         29825         30566           27456         28175         28866           26816         27515         28186           25856         26525         27166           24256         24875         25466           22976         23555         24106           21376         21905         22406           20736         21245         21726           19776         20255         20706           19136         19595         20026           18496         18935         19346           17536         17945         18326           16576         16955         17306           15616         15965         16286           14976         15305         15606           14016         14315         14586           13376         13655         13906           13056         13325         13566           12416         12665         12886           11456         11675         11866	32576         33455         34306         35147           30016         30815         31586         32347           29056         29825         30566         31297           27456         28175         28866         29547           26816         27515         28186         28847           25856         26525         27166         27797           24256         24875         25466         26047           22976         23555         24106         24647           21376         21905         22406         22897           20736         21245         21726         22197           19776         20255         20706         21147           19136         19595         20026         20447           18496         18935         19346         19747           17536         17945         18326         18697           16576         16955         17306         17647           15616         15965         16286         16597           14976         15305         15606         15897           14016         14315         14586         14847           13056         13	32576         33455         34306         35147         36086           30016         30815         31586         32347         33206           29056         29825         30566         31297         32126           27456         28175         28866         29547         30326           26816         27515         28186         28847         29606           25856         26525         27166         27797         28526           24256         24875         25466         26047         26726           22976         23555         24106         24647         25286           21376         21905         22406         22897         23486           20736         21245         21726         22197         22766           19776         20255         20706         21147         21686           19136         19595         20026         20447         20966           18496         18935         19346         19747         20246           17536         17945         18326         18697         19166           16576         16955         17306         17647         18086           15616	32576         33455         34306         35147         36086         37000           30016         30815         31586         32347         33206         34040           29056         29825         30566         31297         32126         32930           27456         28175         28866         29547         30326         31080           26816         27515         28186         28847         29606         30340           25856         26525         27166         27797         28526         29230           24256         24875         25466         26047         26726         27380           22976         23555         24106         24647         25286         25900           21376         21905         22406         22897         23486         24050           20736         21245         21726         22197         22766         23310           19776         20255         20706         21147         21686         22200           19136         19595         20026         20447         20966         21460           18496         18935         19346         19747         20246         20720	32576         33455         34306         35147         36086         37000         37886           30016         30815         31586         32347         33206         34040         34846           29056         29825         30566         31297         32126         32930         33706           27456         28175         28866         29547         30326         31080         31806           26816         27515         28186         28847         29606         30340         31046           25856         26525         27166         27797         28526         29230         29906           24256         24875         25466         26047         26726         27380         28006           22976         23555         24106         24647         25286         25900         26486           21376         21905         22406         22897         23486         24050         24586           20736         21245         21726         22197         22766         23310         23826           19776         20255         20706         21147         21686         22200         22686           1936         18935 <t< td=""><td>32576         33455         34306         35147         36086         37000         37886         38743           30016         30815         31586         32347         33206         34040         34846         35623           29056         29825         30566         31297         32126         32930         33706         34453           27456         28175         28866         29547         30326         31080         31806         32503           26816         27515         28186         28847         29606         30340         31046         31723           25856         26525         27166         27797         28526         29230         29906         30553           24256         24875         25466         26047         26726         27380         28006         28603           22976         23555         24106         24647         25286         25900         26486         27043           21376         21905         22406         22897         23486         24050         24586         25093           20736         21245         21726         22197         22766         23310         23826         24313</td></t<>	32576         33455         34306         35147         36086         37000         37886         38743           30016         30815         31586         32347         33206         34040         34846         35623           29056         29825         30566         31297         32126         32930         33706         34453           27456         28175         28866         29547         30326         31080         31806         32503           26816         27515         28186         28847         29606         30340         31046         31723           25856         26525         27166         27797         28526         29230         29906         30553           24256         24875         25466         26047         26726         27380         28006         28603           22976         23555         24106         24647         25286         25900         26486         27043           21376         21905         22406         22897         23486         24050         24586         25093           20736         21245         21726         22197         22766         23310         23826         24313

## Организация игры

Перед игрой необходимо подготовить раздаточный материал. В игре действую четыре нефтяные компании:

- 1) Exxon Mobil (США);
- 2) Royal Dutch Shell (Великобритания Голландия);
- 3) ВР (Великобритания) бывшая British Petroleum;
- 4) ЛУКОЙЛ (Россия).

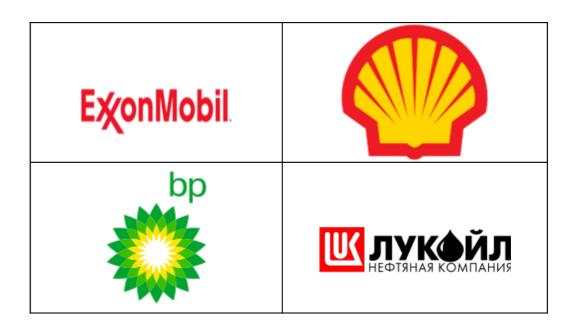


Рис. 4. Логотипы нефтяных компаний

Каждая компания при помощи имеющихся карточек могут изменять свой объём добычи. Исходный объём добычи у каждой компании — 250 млн. баррелей. При помощи карточек можно увеличивать объём добычи на определённое количество млн. баррелей (карточки + 10, +20, +30, +40, +50), сокращать (карточки -10, -20, -30) или оставлять неизменными (карточка «неизменный объём добычи» -0).

Каждая компания получает 12 своих карточек: 8 карточек со знаком «плюс» (+), 3 карточки со знаком «минус» (–) и 1 карточку «неизменный

объём добычи» (0). См. материал 4.3.3. Помимо этого участники получают Материалы 4.3.1, 4.3.2 и 4.3.4 и индивидуальную карту компании.

В данной карте после каждого хода необходимо отмечать объём добычи, цену установившуюся на рынке, полученную и накопленную прибыль. Последняя колонка получается путем суммирования последнего и предыдущего значения прибыли. Учитывая специфику нефтяного бизнеса, убытки в нем, скорее исключение, чем правило.

Материал 4.3.4

Распределение карточек компании

-10	-20	-30
+10	+20	+30
+10	+20	+30
+40	+50	0

Кроме карточек участников у ведущего игры есть ещё 12 карточек, на которых указано возмущающие воздействия на конкретные компании. Эти события могут негативно или позитивно повлиять на объёмы добычи компании и отражают типичные для нефтяной отрасли угрозы и возможности.

Возможности и угрозы нефтяных компаний

Усиление государственного регулиро-	Забастовка на нефтеперерабатывающем
вания природопользования в России при-	заводе «Стэнлоу» в Великобритании выну-
вело к сокращению объёма добычи нефти	дила руководство компании «Shell» сокра-
компанией «ЛУКОЙЛ» в два раза.	тить объём добычи нефти в два раза.
Против одного из ведущих топ-менед-	Теракт на крупнейшем в Европе нефте-
жеров компании «ЛУКОЙЛ» возбуждено	перерабатывающем заводе «Pernis» в Ни-
уголовное дело по неуплате налогов, объём	дерландах, принадлежащем компании
добычи нефти уменьшился в два раза.	«Shell» привел к сокращению объёма до-
	бычи нефти в два раза.
Снижение пошлин на экспорт россий-	Слияние материнских компаний в одну
ской нефти позволяет компании «ЛУ-	компанию «Royal Dutch Shell» со штаб-
КОЙЛ» увеличить её добычу на 30 млн.	квартирой в Нидерландах позволяет увели-
баррелей.	чить объём добычи нефти на 30 млн. барре-
	лей.
Главный управляющий компании «ВР»	Крушение танкера «Exxon Valdez» у
вынужден был покинуть свой пост из-за	побережья Аляски, заставляет руководство
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к па-	побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилак-
вынужден был покинуть свой пост из-за	побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём до-
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.	побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компа-	побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усили-
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компания «ВР» выпускает масло под маркой	побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усиливает негативное отношение к американ-
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компания «ВР» выпускает масло под маркой «Castrol», вынуждает её уменьшить объём	побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усиливает негативное отношение к американскому бизнесу на Ближнем Востоке из-за
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компания «ВР» выпускает масло под маркой	побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усиливает негативное отношение к американскому бизнесу на Ближнем Востоке из-за чего «Exxon Mobil» уменьшает объём до-
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компания «ВР» выпускает масло под маркой «Castrol», вынуждает её уменьшить объём добычи в два раза.	побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усиливает негативное отношение к американскому бизнесу на Ближнем Востоке из-за чего «Exxon Mobil» уменьшает объём добычи нефти в два раза.
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компания «ВР» выпускает масло под маркой «Castrol», вынуждает её уменьшить объём добычи в два раза.  Потепление климата позволяет компа-	побережья Аляски, заставляет руководство «Еххоп Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усиливает негативное отношение к американскому бизнесу на Ближнем Востоке из-за чего «Еххоп Mobil» уменьшает объём добычи нефти в два раза.  Начало добычи нефти и газа на место-
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компания «ВР» выпускает масло под маркой «Castrol», вынуждает её уменьшить объём добычи в два раза.  Потепление климата позволяет компании «ВР» увеличить добычу нефти в Север-	побережья Аляски, заставляет руководство «Еххоп Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усиливает негативное отношение к американскому бизнесу на Ближнем Востоке из-за чего «Еххоп Mobil» уменьшает объём добычи нефти в два раза.  Начало добычи нефти и газа на месторождении Чайво позволяет «Еххоп Mobil»
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компания «ВР» выпускает масло под маркой «Castrol», вынуждает её уменьшить объём добычи в два раза.  Потепление климата позволяет компа-	побережья Аляски, заставляет руководство «Еххоп Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усиливает негативное отношение к американскому бизнесу на Ближнем Востоке из-за чего «Еххоп Mobil» уменьшает объём добычи нефти в два раза.  Начало добычи нефти и газа на месторождении Чайво позволяет «Еххоп Mobil» как участнику проекта СРП «Сахалин» уве-
вынужден был покинуть свой пост из-за сексуального скандала, что привело к падению объёмов добычи нефти в два раза.  Авария на крупном заводе, где компания «ВР» выпускает масло под маркой «Castrol», вынуждает её уменьшить объём добычи в два раза.  Потепление климата позволяет компании «ВР» увеличить добычу нефти в Север-	побережья Аляски, заставляет руководство «Еххоп Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза.  Угроза вторжения США в Иран усиливает негативное отношение к американскому бизнесу на Ближнем Востоке из-за чего «Еххоп Mobil» уменьшает объём добычи нефти в два раза.  Начало добычи нефти и газа на месторождении Чайво позволяет «Еххоп Mobil»

