

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
5	Житковический	2577320	1465794	49731	0,0193	0,5687	0,4313
6	Жлобинский	936390	643187	42383	0,0452	0,6868	0,3132
7	Калинковический	1378961	1260230	104966	0,0761	0,9138	0,0862
8	Комаринский	494059	339189	118285	0,2394	0,6865	0,3135
9	Лельчицкий	3528366	2504325	3183	0,0009	0,7097	0,2903
10	Мозырский	1187000	1004293	85795	0,0723	0,8460	0,1540
11	Наровлянский	1320792	867323	22669	0,0172	0,6566	0,3434
12	Октябрьский	1201506	673196	14500	0,0121	0,5603	0,4397
13	Петриковский	1777334	1202992	9142	0,0051	0,6768	0,3232
14	Речицкий	825382	825382	17063	0,0206	1	0
15	Рогачевский	2012007	1244247	8323	0,0041	0,6184	0,3816
16	Светлогорский	1559746	1226769	306	0,0002	0,7865	0,2135
17	Хойницкий	948107	747597	20325	0,0214	0,7885	0,2115
18	Чечерский	1066010	938901	99	—	0,8807	0,1193
	Всего по объединению	24206997	1751300	529193	0,2186	0,7234	0,2766

Обновление основных фондов в лесхозах осуществляется за счет их активной части, что положительно при прочих равных условиях влияет на показатель фондоотдачи.

УДК 33674 (476)

Е.П.Терешко, О.И.Приходченко

ВЫРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ В ПРОЦЕССЕ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ «РЫНОК»

*Белорусский национальный технический университет
Академия управления при президенте Республики Беларусь
Минск, Беларусь*

Авторы имеют более чем десятилетний опыт проведения одной из деловых игр, которая имеет название «Рынок» [1], и предполагают использование ее для выработки ряда управленческих навыков у студентов, обучающихся по специальности «экономист-менеджер».

Игра проводится в электронном или «ручном» вариантах, но цели игры при этом достигаются в одинаковой степени. Правда, электронный вариант позволяет сэкономить время выполнения операций и больше внимания уделить анализу.

Поскольку игра «Рынок» является по своей сущности экономической, то ее условия предполагают, что каждый участник (команда) в идеальном

варианте должен ответить на четыре вопроса: что производить? как производить? кому и по какой цене продавать? как использовать полученные доходы?

Но технология игры такова, что в основном ситуация разыгрывается вокруг третьего вопроса, а точнее заключается в выборе цены (высокой, средней или страховой) для одного и того же товара, реализуемого на конкурентном рынке.

На вводном этапе игры, когда преподавателями излагаются ее условия, от участников требуется умение слушать и выяснять непонятные моменты. Опыт показывает, что не более 20% участников (это студенты 2–3 курсов) обладают этим качеством. Большинство же, только в середине игры полностью усваивают ее смысл, но предпочитают играть в неведении, чем задавать уточняющие вопросы руководителю при объяснении.

Далее в игре подвергается испытанию такое качество менеджера, как «умение поставить цель».

Дело в том, что в самом начале игры руководитель спрашивает участников о главной цели предприятия в рыночной экономике. Разумеется, следует ответ — максимизация прибыли. Далее руководитель, стремясь посеять зерно разобщения, усилий участников уточняет: максимизация прибыли себе или партнеру? Ответ тоже ясен — только себе. Слово «СЕБЕ» руководитель крупно записывает на доске, зная, что участники не подозревают о том, как они глубоко заблуждаются и как трудно им будет в ходе игры перейти к критерию «максимум прибыли для всех».

Далее от участников требуется умение изучить влияние внешней среды на успех деятельности своего предприятия.

Игра настроена так, что высокая цена продажи дает только увеличение шюминутной прибыли, но подрывает платежеспособный спрос населения. В результате предприятия вынуждены сдавать продукцию за бесценок, а правительство — выбрасывать в оборот дополнительную денежную массу, чтобы поддержать платежеспособный спрос. Но это все паллеативы.

И если среди участников найдется такой, кто это быстро поймет и сумеет убедить других в том, что общий успех возможен только при наращивании платежеспособного спроса, игра может оказаться успешной.

Игровые возможности убедить ограничены регламентом проведения деловых совещаний (по три минуты). Если руководитель игры не пытается внести стройность в обсуждение, то участники могут не прийти ни к какому решению и игра потеряет смысл. Лучше сразу напомнить игрокам основные правила проведения делового совещания, чтобы каждое из них завершилось конкретным решением с определением путей его реализации.

Технология игры такова, что если игрок подчиняется каким-либо общим требованиям, то он может нести убытки. Право на коммерческую тайну позволяет каждому не рассказывать свое финансовое положение, не выполнять общие установки, что порождает взаимное недоверие. Поэтому успех игры в итоге зависит от того, насколько игрокам удастся создать атмосферу доверия. Здесь руководителю рекомендуется вести себя так. Чтобы игроки сами поняли необходимость создания такой атмосферы и чтобы они сами ее создали. Если руководитель будет активно способствовать развитию духа доверия, то обучающий эффект от игры будет сильно ослаблен.

Очень важной для успеха в данной игре является способность игрока к сотрудничеству с партнерами. Иногда бывает так, что игроки, имея полное понимание того, что нужно делать, не могут его реализовать именно из-за неспособности к сотрудничеству компромиссу.

Итог игры, как правило, является разочаровывающим для всех участников. При разборе, оказывается, что цель игры «максимум прибыли себе» участники понимали, «как создание максимума препятствий для партнера в увеличении прибыли». В результате получается картина подобная той, которая изображена на рис. 1.

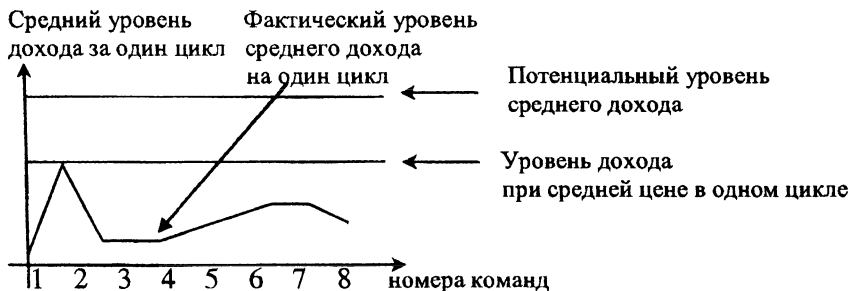


Рис. 1.

Смысл сложившейся в конце игры ситуации состоит в том. Что у большинства игроков средний уровень дохода оказывается ниже того уровня, который они могли бы получить, если бы продавали свой товар по изначально умеренной цене. У победителя средний доход может быть несколько выше. Но потенциальные возможности получения высоких доходов оказываются далеко не реализованными из-за непонимания простой истины: богатый предприниматель может быть лишь в той стране, где имеет место высокий уровень благосостояния населения. Данная игра и направлена на доказательство справедливости последнего тезиса.