СОДЕРЖАНИЕ

 стр 3

Введение

**1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР стр 3**

1.1. Источники разработки деловых игр

1.2. Развитие современных деловых игр

1.3. Теоретические предпосылки создания активных групповых методов

**2. ПОНЯТИЙНЫЙ АНАЛИЗ, ТИПОЛОГИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР**

**И ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР стр. 3-7**

2.1. Анализ понятия деловой игры

2.2. Проблема типологии игр

2.3. Сопоставительное рассмотрение деловых игр и традиционных методов обучения

2.4. Анализ возможностей игровой формы организации исследовательской деятельности

**3. КОНСТРУИРОВАНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР И ПСИХОЛ0ГИЧЕСКИЕ**

**ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ стр. 7-11**

3.1. Требования к построению игры и этапы конструирования и способы описания игры

3.2. Основные аспекты управления игрой

3.3. Рассмотрение специфических трудностей проведения деловых игр

3.4. Анализ связи игрового поведения и индивидуальных особенностей личности

3.5. Проблема эффективности деловых игр

**4. ИССЛЕДОВАНИЕ В ИГРЕ стр. 11-16**

4.1. Основные параметры исследования совместной деятельности

4.2. Диагностика отдельных аспектов игрового поведения

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ стр. 16**

**Приложение: примеры деловых игр**  **стр**. **16-23**

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ стр 23

**Введение.**

Современные условия наращивают требования к качествам профессионала, нацеливают на формирование личности, характеризующейся творческим типом мышления, инициативой, самостоятельностью в принятии решений. Это требует новых подходов в обучении. Обучение должно основываться не на передаче готовых знаний, а на создании условий для творческой активности. В качестве средств реализующих такой подход все большее признание находят активные методы обучения , в частности деловые игры. Их строение отражает логику практической деятельности , и поэтому они являются эффективным средством усвоения знаний и формирования умений и играют большую роль в подготовке кадров.

**1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР.**

**1.1. Источники разработки деловых игр.**

Исходным моментом развития всех игр, которые можно рассматривать как модель сотрудничества и конфликта, является ролевая игра. Дальнейшее их развитие, возникновение спортивных, салонных игр связано с уменьшением драматического компонента, отражающего социальное взаимодействие. Начиная с военных игр значение этого компонента снова начинает возрастать. С дальнейшим усилением драматического компонента связано возникновение деловых игр, которые произошли из военных, (рис. 1)

**1.2. Развитие современных деловых игр.**

Рис. 1. Схема источников возникновения деловых игр.

**1.3. Теоретические предпосылки создания активных групповых методов.**

Сами военные игры в качестве прототипа имели шахматы. В 1664 году была проведена так называемая королевская игра, отличающаяся от шахмат большой реалистичностью. В 1780 г. "военные шахматы" начали использоваться 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. Позже стали разрабатываться игры, моделирующие перераспределение ресурсов в международных отношениях. Они были как бы возвращением к салонным играм и содержали такие компоненты, как пространство (ячейка, лунка, магазин, доска), игровые предметы, правила манипулирования и распространения информации, начальная позиция цель. По характеру они являлись чисто инструментальными. Но позже и они стали корректироваться с учетом человеческого фактора. Вводятся понятия "широта решений", зависящая от "силы власти", "удовлетворенности подданных". Для оценки последствий альтернативных решений в таких играх применяется математический аппарат теории игр. Впервые применение игр в хозяйственной сфере было осуществлено в СССР в 1932 году на Лиговском заводе пишущих машин для обучения персонала в условиях освоения новой продукции.

Первая машинная игра была создана в 1955 году в США. Она имитировала снабжение баз ВВС. В 1955 г. Американская ассоциация управления разработала игру "Имитация решений в высшем управленческом звене" и испытала ее на ежегодном семинаре в Саранак Лейк в 1957 г. Там впервые появился термин "деловая игра". Уже через 10 лет они применялись почти во всех школах бизнеса. Первые игры не отражали процесс принятия решения, основное внимание уделялось выбору из альтернатив. Большая часть из них -рыночные игры. Они, как правило, моделировали деятельность нескольких производящих какой-либо продукт и сбывающих его на рынке. Каждую компанию представляет команда игроков, которая принимает решения, по нескольким управляемым параметрам. Решения рассчитываются по некоторой математической модели, и игроки информируются 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. В настоящее время количество деловых игр измеряется тысячами. Они различаются по масштабности имитируемых объектов (цех или отрасль), функциональному профилю (управленческие, рыночные, производственные и др.), особенности строения. В СССР игры снова стали применяться в 60-е годы. Было разработано около 800 игр, однако применялось очень малое их количество. Такое положение объясняется тем, что многие из учтенных игр устарели морально, некоторые включенные в каталоги, не соответствуют требованиям, предъявленным к деловым играм, сконструированы без учета психологических закономерностей. Разработка деловых игр основывается на психологических исследованиях, само возникновение активных групповых методов связано с определенной парадигмой. В рамках этой парадигмы была идея децентрации, высказанная Ж. Пивче и переосмысленная Л.С. Выгодским. И хотя авторы не связывали ее с активными методами, но косвенно показали механизм, лежащий в основе этих методов. У истоков изучения процесса принятия группового решения стояли исследования школы К. Левина, показавшие эффективность групповой деятельности в изменении социальных установок, в повышении учебной мотивации и эго-вовлечености. Теоретические разработки в области активных групповых методов ассенизировали положения теории установки Д.Н. Узнадзе, теории поэтапного формирования умственных действий П.Я. Гальперина, указывающие на закономерности переноса знаний и умений ,полученных в игре, в реальную действительность. Проведение активных групповых методов требует целостного концептуального осмысливания, которое еще далеко не завершено.

2. ПОНЯТИЙНЫЙ АНАЛИЗ И ТИПОЛОГИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР И ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР.

**2.1. Анализ понятия деловой игры.**

Для осмысленного применения деловых игр необходимо выяснить их сущность, понять отличие детской игры и игры деловой. Если в первой следование правилу занимает главное место, то во второй правила являются лишь исходным моментом, на основе которого строится свободное игровое поведение. Игра присутствует там, где необходимо выйти за пределы схем. Кроме того, неутилитарный характер детской игры не согласуется с деловой игрой. Это противоречие зафиксировано уже в самом названии, соединяющим "дело" и "игру". Следует обратить внимание на характер взаимодействия их атрибутов:

|  |  |
| --- | --- |
| Необходимость | Возможность |
| Безусловность | Условность |
| Утилитарность | Не утилитарность |
| Ограниченность | Неограниченность |
| Действительность | Мнимость |

Рис.2. Взаимодействие атрибутов детской и деловой игр.