Ход все компании делают одновременно и независимо друг от друга. Представитель каждой компании подходит к ведущему и передаёт ему карточку «лицом вниз». Важно, чтобы ни одна компания не знала, какие карточки выложили другие компании. Представитель одной из компании в порядке очерёдности вытягивает также одну карточку, где представлены угрозы и возможности нефтяной отрасли. Информация на карточке сообщается игрокам и ведущему.

После этого ведущий переворачивает все карточки и объявляет, как изменились объёмы добычи и рыночная цена. При этом учитывается и информация о возмущающем воздействии. (Примечание: объёмы добычи каждой компании могут изменяться в диапазоне от 100 до 400 млн. баррелей. К примеру, если объём 90 или 410 млн, то такое изменение не учитывается, и объём производства будет 100 или 400 млн.). Эти данные ведущий заносит в сводную таблицу отраслевого объёма производства. После этого ведущий, зная объёмы добычи каждой компании, путём суммирования определяет отраслевой объём производства, а затем по таблице 1 – цену барреля нефти. Затем, используя данные об объёме производства каждой компании и рыночной цене барреля, по таблице 3 определяем, какую прибыль в данном ходе получает каждая компания.

#### Пример:

Начальный объём добычи каждой компании 250 млн. баррелей, следовательно, отраслевой объём добычи 1 млн. баррелей. По таблице 1 цена барреля при таком объёме добычи составит 74 \$. После этого по таблице 3 определяем, что при цене 74 \$ и объёме производства 250 млн. баррелей, прибыль каждой компании составит 14 млрд \$. Это первый ход. Каждая компания делает соответствующие записи в своих индивидуальных картах. Затем компании делают второй ход. Допустим:

BP	+30,
ЛУКОЙЛ	+10,
Royal Dutch Shell	0,
Exxon Mobil	+10

Кроме того выпала следующая карта с возмущающим воздействием:

«Крушения танкера «Exxon Valdez» у побережья Аляски, заставляет руководство «Exxon Mobil» всерьез заняться профилактикой своих судов и сократить объём добычи нефти в два раза».

Это привело к изменениям:

BP	$\dots 250 + 30 = 280,$
ЛУКойл	250,
Royal Dutch Shell	250,
Exxon Mobil	$250 \cdot 2 = 120$

Обращаем ваше внимание на то, что, если у какой-либо компании объём добычи уменьшается в два раза, сданная ею карточка не учитывается и делится предыдущий объём. Причем, если полученное число оканчивается на 5, то оно заменяется на 0, т. е. происходит дополнительное уменьшение на 5.

Если какой-либо компании выпадает возможность увеличить добычу нефти на 30 млн. баррелей, то она может заменить выкинутую карточку на это решение или отложить данное решение на потом.

Полученные данные заносим в таблицу.

Примечание: если в сводной таблице совокупного объёма производства получится 910 баррелей, то предполагаемый объём — 900. но если 930 — то 950.

Таблица 9 Индивидуальная карта игрока

	Объём,	Цена	Прибыль или убыток,	Накопленная прибыль или
	млн. \$	\$ / баррель	млрд. \$	убыток, млрд. \$
I	250	74		

Таблица 10 Сводная таблица совокупного объёма добычи и прибыли компании

Объём и прибыль	1-ый этап		2-ой этап	
	Объём	Прибыль	Объём	Накопленная
Компании				прибыль
BP				
ЛУКОЙЛ				
ExxonMobil				
Royal Dutch Shell				

Так компания, у которой накопленная прибыль будет наибольшей на конец игры, окажется победителем.

# 4.4. Игра «Наш маркетинг-микс»

Цель данной игры заключается в формировании и учащихся знаний и умений по разработке классического комплекса маркетинга (маркетинг-микс) для продукта, реализуемого на рынке монополистической конкуренции.

Таблица 11 Порядок проведения

Этапы	Время (мин)	Исполни- тели
Подготовительный этап	25	
<ul> <li>✓ Определение количества учащихся-участников (заполнение журнала)</li> </ul>	5	Ведущий
✓Объявление цели игры и ознакомление с понятиями «комплекс маркетинга», «рынок монополистической конкуренции», «дифференциация продукта»	5	Ведущий
✓ Разделение желательно на 5 команд в составе от 3 до 5 учащихся.	5	Группа с по- мощью ве- дущего
✓Выбор капитанов команд (президентов фирм) и определение их названия	5	Команды
<ul> <li>✓ Выбор единого продукта, предлагаемого командами (фирмами)</li> </ul>	5	Команды
Основной этап (проведения игры)	50	
<ul> <li>✓ Конкурс на знание видов рынков по степени конкуренции с заполнением таблицы 1</li> <li>✓ Разработка фирменного знака команды (фирмы)</li> </ul>	5, 10	Капитаны команд Команды во время кон-курса капи-танов
<ul> <li>✓ Подведение предварительных итогов двух предыдущих конкурсов</li> </ul>	5	Ведущий
<ul><li>✓Проведение конкурса наружной рекламы</li><li>✓Проведение конкурса звуковой рекламы</li></ul>	10	Команды
<ul> <li>✓ Подведение итогов конкурсов по рекламе и предварительных – для каждой команды (фирмы)</li> </ul>	5	Ведущий
✓ Разработка комплекса маркетинга для выбранного вначале игры продукта с заполнением таблицы 2	20	Команды

Продолжение таблицы 11

		•
Заключительный этап	15	
<ul> <li>✓ Подведение окончательных итогов и оценивание успешности действий участников</li> </ul>	5	Ведущий
✓ Обсуждение результатов и обобщение знаний, полученных в результате проведения игры.	10	Группа с по- мощью ве- дущего

# Описание конкурсов основного этапа и критерии оценки

#### 1. Конкурс капитанов на знание моделей рынка

Капитаны отдельно от команд заполняют Материал 4.4.1. Виды рынков по степени конкуренции». Каждая правильно заполненная ячейка оценивается в балл. Максимальная сумма по конкурсу — 16 баллов.

#### 2. Конкурс «Фирменный знак»

Фирменный (товарный) знак (марка) представляет зарегистрированное в установленном законом порядке обозначение (символ, рисунок, эмблему и т. д.), служащее для отличия товаров данной фирмы от изделий других фирм. При изготовлении этого знака следует учитывать его:

- отличительную функцию, которая позволяет выделить определенные товары определенного производителя от массы однородных товаров;
- рекламную функцию, т. е. способность знака выступать в качестве объекта рекламы;
- защитную функцию, т. е. способность обеспечивать правовую охрану продукции фирмы от недобросовестной конкуренции.

Поэтому требованиями к товарному знаку будут:

- компактность;
- простота;
- отражение названия фирмы;

- отражения профиля её деятельности;
- оригинальность.

Фирменные знаки оцениваются ведущим до 5 баллов.

#### 3. Конкурс «Наружная реклама»

Команды изготавливают наружную рекламу продукции своей фирмы либо на доске, либо на листе формата А3 с использованием подручных средств (мел или карандаши, ручки, фломастеры). Требованиями здесь будут:

- отражение названия фирмы;
- отражения профиля её деятельности;
- указание местонахождения;
- эстетичность;
- оригинальность.

