

УДК 330(07)
ББК 65.011.3я7
В 57

Рецензент
Д.э.н., профессор Парусимова Н.И.
К.э.н., доцент Польщиков Е.Ф.

Владимиров В.В.
В 57 «Деловые игры: учебное пособие. В.В. Владимиров
Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2009,- 52с.

ISBN

В учебном пособии предложены деловые игры для студентов специализации менеджмент, экономика и управление, страхование, антикризисное управление

ББК 65.011.3я7

Владимиров В.В.2009

Содержание

1. Молодой специалист в условиях рыночной экономики.....	4
2. Подготовка и проведение деловой игры.....	7
3. Варианты деловых игр.....	9
3.1 Деловая игра по разработке региональной программы «Доступное жилье»...	9
3.2 Деловые игры, отражающие сделки с коммерческой недвижимостью.....	14
3.2.1 Купля продажа торгового помещения.....	14
3.2.2 Аренда торгового помещения.....	17
3.3 Инвестирование в строительство объектов недвижимости.....	18
3.4 Ипотека, ипотечное кредитование.....	22
3.5 Деловые игры по «Антикризисному управлению».....	27
3.5.1 «Временное правление».....	27
3.5.2 «Внешнее управление».....	30
3.5.3 «Конкурсное производство».....	36
3.6 Деловые игры по тематике «Страхование».....	40
3.6.1 Заключение договора страхования с юридическим лицом	40
3.6.2 Функции управления деятельностью страховой компанией.....	45
3.6.3 Заключение торговой сделки по системе СИФ.....	49
3.6.4 «Общая авария. Действие и порядок возмещения ущерба».....	50

1 Молодой специалист в условиях рыночной экономики

Рынок и рыночные отношения раскрывают широкий простор творчества и рационального приложения своих знаний и возможностей. В условиях рынка, при благоприятно складывающихся условиях, бизнес может быть успешным, но при сложившихся неблагоприятных условиях могут привести к кризису и банкротству. Вуз, в своем большинстве, дает основу теоретических знаний, а детальная, более глубокая проработка материала по каждой изучаемой дисциплине – дело обучающихся.

Каждый выпускник выходит в жизнь с определенным теоретическим багажом знаний, но практически, не имеющим жизненного опыта, сталкиваясь с целым рядом трудностей присущих рыночным отношениям. Современный студент в будущем видит себя преуспевающим в бизнесе с созданием собственного дела либо в содружестве. Идея похвальна, но нельзя забывать, что рынок имеет и обратную негативную форму, приводящую к кризисам и банкротству.

Умение выживать, предотвращать и минимизировать последствия кризисов непростое искусство, которому надо учиться.

Задача учебных заведений выпускающих специалистов, имеющих прямое отношение к бизнесу - это менеджеров, экономистов-управленцев, страховщиков, маркетологов, специалистов антикризисного управления и других, относящихся к экономическим специальностям, но и не только этих, максимально адаптировать их к условиям рынка, его законам и возможно складывающимся ситуациям.

Рыночной экономике присущи кризисы с их непредсказуемостью и цикличностью, различными причинами возникновения, способами и характером их протекания и, особенно, с конечными результатами свершившегося кризиса, порой приводящего к банкротству. Кризисы - это реальность и к ним необходимо быть готовым. Поэтому любое дело, которое предполагается начинать, следует основательно продумать и просчитать, убедиться, что оно стоящее, с предполагаемым эффектом, даже с учетом возможных просчетов и рисков, которые могут привести к негативным последствиям. И только убедившись, что, несмотря на возможные риски, результат положительный следует приниматься за осуществление поставленной мечты. Но в этом случае следует помнить и знать, что любому успеху может последовать и неудача. И здесь необходим определенный навык, который прививается в стенах учебного учреждения. В первую очередь проводится обучение умению анализировать складывающиеся условия, диагностировать обстановку. По результатам проведенного анализа видеть возможные последствия. В этом случае проводится детальное исследование причин, послуживших предпосылками к снижению и ухудшению позиций финансово-хозяйственной деятельности предприятия и организации. Причины эти различны и они могут являться предшественниками кризиса. Их необходимо знать, но не только знать, но и предвидеть их появление, уметь прогнозировать их проявление и возможные последствия. Это, пожалуй, одна из главных задач в обучении будущих участников существующего рынка с его возможностями, свойствами и непредсказуемостью, а поэтому, еще находясь в

А

стенах учебного заведения, необходимо готовиться к ним, максимально используя случившиеся жизненные примеры и варианты выхода из неблагоприятных жизненных ситуаций. Конечно, подготовить человека абсолютно готовым к рыночным условиям не просто, но дать достаточно полную информацию и характеристику рынка и поведения на нем вполне возможно.

Сам по себе вопрос адаптации к рыночным условиям не прост. Способов в решении множество.

Но что можно сделать в стенах учебного заведения, чтобы молодой специалист был приспособленным к новым для него условиям?

Это, в первую очередь, в процессе преподавания лекционного материала, главным образом по специальным дисциплинам, стараться максимально насыщать его примерами из настоящей действительности, не приукрашивая негативные и позитивные стороны. Это даст студенту относительное представление, с чем ему, будущему специалисту, предстоит встретиться в реальных условиях.

Тематику и примеры подбирать в соответствии с рассматриваемой темой и конкретно рассматриваемым вопросом. Не лишним бывает привлечение студента, в процессе изложения лекции, к тому, чтобы он привел пример или объяснил, как он себе представляет затронутый в теме вопрос.

Такой подход к излагаемому материалу держит студента в постоянном внимании и участии рассматриваемой темы, более того преподаватель видит реакцию каждого студента на воспринимаемость излагаемого материала и, в случае необходимости, возвращаясь к изложенному, подбирает более доходчивый способ изложения.

Как правило, такой способ изложения лекционного материала лучше усваивается, ибо он построен на конкретных примерах. Студент в процессе практической подготовки обязательно вспоминает пример, на что было в нем обращено особое внимание, и на его основе пытается показать, как он освоил материал. При этом он вносит свои коррективы и соображения, развивая дальнейшие события, которые не были еще обозначены в приведенном примере.

Последующий этап - это практические занятия. Их можно рассматривать в различных направлениях:

1. Как студент усвоил теоретический материал.
2. Как он понимает усвоенный материал.
3. Как он способен использовать полученные знания в практической деятельности.

Начнем с первого. Часто оценивают ответ по полноте и бойкости изложения вопроса, в строгом соответствии с изложением в учебнике или лекции с теоретической точки зрения.

Здесь студент, как правило, оперирует заученными правилами и положениями. Казалось бы, студент материал выучил, знает и заслуживает хорошей оценки, но, когда ему задается несколько по иному поставленный вопрос, но из этой же темы, то порой видишь некоторое недоумение, что говорит о том, что материал то он вызубрил, но сути его до конца не понял.