Когда дело становится условным, оно происходит по логике возможного. Таким образом, игра становится средством моделирования (на уровне понятия и на уровне действия) новых условий профессиональной действительности (включая экстремальные), методом поиска новых способов выполнения деятельности. Игра имитирует различные аспекты человеческой активности и социального взаимодействия. Поскольку игра самодостаточна, соединение понятий "игра" и "имитация" также заключает противоречие. При такой имитации знаковым материалом помимо прочего являются люди. Данная модель не может быть строгой, но она предполагает большую свободу и, следовательно, открывает новые возможности. Трудно согласовать также понятия "игра" и "управление". Однако они взаимосвязаны, чем лучше осуществляется управление, тем более выражен игровой компонент.

Сложность понятия "деловая игра" привела к несогласованности в многочисленных попытках его определения. В настоящее время деловую игру можно рассматривать и как область деятельности и научно-технического знания, и как имитационный эксперимент, и как метод обучения, исследования, решение практических задач. Однако все это многообразие недостаточно представлено в существующих определениях деловой игры.

Предлагается проанализировать несколько определений:

**\* Деловая игра -** это анализ ситуации, в которую включены обратная связь и фактор времени.

**\* Деловая игра -** устройство для воспроизведения процессов согласования хозяйственных интересов.

**\* Деловая игра -** это групповое упражнение по выработке последовательности решений в искусственно созданных условиях, имитирующих реальную производственную обстановку.

**\* Управленческая имитационная игра -** это имитационная модель функционирования организации.

**\* Имитационная игра -** игра, являющаяся имитационной моделью, которая предназначена для изучения процессов функционирования организационно-экономических систем.

**\* 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 решении на результаты производства в настоящее время и в перспективе.

**\* Деловая игра -** это творение игрового образа в ходе имманентного преодоления добровольно принятых правил.

**2.2. Проблемы типологии игр.**

Для выявления сущности понятия необходимо рассмотреть теоретические основы деловых игр, их назначения, основные характеристики, структуру. Необходимо понимать значение деловой игры в гуманизации профессиональной деятельности, осознавать данный метод как реализацию диалогического принципа в профессиональном обучении. Учитывая отсутствие удовлетворительного определения, на данном этапе анализа, перечислим лишь **основные атрибуты деловых игр**:

1. Игра имитирует тот или иной аспект целенаправленной человеческой деятельности.

2. Участники игры получают роли, которые определяют различие их интересов и побудительных стимулов в игре.

3. Игровые действия регламентируются системой правил.

4. В деловой 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.

Более полное и конкретное представление можно получить на основе знакомства с типологией деловых игр и рассмотрения отдельных игр, иллюстрирующих эту типологию. Одномерные классификации проводились по следующим критериям:

а) по моделируемому объекту - общие управленческие и функциональные (имитация производственной, финансовой деятельности);

б) по наличию взаимодействия - интерактивные и не интерактивные;

в) по конструктивным особенностям - простые и сложные;

г) по однозначности выигрыша - жесткие и нежесткие;

д) по наличию случайных событий - детерминированные и стохастичные.

Существует трехмерная классификация, в которой учтены основные параметры деловых игр. Первая ось представляет собой континуум от реальной производственной деятельности до учебного занятия (отсутствует распределение ролей, команды независимы). Вторая ось отражает степень наличия взаимодействия. Крайние ее проявления - луночная игра и совещание с кулуарами. Третья ось отражает характер отклика, (обратной связи). На ней могут быть варианты от бальной оценки до оценки системой показателей, присущих моделируемой системе.

**2.3. Сопоставительное рассмотрение деловых игр и традиционных методов обучения.**

Деловые игры могут применяться для обучения, диагностики индивидуальных особенностей их участников, организации процесса принятия решений, в исследовательских целях. Можно обратить внимание на то, что данный метод синтезирует в себе преимущества экспериментального, аналитического и экспертного методов.В настоящее время наиболее широко деловые игры применяются при подготовке студентов и в системе экономического образования школьников. Их преимущество перед традиционными методами обучения обнаруживаются в нескольких пунктах:

1. Цели игры в большей степени согласуются с практическими потребностями обучающихся. Данная форма организации учебного процесса снимает противоречие между абстрактным характером учебного предмета и реальным характером профессиональной деятельности, системным характером используемых знаний и их принадлежности разным дисциплинам.

2. Метод позволяет соединить широкий охват проблем и глубину их осмысливания.

3. Игровая форма соответствует логике деятельности, включает момент социального взаимодействия, готовит к профессиональному общению.

4. Игровой компонент способствует большей вовлеченности обучаемых.

5. Деловая игра насыщена обратной связью, причем более содержательной по сравнению с применяемой в традиционных методах.

6. В игре формируются установки профессиональной деятельности, легче преодолеваются стереотипы, корректируется самооценка.

7. Традиционные методы предполагают доминирование интеллектуальной сферы, в игре проявляется вся личность.

8. Данным метод провоцирует включение рефлексивных процессов, представляет возможность интерпретации, осмысливания полученных результатов.

**2.4. Анализ возможностей игровой формы организации исследовательской деятельности**

Опыт, полученный в игре, может оказаться даже более продуктивным в сравнении с приобретенным в профессиональной деятельности. Это происходит по нескольким причинам. Деловые игры позволяют увеличить масштаб охвата действительности, наглядно представляют последствия принятых решений, дают возможность проверить альтернативные решения. Информация, которой пользуется человек в реальности, неполная, неточная. В игре ему предоставляется хотя и неполная, но точная информация, что повышает доверие к полученным результатам и стимулирует процесс принятия ответственности. Рассмотренные преимущества определили успешность применения данного метода в учебном процессе.

**3. КОНСТРУИРОВАНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР.**

**3.1. Требования к построению игры и этапы конструирования и способы описания игры**

При конструировании игры предполагается организация совместной деятельности игроков, имеющая характер ролевого взаимодействия в соответствии с правилами и нормами. Достижение цели происходит путем принятия групповых и индивидуальных решений. Необходимо обратить внимание на наиболее типичную ошибку при разработке игры:

моделируется "Среда", а не деятельность. Деловая игра должна строиться по логике деятельности, точнее взаимодействия. В основу разработки должна быть положена деятельность, отражающая согласование различных интересов, а не структуры предприятия и т.п. модели "Среды".

Содержанием может быть явление, к которому имеется множество подходов (теоретических и практических), обусловленных различными смысловыми позициями участников. Событийная ткань должна представлять постоянное столкновение интересов участников игры. Игра строится как скрытый диалог смыслов. Ситуация должна предполагать неоднозначность решений, содержать элемент неопределенности, что обеспечивает проблемный характер игры и личностное проявление

игроков. Прямая формулировка проблемы или указание на нее недопустимы. В то же время правила, нормы формулируются однозначно и определенно. В конструкции игры необходимо заложить возможность каждому игроку принимать решения и обеспечить осознание этого участниками. Это достигается при помощи пакета документов. Для облегчения разработки и проведения игры, а также усвоения участниками правил лучше, чтобы каждый документ был ориентирован на определенного игрока. В игре необходимо отражать не все разнообразие факторов, действующих в реальной ситуации, а только наиболее значимые. Тогда она становится нагляднее, а участникам легче ее анализировать. Субъективная вероятность происходящих событий не должна быть ни слишком низкой, ни слишком высокой. В первом случае будут воспроизводиться частные схемы поведения, во втором - есть опасность принятия привычных тривиальных решений. Чем больше свобода выбора решений, тем охотней игроки включаются в игру. Важно продумать стимулы, обеспечивающие высокую вовлеченность участников. Они должны концентрироваться не на выигрыше, а на результате. Этому способствует оптимальный баланс игровой деятельности и деятельности по поводу игры. Желательно неоднократное предоставление обратной связи. Она должна отражать развитие системы в результате принятого решения и хорошо дифференцировать игроков. Игра будет нежизнеспособной, если плохо продумана последовательность действий и взаимосвязи участников, недостаточна драматизация происходящих событий, они не развиваются во времени, список решений задан, не ясно как осуществляется отклик на принятые решения, не автоматизированы рутинные операции, ход игры требует постоянного вмешательства ведущего.