Максимальный балл по конкурсу 5.

4. Конкурс «Звуковая реклама» представляет озвучивание слогана (рекламного лозунга, девиза, направленного на создание имиджа фирмы или рекламу товара) всей командой или её представителями. Помимо составления, т. е. исполнения роли копирейтера; учитывается и оригинальность исполнения. Конкурс также оценивается до 5 баллов.

## 5. Конкурс на разработку комплекса маркетинга

Команда продумывает элементы основных составляющих комплекса маркетинга для выбранного вначале игры продукта, заполняя Материал 4.4.2. Каждая грамотно и конкретно заполненная ячейка оценивается в балл. Максимальная сумма по конкурсу – 20 баллов.

Чтобы выдерживать темп игры дополнительно вводятся премиальные и штрафные баллы. Так команда первая, сдавшая задание до срока окончания конкурса получает премиальный балл. Команда, не уложившаяся во время конкурса, штрафуются по баллу за каждую просроченную минуту.

Дополнительные баллы команды могут получать за ответы на вопросы ведущего, которые касаются учебного материала игры.

Баллы по необходимости конвертируются в пятибалльную или другие шкалы оценки. Например, команда:

- с максимальным количеством баллов получает оценку 3;
- с минимальным количеством 1;
- с промежуточными результатами 2.

Таблица 12 Лист учета результатов игры

Название конкурсов / фирм (команд)	1. «Модели рынка»	2. «Фирменный знак»	3. «Наружная реклама»	4. «Звуковая реклама»	5. «Комплекс маркетинга»	Сумма баллов

# Виды рынков по степени конкуренции

Признаки	Совершенная конкуренция	Монополи- стическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Количество фирм в отрасли				
Тип товаров				
Возможность влияния на цены				
Барьеры для входа на рынок				

# Комплекс маркетинга

Продукт (Product)	Цена (Price)	Товародвижение (Place)	Продвижение (Promotion)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

#### 4.5. Игра «Антикризисная стратегия»

Цель игры заключается в формировании у студентов знаний и умений по разработке антикризисной стратегии акционерного общества, находящегося на грани банкротства. При этом успех в игре зависит не только от способностей участника грамотно составить и обосновать программу по выводу предприятия из кризиса, но и в умении убедить других игроков в необходимости предложенных мероприятий. Использование интерактивного метода в обучении принятию управленческих решений делает такую процедуру более реалистичной.

#### Подготовка к проведению и ход игры

В начале игры студентам объявляется, что они являются членами Совета директоров акционерного общества, находящегося на грани банкротства. Для ознакомления с ситуацией участникам раздаётся Материал 4.5.1 — «Доклад группы экспертов». Количество участников может совпадать с количеством студентов в группе, но для сокращения времени игры до одной пары в качестве участника может выступать подгруппа. Желательно сформировать 5—7 таких подгрупп (участников).

Для проведения игры каждому участнику необходимо выдать также Материал 4.5.2 — «Правила игры», где объясняется процедура принятия индивидуального решения и решения совета; Материал 4.5.3 — «Бланк для решений».

Ведущему желательно подготовить к игре копии Федеральных законов «Об акционерных обществах», «О несостоятельности (банкротстве)» в действующей редакции. Не помешает и информация о структуре себестоимости, ценах на продукцию, ставках арендной платы и т. п. в том регионе, где проводится игра.

Порядок проведения игры наглядно представлен в таблице 4.5.1.

# Ход проведения игры «Антикризисная стратегия»

Этапы	Время (мин)	Исполнители
Подготовительный этап	30	
✓Определение количества учащихся-	5	Ведущий (преподава-
участников (заполнение журнала).		тель).
✓ Раздача игровой документации – отчета	5	Староста группы.
экспертов и бланка решений.		
✓ Объявление цели игры и ознакомление	10	Ведущий (преподаватель)
с ролью участника, как члена Совета		и группа
директоров данной компании. Опрос		
участников о механизме управления		
акционерным обществом.		
✓Оглашение отчета экспертов о ситуации	5	Ведущий (преподаватель)
на предприятии		
✓Ознакомление с процедурой принятия	5	Группа с помощью веду-
индивидуального и коллегиального		щего (преподавателя)
решений.		
Основной этап (проведения игры)	130	
✓ Обоснование и принятие	25	Участники игры. Воз-
индивидуального решения. Заполнение		можна консультация пре-
второй, четвертой и пятой колонок бланка.		подавателя.
По окончанию бланки сдаются ведущему.		
✓ Ознакомление членов Совета директо-	По 5 мин на	Участники игры.
ров с индивидуальным антикризисным	участника,	
планом. Участники по очереди публично	всего 25	
его представляют.		
✓ Подведение итогов принятия	10	Ведущий (преподава-
индивидуального решения.		тель).
✓Ознакомление с процедурой принятия и	5	Ведущий (преподава-
оценивания коллегиального решений.		тель).
<ul> <li>✓ Обсуждение и принятие общего решения</li> </ul>	60	Участники игры. Веду-
Совета путем голосования. Заполнение		щий может блокировать
третьей колонки бланка.		некорректные решения.
✓ Расчет отклонений и оценивание каче-	5	Группа с помощью веду-
ства принятия общего решения Совета.		щего (преподавателя)
Заключительный этап	20	
√Подведение окончательных итогов и	10	Ведущий (преподаватель)
оценивание успешности действий		
участников.		
Оглашения сформированной Советом		
директоров компании антикризисной страте-		
гии.		

✓Обсуждение результатов и обобщение	10	Группа с помощью веду-
знаний, полученных в результате		щего (преподавателя)
проведения игры.		

Материал 4.5.1

## Доклад группы экспертов

Наша группа тщательно рассмотрела материалы, характеризующие производственную и коммерческую деятельность фирмы за последний год, ознакомилась с бухгалтерской отчетностью, проверила балансы, провела ряд бесед с ведущими работниками фирмы.

За отчетный период фирма выпустила 50000 LCD-телевизоров и реализовала из них — 40000, по цене 20000 рублей за телевизор. В результате чего выручка фирмы составила 800 млн. рублей.

На фирме работает 1000 человек, средняя заработная плата работника 16000 рублей в месяц. Таким образом, годовые расходы на заработную плату составили:

 $(16000 \cdot 12) \cdot 1000 = 192$  млн. рублей.

Остальные расходы (в млн. руб) распределились следующим образом:

✓ Материалы		300
✓ Амортизация оборудования		100
<ul><li>✓ Научные исследования</li></ul>		60
✓ Расходы на рекламу	40	
✓Оплата посреднических услуг		50
✓ Итого (включая зарплату)	<u>7</u>	<u>42</u>

В качестве налогов и других платежей в бюджет фирме пришлось выплатить 150 млн. рублей. Поэтому, несмотря на то, что валовая прибыль фирмы составила:

800 - 742 = 58 млн. рублей, чистая прибыль оказалась отрицательной, т. е. прошлый год принёс фирме убытки в размере -92 млн. руб.

Фирма была вынуждена взять в банке кредит на 10 млн. рублей под 30 % годовых, в результате чего к концу следующего года необходимо вернуть банку 13 млн. рублей.

Кроме того, на складе скопилось 10000 нереализованных телевизоров, а акционерам не выплачены дивиденды.

Группа экспертов считает необходимым срочно принять меры для повышения доходов или уменьшения издержек фирмы с тем, чтобы в течение ближайшего года не только погасить долги, но и обеспечить получение прибыли

в объеме не менее 50 млн. рублей.

## Правила игры (Инструкция участника)

## Принятие индивидуального решения

В ходе разработки плана по выводу предприятия из банкротства каждый участник ранжирует предлагаемые решения по степени важности. Самому важному решению присваивается ранг 1, следующему по степени важности — 2 и т. д. Ранги проставляется во второй колонке бланка «Индивидуальное решения». Учитывая ограниченность времени на проведение игры и сопоставимость индивидуальных планов, количество решений в антикризисной программе не может быть более десяти. Кроме предлагаемых решений, участник может добавить свои, вписав их в пустые ячейке первой колонки. Напоминаем, что количество предложенных шагов по выходу из кризиса, даже если есть свои решения должно быть равно десяти. Нельзя также присваивать один ранг двум или более решениям.

Разрабатывая антикризисную стратегию, индивидуальные решения необходимо обосновать. Для этого используются четвёртая и пятая колонки бланка. В них рассчитываются предполагаемые прирост прибыли (отмечать цифрами со знаком «плюс») и прирост расходов (отмечать цифрами со знаком «минус»). Несмотря на то, что это могут быть приблизительные цифры, они должны учитывать реальную экономическую ситуацию в регионе, где находится предприятие.

После отведенного времени на принятие индивидуального решения, заполненные ручкой бланки сдаются ведущему, который бегло проверяет и оценивает качество обоснования индивидуального решения.