Можно выделить следующие этапы разработки игры:

1. Проблематизация и тематизация.

2. Определение типа по назначению (для обучения, в исследовательских целях, для принятия решений, проектирования, по кадровым вопросам).

3. Выделение целей конструирования.

4. Анализ главных закономерностей - связей, отношений, в моделируемой деятельности, исходя из проблемы, лежащей в основе игры. В этом пункте определяется необходимая степень детализации представления объекта. Все связи в нем должны быть обозримы и в то же время не слишком упрощены.

5. Выделяются игровые единицы и функции. На основе этой работы создается сценарный план, и продумываются игровые события.

6. Создается перечень решений, которые могут принимать игроки. На данном этапе определены основные точки, на которых базируется простая игра. Пункты 7 и 8 относятся лишь к сложной игре.

7. 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.

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

9. Детализация сценического плана, формирование влияния окружающей среды.

10. Формулировка правил, распределение решений по игрокам. Установление причинно-следственных отношений между операциями. Построение блок-схемы игры, внутреннего графика проведения, уточнение основных шагов, этапов, циклов. Шагом является завершенная фаза принятия решения, этап разделяет сценарные фазы, цикл приводит к очевидным итогам, является наиболее завершенной фазой игры. Особое внимание обращается на точки ветвления игры.

11. Формулирование системы штрафов и поощрений, определение критериев выигрыша. Результаты игры могут быть очевидны, выраженные количественно, и могут оцениваться экспертами.

12. Отладка игры, ее проигрывание разработчиками, уточнение связей, параметров, проверка гибкости блок-схем, жизнеспособности математического аппарата, анализ реальности ситуаций - действенность стимулов, правильности расчетов временных затрат, окончательная коррекция игры.

Для представления игры необходимо подготовить методическую инструкцию по проведению игры, ролевые инструкции игрокам и необходимый справочный материал. Методическая инструкция по проведению игры включает описание назначения и целей игры, структуры игрового коллектива и функций участников, системы стимулирования, исходных данных, процесса игры (этапы, эпизоды), направлений возможного усовершенствования и усложнения игры.

В ролевой инструкции важно предусмотреть средства, позволяющие оптимизировать процесс идентификации игрока с ролью.

При подготовке документов необходимо учитывать психологические закономерности работы с текстом. В играх изыскиваются различные возможности наглядного представления информации. Игровая мотивация и активность игроков, а значит эффективность игры, во многом определяется формой подачи информации. Справочный материал должен быть представлен таким образом, чтобы вызвать у участников потребность в поиске информации об основаниях заложенной в игре проблемы. Подобное внимание уделяется подготовке материалов, обеспечивающих рефлексивный анализ игры (например, списка контрольных вопросов).

**3.2. Основные аспекты управления игрой.**

Выше были рассмотрены концептуальный, сценарный, судейский и блок обеспечения информацией. Ниже будет рассмотрено, каким образом в процессе проведения игры осуществляется управление постановочным, сценическим блоками и блоком критики и рефлексии.

Необходимо обратить внимание на наличие двух аспектов управления: инструментального и эмоционально-ролевого, рассмотреть их специфику на каждом из этапов проведения деловой игры.

Руководитель игры, как правило, ее "запускает", осуществляет постановку цели, знакомит участников с ее описанием, участвует в распределении ролей, представляет в распоряжение участников необходимую информацию. Важна его роль в создании игровой атмосферы. Игровые события необходимо вычленить из реальности при помощи особой организации пространства игрового взаимодействия, специфического стиля общения. Руководитель направляет свои усилия на детализацию понимания участниками игровой ситуации. Он должен поощрять оформление каждого действия псевдореальными документами (например, отсутствие игрока объясняется повесткой из военкомата.). Если нарушена синхронность в работе групп, лучше ввести какое-либо новое условие (например, поездкой части работников в командировку, отпуск и т.п.). Если ведущий обнаружил недостаточность знаний игроков по возникающим вопросам, он может ввести ситуацию обращения к компетентным специалистам для консультации. Такое оформление событий поддерживает игровой план. 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 симпатией, чувствуют свою защищенность, испытывают психологический комфорт и главное внимание уделяют совместному пребыванию в группе, а не решению проблемы. Поэтому такая группа нацелена на достижение согласия, а не получения результата. Решения недостаточно продумываются и обсуждаются. Часто некритически принимаются предложения высокостатусных участников игры. У лидеров наблюдается превышение лидерских притязаний. Поэтому важно сконструировать игру так, чтобы влияние разных игроков на решение приближалось к равному. 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 каждьм 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.

**3.3. Рассмотрение специфических трудностей проведения деловых игр.**

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. 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, директора). 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 ее. 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, вовремя 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 могут быть направлены на регуляцию эмоционального состояния 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. При этом, тем не менее, необходимо минимизировать вмешательство ведущего в ход игры. Авторитарная позиция ведущего блокирует игровое поведение участников, снижает эффективность рефлексии в ходе обсуждения результатов.

Можно выделить основные виды трудностей, которые возникают в ходе проведения деловой 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 неучет 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 двуплановости. На игру могут переноситься личные взаимоотношения. Руководитель должен подчеркнуть ее 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.

Трудности в управлении игрой могут быть вызваны некоторыми индивидуальными особенностями ее 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 Я-концепции, 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.

**3.4. Анализ связи игрового поведения и индивидуальных особенностей личности.**

После окончания игры проводится ее обсуждение, выясняется, почему принимались те или иные решения, к каким результатам они привели, каким стратегиям отдавалось предпочтение.

Можно представить следующие вопросы для дискуссии:

\* Интересна ли игра?

\* Какова ее центральная проблема?

\* Почему в ней такие правила?

\* Соответствует ли она реальным условиям действительности?

\* Что можно было бы сделать иначе, если бы вы играли еще раз?

\* Какими могли быть другие результаты игры?

\* В силу каких причин?

\* Какова польза игры?

Следует обратить внимание на необходимость рефлексии игры и своего поведения в ней руководителю. Можно предложить следующие вопросы для самоанализа:

\* Приспособлена ли игра для данной аудитории?