Далее каждый участник по очереди публично представляют свою антикризисную стратегию в течение пяти минут. Презентация также оценивается.

Оценка за принятие индивидуального решения учитывает качество его обоснования и качество его презентации. Качество обоснования может быть

измерено путем подсчета корректно заполненных ячеек второго, четвертого и пятого столбцов бланка. Максимальная сумма  $10 \cdot 3 = 30$  баллов. Учитывается и время заполнения. За просроченные минуты вычитаются штрафные баллы (5 за 1 мин.). При оценивании презентации принимается во внимание способность свободно изложить свою стратегию, её последовательность и убедительность, применение наглядных средств, соблюдение регламента, ответы на вопросы других участников и ведущего. Максимальная оценка 10 баллов. Конвертации в пятибалльную шкалу происходит путем ранжирования оценок. К примеру, наибольшая сумма баллов — 5, следующая по значению сумма — 4, оставшиеся значения —3.

#### Принятие решения Совета

В ходе обсуждения путем голосования вырабатывается общая антикризисная стратегия. По итогам обсуждения заполняется третья колонка таблицы.

Участники последовательно по часовой стрелке предлагают свои решения, с кратким обоснованием их важности. Далее проводится голосование (один участник – один голос).

Если предлагаются некорректные решения или возникает спорная ситуация ведущий вмешивается в процедуру голосования. Предполагается, что у него есть «золотая» акция, дающая 50 % голосов + один голос.

После принятия десяти решений Совета группа с помощью ведущего рассчитывают абсолютное отклонение индивидуального решения от общего и их сумму. Если есть ранг решения Совета, а ранга индивидуального решения нет, то абсолютное отклонение равно десяти.

Далее происходит оценивание успешности действий игроков в принятии решении Совета. Чем меньше сумма абсолютных значений отклонений, тем успешнее участнику удалось убедить Совет в эффективности своей антикризисной стратегии.

БЛАНК ДЛЯ РЕШЕНИЙ				
Предлагаемое решение	Индиви- дуальное решение	Решение <b>совета</b>	Годовые расходы млн. р.	Годовая прибыль млн. р.
1. Повысить расходы на рекламу.				
2. Уволить часть работников, прежде всего пен-				
сионеров и совместителей.				
3. Сократить расходы на научные исследования.				
4. Увеличить расходы на научные исследования,				
разработать новую модель телевизора.				
5. Эффективнее использовать оборудование, по-				
высить его загрузку и перейти на 2-х и 3-х смен-				
ную работу.				
6. Взять в банке дополнительный кредит.				
7. Сократить управленческий аппарат.				
8. Выпустить дополнительные акции и продать				
их на фондовой бирже.				
9. Сдать в аренду помещения часть производст-				
венной площади, сократив производство.				
10. Повысить качество производимых телевизо-				
ров, организовать послепродажное обслужива-				
ние.				
11. Переобучить часть рабочих, за счет этого уве-				
личить объём производства.				
12. Перепрофилировать фирму на производство				
другого более рентабельного продукта.				
13. Открыть новые фирменные магазины.				
14. Увеличить оклады менеджеров.				
15. Обратиться за финансовой поддержкой к пра-				
вительству и получить субсидии.				
16. Повысить цены на свои телевизоры.				
17. Выяснить специфику технологии фирмы кон-				
курентов.				
18. Отказаться от услуг посредников.				
19. Ввести жёсткую экономию ресурсов, энергии.				
20. Нанять новых менеджеров.				
21. Сократить заработную плату части рабочих.				
22				
23				
24				

#### Обсуждение результатов игры

На заключительном этапе игры ведущий (преподаватель) оглашает, выработанную Советом директоров антикризисную программу. С помощью информации об изменениях годовых расходов и прибыли оценивает её.

Группа с помощью преподавателя должна ответить на следующие вопросы: Удается ли предприятию избежать банкротства в следующем за отчетным году или нет? Хватить ли резервов для дальнейшего повышения конкурентоспособности предприятия? Какое решение более эффективно индивидуальное или коллегиальное?

Довольно часто в итоге игры участники обосновывают не стратегию развития, а стратегию сокращения, так как она сопряжена с меньшим риском и для выхода из кризиса практически считается эталонной. Если выбрали её, тогда ознакомьте участников со следующей информацией:

Корпорация Sony приготовила сюрприз для истинных ценителей hi-tech—на российский рынок вышел ультратонкий телевизор XEL-1. Главная особенность новинки заключается в том, что благодаря использованию передовой OLED-технологии качество картинки на новом телевизоре в разы превосходит все существующие ТВ-панели, при этом, что толщина экрана XEL-1 составляет всего 3 мм. Кроме того, новый стильный телевизор от Sony органично впишется в самый роскошный интерьер.

9 июля 2009 г.

Источник: http://www.vz.ru/information/2009/7/9/295140.html

После обсудите с учащимися проблему, не является ли выбор стратегии сокращения для компании Пирровой победой? Известно, что успех в инновационных отраслях, таких как микроэлектроника, в конце концов, невозможен без реализации стратегии развития.

## 4.6. Игра «Трудоустройство»

#### Цели игры

- 1. В ознакомлении учащихся с закономерностями поведения человека на рынке труда и факторами, определяющими уровень заработной платы.
- 2. Выработке у них умений поиска работы, составления резюме и проведения собеседования при трудоустройстве.
- 3. Развитие способностей учащихся к самостоятельному и ответственному выбору сферы экономической деятельности.
- 4. Формирование объективной самооценки учащихся и мотивации к самообразованию.

#### Подготовка и организация игры

Дома учащимся предлагалось составить резюме. При написании резюме учащийся должен был учитывать то место работы, ту профессию, ту специальность, которая ему нравится. Для студентов предполагаемое место работы должно соответствовать направлению подготовки. Чтобы грамотно составить резюме учащиеся получают:

Материал 1. Требования к структуре резюме

Материал 2. Правила оформления резюме.

Во время проведения игры на занятии учащийся в роли соискателя рабочего места должен будет предоставить резюме работодателям и пройти собеседование. В роли работодателей обычно выступает жюри из трех человек (преподаватель, староста группы, куратор). При необходимости куратора может заменить студент, имеющий самый большой из группы опыт работы.

Пока в начале занятия жюри рассматривают резюме, учащимся раздаётся: Материал 4. Правила участия в собеседовании. Вспомогательными для жюри материалами могут быть:

- 1) Материал 3. Образец резюме;
- 2) соответствующий государственный образовательный стандарт, где содержатся также и требования к выпускнику;
- 3) местные газеты с рекламными объявлениями о вакансиях на рынке труда.

В ходе беседы при разыгрывании приёма на работу члены жюри могут задать следующие вопросы:

- Что интересует Вас в этой работе?
- Почему Вы ушли с прежней работы?
- Чем Вы занимаетесь в свободное время?
- Опишите себя в общих словах?
- Какие ваши планы на будущие пять лет?
- Какой Вы видите свою карьеру?
- Сколько времени у Вас займет дорога на работу, как Вы будете добираться?
  - С чего предполагаете начать на новом рабочем месте?
  - Укажите свои недостатки?
  - Как у Вас со здоровьем?
  - Есть ли у Вас семья, как она относится к Вашему выбору работы?
  - Почему Вы выбрали именно это место работы?

По результатам собеседования, качеству оформления и объективности резюме учащийся получал оценку с формулировкой:

- «принят на работу»,
- «принят с испытательным сроком»,
- «не принят».

## Требования к структуре резюме

#### 1.Цель поиска работы

Краткое описание того, на получение какой должности Вы претендуете. Все написанное после должно обосновывать, то, что Вы — действительно являетесь сильным и интересным кандидатом на запрашиваемую вакансию. Если Ваш опыт настолько велик и позволяет претендовать на различные вакансии, тогда лучше составить разные варианты резюме с расстановкой акцентов на специфике деятельности.

#### 2.Общие сведения

Содержит личные данные —  $\Phi$ .И.О., возраст (предпочтительнее дата рождения), семейное положение, адрес и телефон.

#### 3. Образование

Состоит их двух подразделов:

- основное (среднее, среднее специальное, высшее, 2-е высшее);
- дополнительное (аспирантура, курсы, стажировки и т. п.).

В обоих случаях необходимо указать название учебного заведения, факультет, специальность по диплому (если речь идет о курсах, то указывается специализация или название курса).