\* Ориентирована ли на имеющиеся у участников знания?

\* Использовалась ли данная информация, требовалась ли дополнительная?

\* Был ли у игроков выбор?

\* Хорошо ли взаимосвязаны роли и события?

\* Чувствовался ли энтузиазм участников?

\* Налажено ли было взаимодействие?

\* Какова эффективность игры?

**3.5. Проблема эффективности деловых игр.**

Проблема измерения эффективности деловой игры, как и других групповых методов, достаточно остра. Оперируя данными самоотчетов ее участников, можно говорить, что в результате ее проведения у игроков снижается эгоцентрические тенденции в поведении и мышлении, обостряется социальная чувствительность, уменьшается нормативный самоконтроль, формируется установка на восприятие новой информации, снижается порог принятия точки зрения другого, расширяются стереотипы, актуализируется творческий потенциал, повышается адекватность само- и взаимооценок..

**4. ИССЛЕДОВАНИЕ В ИГРЕ.**

**4.1. Основные параметры исследования совместной деятельности.**

Для оптимизации управления игрой необходимо вести ее исследование, для измерения можно предложить следующие параметры:

\* общая активность группы

\* степень организованности

\* интеллектуальная активность

\* эмоциональная напряженность

\* особенности групповой динамики (лидерство, принятие решения)

\* степень инициативности и реальный вклад каждого участника и т.п.

Наблюдение этих особенностей может производиться специально созданной в игре группой исследователей. Предварительно разрабатывается программа и подбирается методический инструментарий. Ниже приведено несколько методик, которые можно использовать для исследования отдельных аспектов игры. При анализе процесса взаимодействия в группе широко применяется схема Р. Бейла. Им выделяется два вида функций поведения, необходимого для успешного проведения игры:

функция решения задачи и функция оказания поддержки. Выполнение функций решения задачи - это достижение намеченных целей. Поведение, определяемое задачей, включает выдвижение и принятие предложений, мнений, информации. Функции оказания поддержки связаны с социальным и эмоциональным климатом коллектива. Они обеспечивают сплоченность, которая облегчает достижение групповых целей. Эти функции реализуются в таких формах поведения, как дружеские либо недружеские действия, согласие или несогласие, драматизация или демонстрация напряжения.

Рис. 3. Анализ процесса взаимодействия Р. Бейлса.

**4.2. Диагностика отдельных аспектов игрового поведения.**

Эта схема достаточно универсальна. Она описывает основные формы поведения в группе и точно классифицирует их в соответствии со значимыми для наблюдения критериями. Описанные особенности поведения могут либо облегчить, либо затруднить выполнение задания или развитие группы. Необходим содержательный анализ обеспечения различных функций, чтобы уяснить каким образом группа движется к цели. В эффективной группе представлено определенное состояние функций решения задач и оказания поддержки. Оно определяется целью группы, особенностями ее организации и протекающими в ней процессами. При работе над задачей необходимо поддерживающее поведение для снятия излишней напряженности. В то же время доминирование поддерживающего поведения мешает решению задачи (см. разд. 5)

Часто различные функции распределяются между разными людьми. Эмоциональные лидеры могут брать на себя функции поддержки, интеллектуальные - решения задачи, лидеры-организаторы могут осуществлять обе функции. Такое структурирование группы происходит спонтанно, без специальных намерений. Для успешности игры желательна гибкая ролевая структура. Ролевую структуру можно исследовать по следующей схеме:

|  |  |
| --- | --- |
| Роль | Участник |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| ИнициаторПоследователь Координатор |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Рис.4. Ролевая структура.

Ниже приводится перечень ролей. При его составлении в основу была положена схема Р.Бейлса.

Перечень ролей:

А. Роли, способствующие выполнению задания:

1. **Инициатор** - участник, который чаще, чем другие, предлагает новые решения, вносит предложения, изменяет точку зрения на цели группы. Они могут касаться поставленного в группе задания, проблемы организации работы в группе и т.д.

2. **Последователь** - подхватывает новую инициативу, расширяет ее, помогает в реализации начатых в группе дел.

3. **Координатор** - способствует правильному "разделению труда". Следит, чтобы в группе не занимались несколькими делами одновременно, чтобы все имели занятие, чтобы действия не дублировались.

4. **Ориентирующий** - прокладывает путь и определяет направление работы группы в соответствии с какими-то внешними ориентирами. В группе обсуждает вопросы о том, как быстро развивается группа, далеко ли она находится от цели, в каком направлении идет и др. Обращает внимание на уровень увлеченности деятельностью в группе, следит за бюджетом времени.

5. **Оценивающий** - оценивает деятельность отдельных членов и всей группы, актуальность ситуации, сравнивает с целями, подводит итог в конце занятия.

6. **Ищущий информацию** - часто ставит вопросы и пытается получить на них ответ, побуждает к действию, принятию решений.

Б. Роли, важные для сотрудничества в группе и ее развития:

7. **Поощряющий** - мотивирующий и "подталкивающий других" к участию в групповом процессе, вовлекает малоактивных и молчащих членов на работу группы, демонстрируют понимание чужих идей и мнений.

8. **Гармонизатор** - поощряет к совместной деятельности, разрешает конфликты, пробует преодолеть противоречия между участниками, стремится к компромиссу.

9. **Снимающий напряжение** - старается снять напряжение в трудных ситуациях, часто шутит, говорит остроумные вещи и т.п.

10. **Блюститель правил** - обращает внимание, когда кто-то из членов группы нарушает правила. Сам всегда исходит из общепринятых в группе положений и принципов. Напоминает о нормах и правилах совместной работы и коммуникации в группе.

В. Роли, затрудняющие сотрудничество в группе и ее развитие:

11. **Блокирующий** - противостоит групповым инициативам, подвергает сомнению важность того, что происходит в группе. Когда личные цели противоречат групповым, выбирает первые.

12. **Ищущий признания** - независимо от того, что происходит в группе, старается обратить на себя внимание, напоминает о своих заслугах, демонстрирует свои способности и возможности во всех мало-мальски благоприятных ситуациях. Старается быть в центре внимания группы, удивить, заинтересовать своей личностью, вызвать восхищения, жаждет похвалы.

13. **Доминирующий** - часто мешает другим высказаться, стремиться занять позицию лидера в группе. Навязывает свое мнение, пытается манипулировать другими участниками.

14. **Избегающий работы в группе** - не поддерживает групповых инициатив, стремится быть в стороне. Избегает рискованных для него действий и ситуаций. Склонен отмалчиваться или давать малозначащие, уклончивые ответы.

Анализ ролевой структуры может проводиться на основании таких вопросов:

1. Просматриваются ли в группе все перечисленные роли?

2. Разделены ли они между разными участниками или на некоторые из них имеется монополия?

3. Какой тип роли проявляется сильнее (слабее) всего?

4. Какие роли являются насажденными?

5. Как нужно изменить ролевую структуру, чтобы группа работала лучше?