## 4.Опыт работы

Здесь содержатся сведения о предыдущих местах работы. Для работодателя или сотрудника кадрового агентства удобнее, если они расположены в нисходящем порядке, т. е. начиная с последнего. Вы указываете месяц и год поступления на работу, и месяц и год увольнения, название фирмы, сферу деятельности организации и Вашу должность. Особое внимание обратите на указание сферы деятельности фирмы, в которой Вы работали. Мало написать «производство» или «торговля». Обязательно раскройте, чем именно торговала и что конкретно производила компания. Не используйте такие общие понятия, как «продукты питания» или «товары народного потребления», старайтесь как можно точнее конкретизировать ту группу товаров или услуг с которой Вы работали, так как очень часто такая узкая специфика имеет принципиальное значение для работодателя. Не забывайте кратко описать должностные обязанности на каждом месте работы, т.к. на одной и той же должности в разных компаниях обязанности отличаются.

#### 5. Дополнительные сведения

В разделе можно отразить следующие позиции.

Владение компьютеров.

Владение компьютером содержит сведения о Ваших навыках работы на ПК (пользователь, опытный пользователь, оператор, программист), а также программах, средах, языках, базах данных, с которыми Вы работали.

Иностранные языки.

Знание иностранных языков. Вы указываете все иностранные языки и степень, в которой Вы ими владеете.

Придерживайтесь следующих формулировок:

- «в совершенстве» знание языка на уровне носителя, владение синхронным переводом;
- «свободно» владение последовательным переводом, способность свободно общаться на иностранном языке в рамках любой тематики;
- «хорошо» способность грамотно выразить свои мысли на иностранном языке, а также понять собеседника;
- «на разговорном уровне» общение на бытовом уровне, способность понять несложную речь, донести до собеседника известную информацию;
- «на базовом уровне» знание элементарных основ языка, общение на уровне «Как дела?», «Сегодня хорошая погода», способность понять простой текст.

Дополнительная информация.

Здесь Вы сообщаете те сведения, которые Вы считаете необходимым донести до работодателя: наличие водительских прав, личного автомобиля, загранпаспорта, возможность командировок.

Сюда можно также включить интересы, увлечения и личные качества, также допустимо выделить их в отдельный пункт.

Материал 4.6.2

# Правила оформления резюме

- 1. Резюме должно иметь ярко выраженную структуру и простой язык изложения. У работодателя должно уйти минимум времени на просмотр резюме и принятие решения по нему. В тексте должны бросаться в глаза ваши ключевые способности, достижения, опыт.
- 2. Резюме должно быть правильно оформленным. При его чтении не должно рассеиваться внимание. Необходимо сочетать аккуратные промежутки, ровные поля и не пренебрегать абзацами. Печатать резюме лучше на лазерном принтере так ваш текст будет выглядеть более презентабельно.
- 3. Резюме должно быть кратким. Оптимальный объем 1 страница. Останавливайтесь подробно на вашем опыте за последние 5—7 лет. Обязательно излагайте смысл грамотно, избегайте второстепенных деталей.

- 4. Резюме должно быть продуманным. Его содержание должно полностью соответствовать направлению работы, на которую вы претендуете. Если вы можете занимать разные должности, отправляйте несколько резюме.
- 5. Резюме должно быть доказательным. Приведите результаты вашей последней работы, используя числа и проценты; покажите реальный результат вашей деятельности.
- 6. Резюме должно быть точным. Остерегайтесь общих мест и лишних определений.
- 7. Резюме должно быть аккуратным. Указывая на свой положительный опыт, не заговаривайтесь, не хвастайте.
- 8. Резюме должно быть внешне привлекательным. Используйте качественную бумагу, желательно белую или кремовую. Шрифт должен быть хорошо читаемым, как правило, в диапазоне от 12 до 14 пунктов.
- 9. Резюме должно быть простым. Не увлекайтесь графическими рисунками, вычурными рамками, виньетками и прочей ерундой. Ни в коем случае не усложняйте текст аббревиатурами, которые, кстати, могут быть неизвестны работодателю. Полностью пишите названия школ, институтов и городов.
- 10. Резюме должно быть энергичным. Используйте глаголы действия, характеризуя свой опыт: «устроил», «организовал», «наладил» и прочее.
- 11. Резюме должно быть корректным. Пользуйтесь краткими фразами и не увлекайтесь длинными словосочетаниями. Употребляя при необходимости специфические технические термины, позаботьтесь, чтобы они были понятны неспециалистам.
- 12. Резюме должно быть безупречным. Не доверяйте компьютерному редактору. Обязательно перечитайте его текст вслух после написания, чтобы убедиться в отсутствии ошибок и двусмысленностей.
- 13. Резюме должно быть читабельным. Помните, что неразборчивое резюме чаще всего остается непрочитанным.
- 14. Резюме должно быть официальным. Не перегружайте его данными личного характера, а именно: сведениями о родственниках, вашем весе, росте, здоровье. Ни в коем случае не прилагайте к резюме свою фотографию (кроме тех случаев, когда это требует работодатель).
- 15. Резюме должно быть законченным. Работодатели отлично понимают, что если они затребуют рекомендации, то вы их предоставите. Поэтому не пишите в конце резюме: «Рекомендации прилагаются».

## Образец резюме

#### Резюме

## соискателя на получение должности заместителя начальника рекламного отдела в торговой компании

#### Общие сведения

#### Шевчук Марина Викторовна

- дата рождения: 25.05.1981
- семейное положение: замужем
- адрес проживания: г. \*\*\*\*\*, ул. \*\*\*\*\*\*, д. \*\*, кв. \*\*.
- контактные телефоны: 8-\*\*\*-\*\*\*\*
- e-mail: \*\*\*\*\* \*\*\*

#### Образование

- 2004–2006 Московский Институт Международного Бизнеса при Всероссийской Академии Внешней Торговли. Специальность: Маркетинг.
- 2006 Центр компьютерного обучения при МГТУ им. Баумана. Специальность: Оператор баз данных MS Access 2003.
- 2004 Курсы повышения квалификации в Высшей Школе Психологии при Институте Психологии РАН, специальность: Менеджер по персоналу.
- 1999–2004 Государственный Университет Гуманитарных Наук. Специальность: Психология.

# Опыт работы

2004–2009 – «Flash Production» (производство телевизионной рекламы, компьютерная графика) в должности: ассистент продюсера.

Обязанности: составление смет, организация процесса съемок, фотосессий и озвучивание рекламных роликов, подготовка договоров с рекламными агентствами и физическими лицами. Прямые продажи услуг студии («холодная» база). Подготовка бухгалтерской документации (счетов, счетов—фактур и т. д.), контроль платежей по проектам. Работа с базами данных отечественных и зарубежных режиссеров, переписка и телефонные переговоры с Российскими и зарубежными режиссерами, переговоры с рекламными агентствами.

#### Дополнительные сведения

*Уровень владения иностранными языками:* английский, разговорный. Продолжаю обучение на курсах МГПУ.

Владение компьютером: Опытный пользователь. Windows 9.x, XP, Vista, MS Office, Photoshop, Adobe Illustrator. Легко осваиваю новое программное обеспечение.

*Личные качества*: Работоспособность, стрессоустойчивость, организованность.

#### Правила участия в собеседовании

- 1. Вас позвонили в ответ на резюме. Цените время собеседника. Говорите четко и конкретно. Оптимальное время разговора: около 5 минут. Если во время разговора вас приглашают на собеседование, спросите, куда и в какое время нужно подъехать. Уточните, какие документы иметь при себе.
- 2. Не нужно прикреплять ваше фото к резюме, просто имейте его с собой, когда вас пригласят на собеседование.
- 3. Не лгите. Это может стать причиной отказа, если вас раскроют. Работодатель может навести о вас справки на предыдущих местах работы, и вы попадете в неудобное положение, если скажете неправду.
- 4. Помните! Не только Вас выбирают, но и Вы выбираете место работы. Ваша задача получить на собеседовании как можно больше информации о вакансии и о компании. Очень может быть, что порядки, лимитированные перекуры или что-то другое вас абсолютно не устроят. Вот примерный список тем:
- заработная плата, регулярность выплат, «черная» или «белая»;
- график работы (переработки, командировки);
- социальный пакет (медицинская страховка, больничный, отпуск, фитнес-центр, питание, проезд, мобильный телефон, автомобиль);
  - премии и штрафы.
  - 5. Изображая активность на собеседовании, не перетрудитесь. Помните: лучшее враг хорошего. Все полезно в меру.
  - 6. Никогда не расстраивайтесь, если Вас не взяли. Возможно, Вам отказали там, где работать и не следовало.
  - 7. Постарайтесь сохранить спокойствие, какой бы каверзный вопрос вам не задали на собеседовании. Здесь нет ничего личного. Рекрутер или работодатель спрашивают Вас о вещах, на первый взгляд, не имеющих совершенно никакого отношения к вашей будущей работе не из праздного любопытства и не с целью уязвить ваше самолюбие. У них совершенно другая задача найти максимально подходящего, соответствующего требованиям кандидата. Покажите, что вы это понимаете, проявите терпение, отвечайте на все вопросы доброжелательно, без раздражения. Такая готовность к сотрудничеству наверняка будет оценена по заслугам и поможет вам

#### 4.7. Игра «Рыночная конъюнктура»

#### Цели игры

- 1. Ознакомление с принципами функционирования и развития современной рыночной экономики.
- 2. Формирование умений принятия рациональных решений в динамичной экономической ситуации.
- 3. Развитие способностей договариваться на взаимовыгодной основе.

#### Подготовка и организация игры

В игре моделируется ситуация, возникающая в национальной экономике, состоящей из пяти отраслей: производство продовольствия, промышленных товаров, топлива, сырья и машин. Все отрасли связаны между собой, так как для производства какой-либо продукции требуется продукция других отраслей. Например, чтобы произвести 35 ед. продовольствия требуются следующие ресурсы: 5 ед. продовольствия, 8 ед. промышленных товаров, 1 ед. топлива и 1 машина (см. Материал 4.7. Информационная карта). Продовольствие и промышленные товары необходимы при производстве практически всех видов продукции, поскольку используются для оплаты труда работников, занятых в данных отраслях.

Для участия в игре необходимо не менее 10–15 человек. Ведущим игры является преподаватель или назначенный им студент. Первоначально каждый участник игры получает у ведущего 30 рублей и количество продукции, которое соответствует выпуску по технологии А (35 ед. продовольствия, 25 ед. промтоваров и т.д.). Таким образом, в начале игры все её участники оказываются примерно в равных условиях: у каждого есть определённые ресурсы, общая цена которых примерно соответствует ценам ресурсов других участников, и 30 рублей. Необходимо следить за тем, чтобы первоначально на рынке оказалось достаточное количество всех видов

ресурсов. Например, если в игре участвуют 15 человек, то 3 человека получат продовольствие, 3 – промтовары, 3 – топливо т. д.

Цель игры заключается в максимально возможном увеличении первоначального капитала. Средством достижения цели является производство продукции по более совершенным технологиям. Сразу необходимо отметить, что технология С является более выгодной, чем технология В, а В – более выгодной чем А, поскольку при переходе от А к В и далее к С норма прибыли возрастает.

После того, как все участники получили первоначальный капитал и ресурсы, начинается рыночная торговля и производство товаров. Каждый участник при помощи купли-продажи и бартерных сделок должен набрать комбинации ресурсов, необходимых для осуществления выпуска какого-либо вида продукции. Базовые цены указаны в информационной карте, но реальная торговля идёт по рыночным ценам, которые могут существенно отклонятся от базовых. Не существует никакого прикрепления игрока к определенной отрасли производства. С производства машин можно переходить на производство продовольствия, на производство сырья и т.д., то есть существует полная свобода перелива капитала. Торговля осуществляется только между самими игроками, покупать ресурсы у ведущего нельзя. Когда игрок набрал требуемую комбинацию ресурсов, он сдает их ведущему и взамен получает выпуск продукции по соответствующей технологии. Например, игрок при помощи товарообменных сделок получил 5 ед. продовольствия, 8 ед. промтоваров, 1 ед. топлива и 1 машину. Все эти ресурсы он сдает ведущему и получает от него 35 ед. продовольствия (выпуск по технологии А). Если он сдаст 10 ед. продовольствия, 16 ед. промтоваров, 2 ед. топлива и 2 машины, то взамен получит 75 ед. продовольствия (выпуск по технологии В).

В процессе игры возможно возникновение, как дефицита отдельных видов продукции, так и затоваривание. Если, например, все игроки направят свои капиталы на производство продовольствия, то очень скоро рынок пере-

полнится этой продукцией, и в то же время не будет хватать топлива, машин и т. д. В этом случае рыночные цены должны измениться: на продовольствие упасть, а на другие виды продукции повыситься. Результатом этого будет изменение рентабельности производства, и капитал двинется в те отрасли, в которых можно получить более высокую прибыль. Так действует и реальный рыночный механизм. В худшем случае возможно наступление кризиса, когда у всех игроков, вместе взятых, не окажется необходимого количества какоголибо вида ресурсов. В этом случае цены, конечно, будут значительно выше базовых.

В процессе игры можно создавать партнерства и товарищества с целью объединения капитала и ресурсов. Однако количество членов товарищества не должно быть более 3 человек, поскольку в этом случае уменьшается конкуренция и нарушается действие рыночного механизма.

Игра может быть прекращена в любое время. В конце игры каждый участник условно продает ведущему все имеющиеся на данный момент ресурсы по базовым ценам. Полученная величина суммируется с наличной суммой денег и таким образом получается конечная величина капитала. После этого определяется победитель игры.

Материал 7.1.1

# Информационная карта – 10 шт.

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ							
РЕСУРСЫ			, ,				
	Продо	Пром	Топ-		Ma-		
TEXHO-	вольствие	товары	ливо	Сырьё	шины		Выпуск
ЛОГИЯ	(ед.)	(ед.)	(ед.)	(ед.)	(ед.)		(ед.)
A	5	8	1	_	1		35
В	10	16	2	_	2		75
C	15	26	4	_	4		150
ПРОИЗВОДСТВО ПРОМТОВАРОВ							
A	15	4	_	2	1		25
В	20	6	_	5	3		52
C	30	10	_	9	46		100
ПРОИЗВОДСТВО ТОПЛИВА							
A	5	_	1	_	1		35
В	10	_	2	_	2		75
C	20	_	4	_	4		150
ПРОИЗВОДСТВО СЫРЬЯ							
A	5	2	3	_	2		8
В	10	4	5	_	8		27
C	25	8	10	_	10		45
ПРОИЗВОДСТВО МАШИН							
A	10	4	_	6	1		6
В	15	6	_	12	2 5		12
С	30	15	_	20	5		27

# Базовые цены за единицу:

продовольствие – 1 руб.

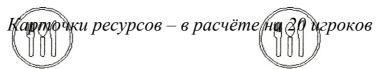
промтовары — 2 руб.

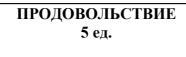
топливо -3 руб.

сырьё — 5 руб.

машины -10 руб.

# Материал 7.1.2





-100

#### ПРОДОВОЛЬСТВИЕ 10 ед.

-50



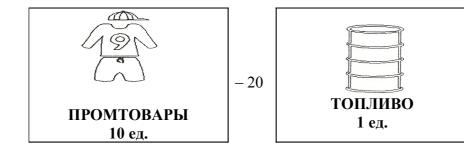
an .

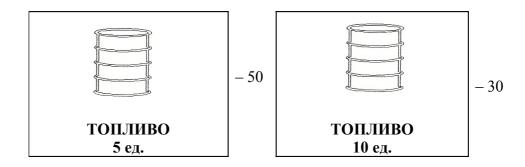
-100

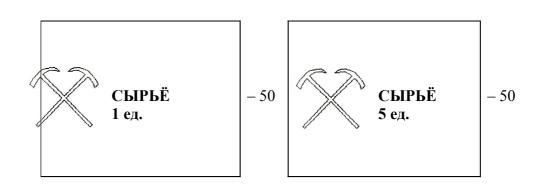


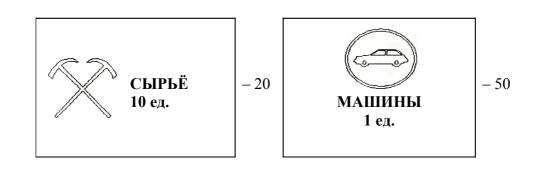
- 50

-50





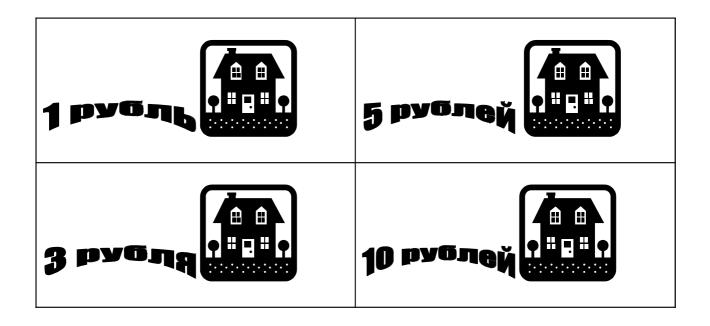






Материал 7.1.3

# Карточки денег



#### 4.8. Интеллектуально-познавательная игра «Всё о деньгах»

Цель данной игры заключается в повторении и систематизации у учащихся знаний по деньгам, банковской системе и денежно-кредитной политики.

#### Порядок проведения и критерии оценки

В качестве игровой модели выбрана модель известного телевизионного конкурса «Как стать миллионером». Игра может предполагать групповое или индивидуальное участие.

В начале ведущий (преподаватель) в журнале регистрирует участников. Далее объясняются правила игры.

Каждый участник вытягивает пакет вопросов. В пакете обычно семь вопросов, расположенных по нарастанию сложности. Примерные вопросы даны в материалах 4.8.1—4.8.5. Три вопроса могут быть на оценку репродуктивного уровня, пару — поискового и пару — творческого. Вопрос представлен закрытым тестом и содержит четыре варианта ответов, один из которых верный.