Важным аспектом групповой динамики является принятие решения. Ниже приводится

перечень основных типов принятия решений в группе:

1. Незаметное решение. Четкой позиции в дискуссии не высказано, решение возникает как бы само по себе, без его полного осознания участниками дискуссии.

2. Авторитетное решение. Четкая позиция авторитетного члена группы оказалась бесспорной, решением группы эта позиция принята единственно верной, хотя в предыдущие шаги дискуссии было высказано не мало других мнений. В этом случае члены группы не воспринимают решение как свое.

3. Решение меньшинства. Активное меньшинство, оказывая поддержку друг другу, проводит свое решение. Все другие члены группы имели собственные представления о решении проблемы, однако единой точки зрения выработать им не удалось.

4. Компромиссное решение. Когда никак не удается в ходе дискуссии выйти на одно решение, нужны взаимные уступки и тогда возможна ситуация, что будет принято то решение, которого никто не предлагал.

5. Решение большинства. Такое решение считается демократичным, и потому - верным, хотя это не всегда так. Кроме того, у оставшегося меньшинства возникает чувство, что они не сумели достаточно четко выразить свою позицию, что практическое воплощение решения покажет его несостоятельность.

6. Решение взаимопонимания. Такое решение возникает в дискуссии, которая продолжается до тех пор, пока каждый из участников не сможет, хотя бы частично, примкнуть к выдвинутому предложению. При этом все ощущают, что они имели возможность оказать влияние на решение, и каждый знает, почему пришли к такому решению.

7. Единогласное решение. Для сложных проблем такой способ решения бывает редким. Полного единогласия достичь невозможно в принципе, хотя бы по причине предварительного разделения функций и присваивания ролей участникам дискуссии. Условием принятия решения такой способ считать нельзя.

Типы принятия решения различаются по степени вовлеченности игроков, степени аналитичности, согласованности и другим параметрам. Необходимо проанализировать, как связано принятие решения с уровнем развития группы, ее структурными характеристиками, особенностями групповой динамики, процессами лидерства, основной направленностью (на задачу или поддержание "психологической группы"). Представляет интерес поиск связи между способами принятия решения и результатами игры. Данные о различных аспектах разворачивания игры, особенно о характере взаимодействия ее участников можно получить на основании самоотчетов. Методика оценки эффективности групповой работы предназначена для оценки характера совместной деятельности в командах.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Обстановка в группе была дружеская, доброжелательная | 1234567 | Обстановка в группе была напряженная, чувствовалось напряженное отношение друг к другу |
| Характер обсуждения проблем в группе был конструктивным, критика была направлена на получение общего результата | 1234567 | Характер обсуждения проблем в группе был недостаточно конструктивным критика была направлена друг на друга |
| Предложения принимались в зависимости от их содержания, а не от личности того кто их вносил | 1234567 | Предложения принимались или отвергались в зависимости от личности того, кто их высказывал |
| Группа работала как единое целое члены группы взаимно помогали друг другу | 1234567 | Группа разбилась на части, которые фактически противостояли друг другу |
| Решения принимались совместно после того как все убедились в их правильности | 1234567 | Решения принимались одним — двумя членами группы, а мнение остальных не учитывалось |
| Была полная возможность высказаться для всех членов группы | 1234567 | Многие члены группы не имели возможности высказать свое отношение к обсуждаемой вопросам |
| Конечная цель работы группы ясна и понятна | 1234567 | Непонятно для чего мы все здесь собрались |
| Наша группа получила хороший результат | 1234567 | Наша группа фактически не получила результата |
| В процессе работы сначала я чувствовал себя неуютно, но затем мое состояние улучшилось | 1234567 | С начало и до конца чувствовал себя неуютно |
| В группе я чувствовал себя уверенно, был полноправным ее членом | 1234567 | В группе я чувствовал себя неуверенно как посторонний |

Рис.5. Методика оценки эффективности групповой работы.

Участникам деловой игры можно дать следующую инструкцию:

"Вам предлагается оценить, насколько эффективно действовала в игре ваша команда. Оценка производится по семибальной шкале. Высказывание, расположенное на бланке слева, соответствует 1 баллу. Противоположное ему высказывание расположено справа и соответствует 7 баллам. Остальные оценки являются промежуточными и отражают степень близости к крайним оценкам. Нейтральная оценка соответствует 4 баллам. Вы должны обвести кружочком цифру, которая является Вашей оценкой по данному параметру. В каждой строке, таким образом, обводится одна цифра. Просим Вас работать внимательно и аккуратно, возможные исправления вносить четко. Благодарим Вас за помощь в исследовании и надеемся, что проделанная работа позволила Вам глубже осмыслить результаты игры."

После получения бланков преподаватель рассчитывает средний балл, по всем параметрам. Аналогично заполняется и обрабатывается следующая методика:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Климат | Холодный, безличностный | 3210123 | Теплый, личностный |
| Атмосфера | Напряжения, угрозы | 3210123 | Свободы, безопасности |
| Контакт | Плохой, большая дистанция | 3210123 | Близкий контакт, понимание |
| Характер | Борьба, игра | 3210123 | Сотрудничество, помощь |
| Взаимовлияние | Отношения доминирования - подчинения, иерархия | 3210123 | Равность позиций |
| Коммуникация | Однонаправленная | 3210123 | Разнонаправленная |
| Контроль | Власть |  | Самоконтроль |

Рис.6. Исследование условий общения.

Ведущему бывает полезно узнать, какова готовность к игре, какой отклик вызвала его инструкция у участников, выявить игроков, испытывающих тревогу и беспокойство перед началом игры. Для экспресс диагностики эмоциональных состояний можно применить метод эмоционально-цветовой аналогии. Он основан на связи выбора человеком цвета с его эмоциональным состоянием. Суть метода в оценке участниками игры своих состояний при помощи цвета. При его применении можно выявить, безусловно, не все оттенки чувств человека, а преобладающее настроение.

Участникам игры можно предложить описать настроение через его соотношение с одним из цветов: красным, оранжевым, желтым, зеленым, синим, фиолетовым, черным. Ведущий должен знать, что выбор цвета соответствует:

|  |  |
| --- | --- |
| Красный | Активное, восторженное настроение. |
| Оранжевый | Радостное, теплое. |
| Желтый | Светлое, приятное. |
| Зеленый | Спокойное,ровное. |
| Синий | Грустное, печальное. |
| Фиолетовый | Тревожное, тоскливое. |
| Черный | Состояние крайней неудовлетворенности. |

Рис.7. Соотношение цветов настроению.

Можно попросить описать подобным образом и настроение всей группы. В просьбе ведущего не должно быть информации, вызывающей настороженность и тревогу. Проведение такой диагностики должно рассматриваться как часть игры, тем не менее должно быть воспринято достаточно серьезно, чтобы данные не были искажены. Лучше, если участники ответят письменно. Ведущий должен найти возможность сразу же ознакомиться с результатами, чтобы использовать их при управлении игрой (например, при распределении ролей).