Затем пакет вопросов передаётся ведущему, который зачитывает вопрос, как участнику, так и аудитории. Участник получает карточку с вопросом и одну минуту на обдумывание ответа. В случае досрочного ответа, данное время может быть использовано дополнительно.

Верный ответ на первый, второй, третий вопросы прибавляет участнику по баллу. Чтобы получить четвертый балл нужно ответить уже на два вопроса, также и для пятого балла. Таким образом, первые три вопроса дают «несгораемую» сумму от одного до трех баллов. Несгораемую «четверку» можно получить, ответив только на четвертые и пятый вопросы. Максимальные «пять» баллов участник получат при ответе на весь пакет вопросов. Впрочем, оценки за правильные ответы, как и количество вопросов, допус-

кают корректировку. Участник не правильно ответивший на вопрос выбывает из игры и остается с «несгораемой» суммой баллов.

В ходе игру могут использоваться три подсказки:

- 1) «50 на 50» ведущий закрывает два неправильных варианта ответа;
- 2) «помощь аудитории» варианты ответов выносятся на доску и проводится голосование. Результаты участник использует в качестве информации к размышлению.
- 3) «помощь друга» участник может спросить любого учащегося (кроме преподавателя).

При использовании любой подсказки участник получает минуту на её обдумывание. «Друзья» могут также поощряться ведущим.

#### 1. Монету из неблагородных металлов называют:

- А. Полноценной
- Б. Металлической
- В. Поддельной
- Г. Биллонной

#### 2. Купля-продажа Центробанком иностранной валюты – это:

- А. Таркетирование
- Б. Рефинансирование
- В. Интервенция
- Г. Деноминация

## 3. Премьер-министр Российской Федерации в 2009 г.:

- А. Владимир Путин
- Б. Виктор Зубков
- В. Михаил Фрадков
- Г. Михаил Касьянов

#### 4. Большую часть денежного оборота в России составляют:

- А. Банкноты Центробанка
- Б. Доллары США
- В. Безналичные расчёты
- Г. Монеты

# 5. По выражению К. Маркса деньги являются зеркалом товарного мира, выполняя функцию:

- А. Меры стоимости
- Б. Средство обмена
- В. Средство платежа
- Г. Средство накопления

## 6. Причиной дефляции может быть значительный рост:

- А. Денежной массы
- Б. Скорости обращения
- В. Уровня цен
- Г. Реального ВВП

#### 7. Для снижения инфляции Центробанк:

- А. Повышает ставку рефинансирования
- Б. Приобретает иностранную валюту
- В. Сокращает норму обязательных резервов
- Г. Приобретает государственные облигации

#### 1. Эмиссией денег считается их:

- А. Изъятие из оборота
- Б. Выпуск в обращении
- В. печатание
- Г. Обмен на товар

#### 2. Ограничение Центробанком прироста денежной массы – это:

- А. Таркетирование
- Б. Рефинансирование
- В. Интервенция
- Г. Деноминация

#### 3. Премьер-министр Российской Федерации в 2009 г.:

- А. Владимир Путин
- Б. Алексей Кудрин
- В. Эльвира Набиулина
- Г. Герман Греф

#### 4. Большую часть денежного оборота в России составляют:

- А. Банкноты Центробанка
- Б. Доллары США
- В. Безналичные расчёты
- Г. Монеты

# 5. По выражению А. Смита деньги являются великим колесом обращения, выполняя функцию:

- А. Меры стоимости
- Б. Средство обмена
- В. Средство платежа
- Г. Средство накопления

## 6. Причиной инфляции может быть значительное сокращение:

- А. Денежной массы
- Б. Скорости обращения
- В. Уровня цен
- Г. Реального ВВП

## 7. Для стимулирования экономического роста Центробанк:

- А. Снижает ставку рефинансирования
- Б. Вводит жесткие ограничения прироста денежной массы
- В. Повышает норму обязательных резервов
- Г. Продаёт иностранную валюту

#### 1. Какому литературному герою деньги были не нужны?

- А. Тому Соеру
- Б. Робинзону Крузо
- В. Остапу Бендеру
- Г. Павлу Чичикову

#### 2. Рубль в России НЕ выполняет функции

- А. Меры стоимости
- Б. Средство обмена
- В. Средство грабежа
- Г. Средство накопления

## 3. Председатель Центробанка РФ в 2009 г.:

- А. Виктор Геращенко
- Б. Алексей Кудрин
- В. Сергей Игнатьев
- Г. Герман Греф

## 4. Самым ликвидным из нижеперечисленного будет:

- А. Недвижимость
- Б. Акции
- В. Государственные облигации
- Г. Валюта

## 5. Инфляция в странах с командной экономикой является:

- А. Подавленной
- Б. Открытой
- В. Галопирующей
- Г. Ползучей

# 6. Противником дискрецинной монетарной политики был:

- А. Джон Мейнард Кейнс
- Б. Франклин Делано Рузвельт
- В. Милтон Фридмен
- Г. Пол Самуэльсон

## 7. Инфляция издержек может быть связана:

- А. С ростом потребительских расходов населения
- Б. С увеличение инвестиций частных фирм
- В. С повышением государственных расходов
- Г. С значительным монополизмом в экономике

#### 1. Какая страна по названию валюты здесь лишняя?

- А. США
- Б. Мексика
- В. Канада
- Г. Австралия

#### 2. Покупательная способность денег снижается:

- А. при сокращении денежной массы
- Б. при снижении скорости обращения
- В. при повышении уровня цен
- Г. при росте реального ВВП

# 3. Денежная реформа в России в 1997 г. проводилась методом:

- А. Нуллификации
- Б. Деноминации
- В. Девальвации
- Г. Ревальвации

## 4. Самым НЕ ликвидным из нижеперечисленного будет:

- А. Недвижимость
- Б. Акции
- В. Государственные облигации
- Г. Валюта

# 5. На повышении курса валют, ценных бумаг играет:

- А. Медведь
- Б. Рак
- В. Бык
- Г. Лебель

## 6. Для увеличения денежной массы Центробанк организует:

- А. Продажу государственных ценных бумаг
- Б. Покупку государственных ценных бумаг
- В. И то, и другое
- Г. Ни того, ни другого

#### 7. Инфляция спроса может быть связана:

- А. С удорожанием ключевых для экономики ресурсов
- Б. С массовой коррупцией в госаппарате
- В. С повышением государственных расходов
- Г. С значительным монополизмом в экономике

#### 1. Свойством денег НЕ является:

- А. Портативность
- Б. Долговечность
- В. Несгораемость
- Г. Делимость

# 2. Инфляция – это прежде всего рост:

- А. Дефлятора ВВП
- Б. Цен на бензин
- В. Номинального ВВП
- Г. Реального ВВП

# 3. Первые российские бумажные деньги назывались:

- А. Банкнотами
- Б. Ассигнациями
- В. Бонами
- Г. Казначейскими билетами

## 4. Исключительное право денежной эмиссии в России принадлежит:

- А. Центробанку
- Б. Казначейству
- В. Министерству финансов
- Г. Коммерческим банкам

#### 5. «Революция цен» произошла в Европе в:

- A. XIII B.
- Б. XIV в.
- B. XV B.
- Γ. XVI в.

#### 6. В настоящее время валютный курс определяется в зависимости от:

- А. Степени участия страны в мировой торговле
- Б. Золотых запасов в каждой стране
- В. Колебания спроса и предложения на мировых валютных рынках
- Г. Правительств ведущих мировых держав

# 7. Образование ОПЕК в 70-е г. г. XX в. вызвало в экономически развитых странах:

- А. Инфляцию спроса
- Б. Инфляцию издержек
- В. Гиперинфляцию
- Г. Дефляцию

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1. Абрамова, Г. А. Деловые игры: теория и организация / Г. А. Абрамова, В. А. Степанович. Екатеринбург: Деловая кн., 1999. 189 с.
- 2. Азимов Л. Б. Уроки экономики в школе: активные формы преподавания: учеб. пособие / Л. Б. Азимов, Е. В. Журавская. М.: Аспект-пресс,1995. —75 с.
- Бабурин, В. Л. Деловые игры по экономической и социальной географии: книга для учителя / В. Л. Бабурин. М.: Просвещение, 1995. С. 4–8.
- 4. Бельчиков, Я. М. Деловые игры / Я. М. Бельчиков, М. М. Бирштейн. Рига: Авотс, 1989.
- 5. Велесько, Е. И. Стратегический менеджмент : деловая игра «Дельта» : пособие / Е. И. Велесько, А. А. Быков, А. А. Неправский. М. : БГЭУ, 2001. 272 с.
- 6. Вербицкий, А. А. Активное обучение в высшей школе : контекстный подход : метод. пособие / А. А. Вербицкий. М. : Высш. шк., 1991. 207 с.
- 7. Вербицкий, А. А. Методические рекомендации по проведению деловых игр : для средних спец. учеб. заведений / А. А. Вербицкий, Н. В. Борисова. М. : Всесоюзный науч.-метод. центр проф.-тех. обучения молодежи, 1990. 47 с.
- Вилохин, А. Б. Основы педагогического тестирования: метод. пособие
   / А. Б. Вилохин, Р. А. Дмитриева. Нижний Тагил: педакадемия, 2003.
   98 с.
- Гаков В. Первая стратегическая / В. Гаков // Коммерсантъ деньги. 2001. – № 5. – С. 49–54.

- 10. Геронимус, Ю.В. Игра, модель, экономика / Ю.В. Геронимус. М.: Знание, 1989. 208 с.
- 11. Гидрович, С. Р. Игровое моделирование экономических процессов : деловые игры / С. Р. Гидрович, И. М. Сыроежин. М. : Экономика, 1983.
- 12. Евграфов, П. М. Ноу-хау обучающих программ и деловых игр / П. М. Евграфов, Ю. М. Глуховенко. М.: Изд-во Академия ГПС МЧС России, АРС, 2004. 222 с.
- 13. Игровое моделирование : методология и практика / Отв. ред.И. С. Ладенко. Новосибирск : Наука, 1987. 231 с.
- 14. Игры обучение, тренинг, досуг / Под ред. В. В. Петрусинского. М. : Новая школа, 1994. 368 с.
- 15. Кайзер, Ф-Й. Методика преподавания экономических дисциплин : основы концепции, направленной на активизацию процесса обучения, с примерами : пер.с нем. / Ф.-Й. Кайзер, Х. *Камински.* 2-е изд., дораб. М. : Вита-пресс, 2007. 184 с.
- 16. Кларин, В. М. Инновации в мировой педагогике : обучение на основе исследования, игры и дискуссии / В. М. Кларин. Рига : НПЦ «Эксперимент», 1995. 176 с.
- 17. Князев, А. М. Режиссура и менеджмент технологий активно-игрового обучения / А. М. Князев, И. В. Одинцова. М.: РАГС, 2008. 208 с.
- 18. Корлюгова, Ю. Н. Деловые игры по экономике : пособие для учителя /Ю. Н. Корлюгова, М. Л. Ларионов. М. : Вита-пресс, 1998. 96 с.
- 19. Корнейчук, Б. В. Микроэкономика: деловые игры / Б. В. Корнейчук. СПб.: Питер, 2003. 160 с.
- 20. Кругликов, В. Н. Деловые игры и другие методы активизации познавательной деятельности / В. Н. Кругликов, Е. В. Платонов, Ю. А. Шаранов. СПб. : Изд-во П2, 2006. 196 с.

- 21. Крюков, М. М. Принципы отражения экономической деятельности в деловых играх / М. М. Крюков, Л. И. Крюкова. М.: Наука, 1988.
- 22. Кулешов, В. У. Методика использования задач и деловых игр в преподавании политэкономии : метод. пособие / В. У. Кулешов. М. : Высш. шк., 1991. 174 с.
- 23. Мунтян, А. В. Увлекательно об экономике / А. В. Мунтян, И. М. Оконникова, И. А. Пантелеева. Ижевск, 1992. –120 с.
- 24. Павлов, С. Разработка учебной деловой игры / С. Павлов // Школьный экономический журнал. -1997. -№ 7. C. 45-51.
- 25.Петелин, В. Г. Делопроизводство на предприятии : краткий курс : деловая игра «Создай свое предприятие» / В. Г. Петелин. М. : Ось-89, 2006. 126 с.
- 26. Пидкасистый, П. И. Технология игры в обучении и развитии : учеб. пособие / П. И. Пидкасистый, Ж. С. Хайдаров. М.: МПУ, 1996. 270 с.
- 27. Платов, В. Я. Деловые игры : разработка, организация, проведение : учебник / В. Я. Платов. М. : Профиздат, 1991. 192 с.
- 28. Плешакова, М. В. Деловые игры в экономике : методология и практика / М. В. Плешакова, Н. В. Чигиринская, Л. С. Шаховская. М. : КНО-РУС, 2008. 240 с.
- 29. Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы «Аукцион», «Биржа» / З. М. Пономарева. М. : Изд-во Дашков и К°, 2009. 184 с.
- 30. Прутченков, А. С. Основы экономики : практикум / А. С. Прутченков,Б. А. Райзберг. М. : Соц-полит. журн., 1993. 96 с.
- 31. Прутченков, А. С. Практическая экономика / А. С. Прутченков, Б. А. Райзберг. М.: Новая школа, 1993. 79 с.

- 32. Прутченков, А. С. Учим и учимся, играя : игровая технология экономического воспитания школьников / А. С. Прутченков. М. : МПА, 1997.
- 33. Рудая, И. Л. Стратегическая деловая игра «Никсдорф Дельта» : учеб. пособие / И. Л. Рудая. М. : Финансы и статистика, 2002. 280 с.
- 34. Рябикина, А. А. Основы микроэкономики. Что такое спрос и предложение: учеб. пособие / А. А. Рябикина, Т. В. Быкова. СПб.: Лань, 1997. 304 с.
- 35. *Самоукина*, *Н*. В. Организационно обучающие игры в образовании / Н. В. Самоукина. М.: Народное образование, 1996. –112 с.
- 36. Сборник деловых игр, конкретных ситуаций и практических задач : метод. пособие / В. И. Матирко, В. В. Поляков, И. М. Стариков, Ю. А. Ткаченко; Под ред. В. И. Матирко. М.: Высш. шк., 1991. 255 с.
- 37. Селевко,  $\Gamma$ . К. Современные образовательные технологии : учеб. пособие /  $\Gamma$ . К. Селевко. М. : Народное образование, 1998. 256 с.
- 38. Симоненко, В. Д. Методика обучения учащихся основам экономики и предпринимательства: учеб. пособие / В. Д. Симоненко, Н. В. Фомин Брянск: Изд-во БГПУ, 1998. 226 с.
- 39.Смолкин, А. М. Методы активного обучения : науч.-метод. пособие / А. М. Смолкин. М. : Высш. шк., 1991. 176 с.
- 40. Стребулаев, И. А. Поиграем в экономику. Экспериментальные методы в экономическом образовании : учеб-метод. пособие для уч-ся и преподават. общеобразоват. и выс. учеб. заведений / И. А. Стребулаев. М. : Изд-во Международ. пед. акад., 1997. 207 с.
- 41. Трайнев, В. А. Деловые игры в учебном процессе: методология разработки и практика проведения / В. А. Трайнев. М.: Дашков и Ко, 2005 306 с.

- 42. Трайнев, В. А. Интенсивные педагогические игровые технологии в гуманитарном образовании : методология и практика / В. А. Трайнев, И. В. Трайнев. М. : Изд-во Дашков и К°, 2007. 284 с.
- 43. Хейзинга, Й. Homo ludens. Человек играющий : пер. с нидерл. / Й. Хейзинга. М. : Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. 352 с.
- 44. Хруцкий, Е. А. Организация проведения деловых игр: учеб-метод. пособие для преподавателей сред. спец. учеб. заведений / Е. А. Хруцкий.
   М.: Высш. шк., 1991. 320 с.
- 45. Хужаев Н. Методика преподавания экономических дисциплин : учеб. пособие / Н. Хужаев, П. З. Хашимов, Т. Т. Джураев, О. Б. Гимраев. Ташкент : Изд-во Ташкентского гос. экономического ин-та, 2005. 140 с.
- 46. Шаронова, С. А. Деловые игры: учеб. пособие / С. А. Шаронова. М.: Изд-во РУДН, 2004. –166 с.
- 47. Шемякин, А. Б. Интеллектуально-развлекательные экономические игры для больших и маленьких / А. Б. Шемякин, Б. П. Шемякин, Н. В. Мамонова. Екатеринбург: Изд-во УрГПУ, 1995. 40 с.
- 48. Шемякин, А. Б. Большая деловая игра в летнем лагере «Юный экономист» / А. Б. Шемякин, А. Ф. Широков // Вестник института развития образования и воспитания подрастающего поколения при ЧГПУ. Сер.3. –Челябинск, 2003. С 211–215.
- 49. Шмаков, С. А. Игры учащихся феномен культуры / С. А. Шмаков. М.: Новая школа, 1994. 238 с.
- 50. Щедровицкий, Г. П. Об исходных принципах анализа проблемы обучения и развития в рамках теории деятельности / Г. П. Щедровицкий // Обучение и развитие : материалы к симпозиуму. М. : Просвещение, 1968. С. 89–118.
- 51. Эльконин, Д. Б. Психология игры / Д. Б. Эльконин. М. : Педагогика, 1978. 304 с.