Следует оговориться, что нельзя полагаться только на эти данные, они должны быть дополнены результатами наблюдений и, по возможности, данными, полученными при помощи других методик. Наибольшее преимущество метода эмоционально-цветовой аналогии в простоте его применения. Важно, что он является невербальным и позволяет опосредованно описать такую характеристику человека как эмоциональное состояние, о котором он не всегда может и хочет прямо рассказывать посторонним людям. Список методик, используемых для анализа игры, может быть дополнен и расширен за счет других психологических методов. Их набор определяется целями конкретного исследования. Однако все они должны преследовать одну определенную цель -максимизировать эффективность познавательных, образовательных целей деловой игры.

**Заключение**

На основании вышеизложенного можно сделать выводы, что деловые игры служат развитию и формированию личности, вырабатывают инициативу и самостоятельность в принятии решений. Их строение отражает логику практической деятельности, и по этому они являются не только эффективным средством усвоения знаний и формирование умений , но и способом подготовки к профессиональному общению.

**Приложение. Примеры деловой игры**

**Деловая игра "Банковская и налоговая система и регулирование рынка".**

В данной игре моделируется деятельность центральных органов рыночной экономики министерства финансов и государственной банковской системы. Рассматриваются цели и механизмы проведения налоговой политики, операций банка на открытом рынке. Показаны закономерности кривой Лаффера, процессы возникновения банковской "маржи".

Условия игры: Имитируется влияние государства на объемы производства и прибыль

автомобильных компаний.

Начальная группа делится на четыре части, которые представляют.

1-я - министерства финансов (МФ);

2-я - федеральный банк (ФБ);

3-я - коммерческие банки (КБ);

4-я - собственников и управляющих автомобильных фирм - автопромышленники (АП). Каждая из групп выполняет в ходе игры свои функции, однако, все должны понимать имитирующую ситуацию и содержание действий других групп.

Условия игры:

В автомобилестроении сложилась ситуация, когда возможные объемы производства приведут к образованию значительного излишка данной продукции (влияние мирового рынка, экспорта и импорта в игре не учитывается). В этих условиях государство принимает меры по "охлаждению" бума. Определив потребность в автомобилях, государство через МФ путем увеличения налогов на прибыль АП снижает частные капиталовложения в данную отрасль. Однако налоги нельзя бесконечно поднимать бесконечно, их предельная величина - на уровне 50% прибыли. Но это, по расчетам МФ, недостаточно для снижения уровня инвестиций. Поэтому в дополнении к налогам используются и кредитные методы влияния.

Федеральный банк выпускает облигации, для изъятия излишних кредитных ресурсов коммерческих банков. Параллельно с этим ФБ поднимает учетную ставку процента по кредитам, предоставляемым частными банками. В свою очередь, КБ вынуждены поднять уровень процента по кредиту для АП. Автопромышленники, которые планируют взять кредиты в КБ значительные суммы кредита, после поднятия процентной ставки ограничивают свои займы в банках Все применяемые мероприятия, снижают возможность капиталовложений в такой мере, в какой необходимо, по расчетам государственных органов, для предупреждения перепроизводства и сбалансированности спроса и предложения на автомобильном рынке. Такой ход игры

Для конкретных расчетов необходимо учитывать исходные данные. Ожидаемый спрос на автомобили в течение года - 10 млн. шт Средняя цена автомобиля (в игре цена совпадает со стоимостью) - 2,2 тыс. долл. Норма прибыли в отрасли - 10% Существует налог на прибыль - 40%. При данных государственных органов, автопромышленность имеет возможность снижения объема производства в полтора раза. Какие в этой ситуации действия каждой группы"^

Министерство финансов.

1. Рассчитайте сумму прибыли Р1 и инвестиционных ресурсов К1 (капитала) при возможном производстве 15 млн. шт. автомобилей, учитывая, что норма прибыли равна 10% (Р : К = 0,1), а Ц = Р + К = 2,2 тыс. долл. за каждый автомобиль.

2. Рассчитайте аналогичные величины Р2 и К2 при производстве 10 млн. шт. автомобилей. Это необходимо для того, чтобы знать, насколько должны снизиться капиталовложения для сбалансирования рынка. Рассчитайте эту величину: К1 - К2 - излишек капиталовложений.

3. Существующий уровень налога на прибыль - 40%. По экономическим расчетам МФ повышение налога на 2 процентных пункты ведет к снижению капиталовложений в производство на 2%, но поднимать налоги до уровня выше 50% нельзя: это может слишком резко снизить инвестиции, подорвать предприимчивость. Рассчитайте, насколько понизятся инвестиции при повышении министерством финансов налога с 40 до 50%. Будет ли этот объем вложений (КЗ) превышать необходимый - К2? Если так, то сообщите КЗ и К2 федеральному банку - дальше действия будут осуществляться ими.

4. Рассчитайте сумму налоговых поступлений в бюджет:

- при ставке налога 40% и объема производства 15 млн. шт.;

- при ставке 50% и объеме 10 млн. шт..

5. Объясните, почему при более высокой ставке налога поступления в бюджет не растут, а снижаются.

Федеральный банк.

1. Получите от МФ данные о ресурсах капитала, оставшихся после налогового воздействия в руках КБ и АП (КЗ) и необходимый объем капиталовложений для обеспечения рыночного равновесия (К2).

2. От частных коммерческих банков ФБ запрашивает следующие данные:

- сколько свободных денежных средств находится в системе КБ (обозначим эту величину какД1);

- какой объем кредита планируется взять АП в банках (обозначим эту величину Г2).

3. Рассчитайте, сколько собственных ресурсов капитала (СК) и АП (СК= КЗ - Д 2).

4. ФБ должен своими действиями, во-первых, уменьшить количество кредитных ресурсов в КБ и, во-вторых, затруднить получение кредита промышленниками. Для этого ФБ выпускает облигации под высокий процент. Их покупают КБ - им это выгодно, так как вложение в государственные облигации принесет прибыли больше, денег, чем которые КБ могут дать в качестве кредита автопромышленникам . Однако сумма облигаций не должна превышать 4 млрд. долл., иначе государству будет тяжело выплачивать проценты по облигациям. Рассчитайте, сколько средств останется в КБ (ДЗ = Д1 - 4 млрд. долл.).

5. Рассчитайте, достаточно ли этого снижения кредитных ресурсов банков для того, чтобы капиталовложения АП (собственный СК и заемные Д 3) не превысили необходимый для общества объем инвестиций? Если сумма СК + Д 3 > Д 2, то необходимо принять меры для затруднения кредита.

6. ФБ повышает учетную ставку процента за кредит. Который ФБ предоставляет частным банкам. В этом случае и частные банки должны повысить процент по кредиту для АП, иначе КБ обанкротятся. Примем следующие условия:

- при росте учетной ставки за кредит ФБ - КБ на один процентный пункт ставка кредита КБ

- АП растет также на один процентный пункт;

- банковские расчеты показывают, что при росте процента по кредиту КБ - АП на один процентный пункт промышленники уменьшают свои займы в банках на 2,5 млрд. долл. Рассчитайте, насколько необходимо повысить частным банкам процент за свой кредит КБ -АП, чтобы уменьшить ссуды промышленникам на величину поднятия ФБ учетной ставки процента по кредиту ФБ - КБ для того, чтобы вынудить частные банки сделать их кредит более дорогим для АП.

Учетная ставка (01) по ссудам ФБ - КБ составляет 6%, а процент по кредиту (П1) КБ - АП -7%. Таким образом, чему равны 02 и П2 - ставки центрального и частных банков после повышения?

Таким образом, с помощью кредитных методов уменьшается масса капитала у промышленников, и, вследствие, сокращается объем производства, чего и добивается государство.

Коммерческие банки.

Общий объем капитала КБ составит 24,4 млрд. долл. Но часть его КБ должно иметь в виде

замороженного резерва в ФБ, который определил эту долю в 1/10 капитала.

1. Рассчитайте сумму свободных денежных средств в КБ, которыми они вправе распоряжаться - Д 1. Сообщите эту цифру ФБ.

2. К вам за кредитом обратились автопромышленники. Какую сумму они хотят взять? Сообщите эту цифру (Д 2) ФБ.

3. Федеральный банк выпускает облигации на сумму 4 млрд. долл. ОН их покупает, так как процент по ним выше, чем процент по Вашему кредиту, то есть облигации принесут большую прибыль.

Рассчитайте, сколько денег Д 3 останутся в КБ после покупки? (Д 3 = Д 1 - 4 млрд. долл.).

4. ФБ повышает учетную ставку (О) процента, который КБ получает от ФБ. Размер повышения сообщает Вам ФБ В этом случае КБ должен поднять процент за кредит, предоставляемый ним автопромышленниками. На каждый пункт процента банки отвечают ростом П также на один процентный пункт. Рассчитайте новую ставку процента П2 +, если предыдущая П1 = 7%, а 01 составила 6.

5. АП вынуждены, снизит предложенную вам сумму ссуды к величине Д 4. КБ предоставляют эту сумму по новой ставке процента - П2. Рассчитайте сколько получите денег после уплаты промышленниками процентами по Вашему кредита.

Автопромышленники.

1. АП намечают выпустить 15 млн. шт. автомобилей. Рассчитайте сколько для этого необходимо капитала К1, и сколько в результате можно получить прибыли Р1, если норма прибыли и равна 10% (Р: К = 0,1), а цена одного автомобиля Ц = Р + К = 2,2 тыс. долл.

2. Министерство финансов подняло налог на прибыль. Раньше АП платили 40% прибыли в бюджет, теперь должны отсчитать 50%. В этих условиях Вы вынуждены снизить капиталовложения.

Рассчитайте новую сумму возможных капиталовложений (КЗ), если рост налога на два процентных пункта ведет к снижению Ваших инвестиций К1 на 2%.

3. Определите необходимое количество ресурсов капитала КЗ, приравняйте их с наличным у Вас собственным капиталом СК (СК = 7 млрд. долл.). Если СК меньше КЗ, то АП должны взять недостающие средства в КБ. Определите необходимую сумму (Д2 = КЗ - СК). Сообщите о размере необходимого Вам кредита (Д 2) КБ.

4. Коммерческие банки, в которых после покупки облигаций уменьшились кредитные ресурсы, сообщают Вам, сколько они могут предоставить кредита Д 3. Вы готовы взять весь объем кредита. Старую ставку процента П, и П2 банки Вам сообщат. Вы вынуждены сократить свои ссуды. Каждый процентный пункт повышения П понижает Ваши займы на 2,5 млрд. долл. по отношению к Д 3. Рассчитайте в этих условиях сумму остатка Ваших займов - Д 4.

5. Рассчитайте сумму Вашего общего капитала СК + Д 4. Сколько автомобилей можно выпустить при таком количестве денежных ресурсов, когда на каждый автомобиль приходится 2 000 долл. затрат капитала.

Таким образом. В ходе игры имитировалась ситуация, когда государственные органы без директивного планирования, используя косвенные регуляторы, обеспечивали сбалансированность авторынка.

Ответы и комментарии к игре.

Министерство финансов.

1. Для выпуска одного автомобиля необходимо вложить в производство 2 000 долл., при

этом прибыль составит 0,2 тыс. долл. Исходя из этих данных, можно рассчитать суммы

затрат и прибыли при производстве 15 млн. автомобилей: К1 = 30 млрд. долл., Р1 = 3 млрд.

долл.

Для выпуска 10 млн. автомобилей: К2 *==* 20 млрд. долл., Р2 = 2 млрд. долл. Таким образом, для обеспечения сбалансированности авторынка необходимо стимулировать сокращение инвестиций с 30 до 20 млрд. долл. Излишек составит 10 млрд. долл. Ставка налога поднимается МФ с 40 до 50%, т.е. на 10 процентных пунктов. Исходя из условий игры, это приводит к снижению капиталовложений в производство на 10%. Тогда КЗ = К1 - 10% от К1 = 30 - 3 = 27 млрд. долл. Но для обеспечения сбалансированности рынка объем производства не может превышать 20 млрд. долл. Выходит, необходимо дополнительно сократить вложения на 7 млрд. долл. Выше налог поднимать нельзя, так как уже достигнута его предельная ставка. Поэтому дальнейшие действия осуществляют ФБ.

3. Суммы налоговых поступлений в бюджет при выпуске 15 млн. машин и ставке налога 40% - 1,2 млрд. долл.; при выпуске 10 млн. машин и ставке налога 50% - 1 млрд. долл.

4. Необходимо обратить внимание, что при более высокой ставке налога на прибыль суммарные выплаты в бюджет не возросли, а сократились. Это явление полностью объясняется эффектом, изображаемого "кривой Лаффера".

.

сумма поступлений

рис.8 Налоговые поступления в бюджет

Кривая характеризует зависимость суммы налоговых поступлений в бюджет от динамики ставки налога на прибыль. При низких ставках поступления в бюджет возрастают с увеличением процента налога, хотя прирост доходов и понижается. При определенной ставке доход оказывается на максимально предельном уровне. Дальше при увеличении ставки поступления в бюджет уменьшаются. Это связано с тем, что высоких налогах снижается прибыльность производства, дестимулируются инвестиции. Выпуск продукции сокращается, падает масса прибыли и даже при повышенном проценте налоговые бюджетные поступления сокращаются.

Одна и также сумма поступлений не может отвечать разным масштабам налогообложения, но при достаточно невысоком проценте отчислений от прибыли не подрывается предприимчивость и есть возможность увеличения доходов бюджета за счет наращивания выпуска товаров и роста массы прибыли.

Как раз эти закономерности можно увидеть в игре при анализе соотношения между ставками налога и поступлениями денежных средств в бюджет.

Федеральный банк.

1. После действий МФ суммарные инвестиционные ресурсы КЗ составят 27 млрд. долл., тогда как их необходимый уровень не должен быть выше К2 = 20 млрд. долл.

2. В КБ количество свободных денежных средств Д1 = 22 млрд. долл. Автопромышленники намечают взять в банках Д2 = 20 млрд. долл.

3. Собственные ресурсы капитала в АП представляют разницу между необходимым автопромышленникам объемом инвестиций и запрашиваемым в банках кредитом: СК = КЗ - Д2 = 27 - 20 = 7 млрд. долл.

4. Выпуск государственных ценных бумаг для регулирования денежной массы и повышения поступлений в бюджет - одна из составных политики операций на открытом рынке. Облигации выпускаются под достаточно высокий процент, они имеют высокую надежность и поэтому привлекательны для покупателей. Распространяются эти бумаги в основном среди банков, так как процент по ним выше нормы банковской прибыли, но ниже прибыльности в производстве. В период кризиса для стимулирования инвестиций центральный банк ставит КБ в такие условия, когда им выгодно продавать ФБ ценные бумаги, увеличивая тем самым свою ликвидность. В игре после выпуска облигаций на сумму 4 млрд. долл. в системе коммерческих банков остаются средства в размере ГЗ=Г1 -4= 22-4= 18 млрд. долл.

5. Сумма собственных и возможных заемных средств (СК + ГЗ) больше К2 на 5 млрд. долл. Увеличивать выпуск облигаций нецелесообразно, так как это ведет к росту государственного долга, который потом будет сложно погасить. Необходимо использовать другие рычаги.

6. Достаточно сильны средством влияния на рыночную конъюнктуру является "дисконтная политика", изменение учетной ставки процента. Центральный банк является единственным монопольным эмитентом денег. Банкнот, выпускаемые ФБ - это кредитные деньги. За их получение частные банки должны платить. КБ представляют центральному банку платежные средства - векселя. Это могут быть как собственные векселя банков, так и первоклассные обязательства третьих лиц, имеющиеся в банках. ФБ покупает, учитывает эти векселя, получая при этом определенный процент в свою пользу. Если вексель предусматривает обязательства уплатить 1000 долл., то ФБ покупает его, например, за 950 долл. Тогда учетная (дисконтная) ставка составляет 5%. Таким образом, можно сказать, что учетная ставка - это процент за кредит, который предоставляет ФБ частным банкам.

При этом центральный банк имеет возможность покупать 1000-долларовые векселя не за 950, а за 900 долл. Возможно, ФБ именно так, будучи монополистом и самостоятельно устанавливая процентные ставки. Но ведь государственный банк является не только и не столько коммерческим учреждением, сколько институтом, использующим организационные, регулирующие, контролирующие функции по отношению к денежному обороту в стране и, в результате, к экономике в целом. Руководство банка понимает все последствия необоснованного повышения учетной ставки до 10%. Это означает, что КБ вынуждены, будут значительно увеличить свой процент за кредит, чтобы не нести убытки от взаимодействия с центральным банком, от которых они не могут отказаться. Тогда кредиты станут намного более дорогими, фирмы не могут уменьшить свои займы и как следствие, вложения в производство. Инвестиции сократятся еще и потому, что для многих низко рентабельным предприятий, рисковых фирм, индивидуальных собственников денег станет выгодным держать деньги в банке под высокие проценты, чем инвестировать. Таким образом, преследование часто коммерческой выгоды центральным банком способно вызвать неблагоприятные последствия для экономики, которые выразятся в резком сокращении капиталовложений и сокращении прироста производства. Средства, полученные от ФБ дают заем. Цена этого кредита - процентная ставка - должна быт выше учетной, иначе КБ будут убыточны. Поэтому, если ФБ поднимает учетную ставку, это приводит к удорожанию кредита для клиентов частных банков. Что в свою очередь ведет к уменьшению займов и в следствии, снижению инвестиций. Манипулируя учетной ставкой, ФБ имеет возможность влиять на капиталовложения в производство.

Теперь обратимся к условиям игры. Необходимо уменьшить займы АП в банках на 5 млрд. долл. (см. задание 5). Для этого процент П - процент по кредиту АП - должен увеличиться на два пункта. В этом случае учетную ставку ФБ - необходимо поднять также на два пункта. Таким образом, П2 = П1 + 2 = 7 + 2 = 9%; 02 = 01 + 2 = б + 2 = 8%.

Коммерческие банки.

1. Свободные денежные средства, находящиеся в распоряжении КБ, составят Д1 = 22 млрд.долл..

Резерв, который КБ обязан в ФБ, в игре не меняется. В реальной жизни это очень важный и сильный инструмент государственного влияния на рынок. Центральный банк СЩА не случайно называется Федеральной резервной системой (ФРС).

Сначала практика резервирования средств была направлена для страхования частных банков. Возможна ситуация, когда средства вкладчиков практически полностью будут направлены банком на кредитование, а в силу каких-либо обстоятельств вкладчики могут снять свои депозиты. В таком случае банк окажется неплатежеспособным. Чтобы этого не случилось, ФБ берет на себя функцию аккумулирования минимального резерва, который не подлежит использования для кредитования.

Другая функция подобного резервирования заключается в следующем.

Изменяя процент резерва, ФБ влияет на сумму свободных денежных средств КБ, последние могут направить их на производство.

Для охлаждения бума ФБ поднимает норму резерва, а в период кризиса - наоборот.

2. ДЗ = 22 - 4 = 18 млрд. долл. - сколько денег остается в КБ после купли облигаций.

3. Федеральный банк, подняв учетную ставку с 6 до 8%. В этом случае, если оставит неизменным П - процент по кредиту КБ - АП, то коммерческие банки будут получать от промышленников меньше, чем отдавать ФБ. Поэтому, необходимо поднять П на два пункта (так как прирост О также составил два пункта). Таким образом, П2 = 7 + 2 = 9%.

Автопромышленники.

1. Расчеты в этом задании вести аналогично МФ.

2. Рост налога с 40 до 50%, т.е. на 10 пунктов, приводит к уменьшению инвестиций на 10%. Т.е., КЗ = 30 - 3 = 27млрд. долл.

3. Сумма займов в банках составит: Д2 = КЗ - СК =

4. Коммерческие банки готовые предоставить кредит на 18 млрд. долл. ПА готовы взять эту сумму под 7%, но КБ поднимают процент до 9. Объем ссуд снижается на 5млрд. долл. Д4 =18-5=13 млрд. долл.

5. Общий объем инвестиций составит 13 + 7 = 20 млрд. долл. Так как на один автомобиль необходимо 2000 долл., то АП впустят 10 млн. автомобилей.

Литература

1. Львов Ю. А. Основы экономики и организации бизнеса. С.-П.: ГМП "Формика", 1992.

2. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономика, (в двух томах).М.: Республика, 1992.

3. Микро-, макроэкономика: Практикум: задачи, тесты, ситуации. Общ. Ред. Ю. Огибина. -М.: С.-П., 1994.

4. Рыночная экономика. Учебник. Т.З.ч. 1. - М.: Соминтэк, 1992.