ISSN 2304-120X
КОНЦЕПТ
научно-методический электронный журнал

Раздел 13.00.00 Педагогические науки

ART 181042 | 2018, № 7 (июль) | УДК 378.147

Имитационное моделирование в учебном процессе как инструмент профессиональной мотивации

Калинин Николай Васильевич[1]
Тульский филиал Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Тула, Россия
tula@rea.ru

Белолипецкая Алла Вячеславовна[2]
Тульский филиал Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Тула, Россия
alla249@mail.ru

Денисов Владимир Николаевич[3]
Тульский филиал Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Тула, Россия
vnik612@yandex.ru

Аннотация. Актуальность исследуемой проблемы обусловлена необходимостью повышения качества подготовки студентов для улучшения перспектив их будущей адаптации к усложняющимся условиям профессиональной деятельности. В данное время эти усложнения наиболее отчетливо проявляются в области хозяйственной деятельности, и прежде всего во внешнеэкономической сфере, которая стала ареной недружественных действий по отношению к России со стороны ряда зарубежных государств. С учетом этого цель статьи – предложить методологию разработки и внедрения в учебный процесс деловой игры в качестве одного из инструментов профессиональной мотивации. В отечественной и зарубежной литературе широко представлено описание педагогических и психологических преимуществ использования учебных деловых игр, включая активизацию творческого мышления студентов, поощрение принятия ими самостоятельных и мотивационно оправданных решений. Одновременно рассматриваются недостатки и проблемы современного экономического образования, такие как недостаточные практические и коммуникационные навыки выпускников, неумение работать в команде. Проведенные исследования подтверждают необходимость широкого применения деловых игр как формы активизации и совершенствования учебного процесса. Основным результатом статьи является представление сценария учебной деловой игры, включая обоснование актуальности её темы, описание основных игровых этапов и требований к её итогам. Теоретическая значимость статьи обусловлена тем, что в ней рассматриваются различные подходы к внедрению игровых методов обучения в высшей школе, включая анализ работ зарубежных авторов по психологии и педагогической деятельности. Практическая значимость статьи подтверждается тем, что описанная в ней деловая игра нашла применение в учебном процессе Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. Данная деловая игра в первую очередь ориентирована на решение задач усиления профессиональной мотивации бакалавров и магистрантов направления «Экономика». Однако описанная в статье методология разработки учебных деловых игр может быть модифицирована и использована с целью создания игровых сценариев, применимых для различных направлений образовательной подготовки.

Поступила в редакцию *Received*	21.05.2018	Получена положительная рецензия *Received a positive review*	14.06.2018
Принята к публикации *Accepted for publication*	14.06.2018	Опубликована *Published*	28.07.2018

Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

[1] **Калинин Николай Васильевич,** кандидат экономических наук, директор филиала, Тульский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова», г. Тула, Россия
[2] **Белолипецкая Алла Вячеславовна,** кандидат экономических наук, доцент, Тульский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова», г. Тула, Россия
[3] **Денисов Владимир Николаевич,** кандидат экономических наук, доцент, Тульский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова», г. Тула, Россия

Ключевые слова: деловая игра, имитационное моделирование, профессиональная мотивация, демпинг, Всемирная торговая организация (ВТО), антидемпинговое расследование.

Введение

Одной из важнейших качественных составляющих образовательного процесса является профессиональная мотивация. Отношение студентов к профессии формируется и закрепляется в ходе учебной деятельности, которая должна быть соответствующим образом организована. Высшая школа готовит будущих профессионалов, поэтому овладение студентами общепрофессиональными и профессиональными компетенциями должно сопровождаться ростом содержательного интереса к будущей профессии. Отношение к обучению как к средству достижения профессиональных целей формируется посредством мотивации профессиональной деятельности. Такая мотивация должна быть обязательной составляющей учебного процесса. Важным инструментом профессиональной мотивации является имитационное моделирование реальной ситуации на основе использования учебной деловой игры.

В соответствии с тем, что в качестве **цели** статьи заявлено рассмотрение возможностей применения учебных деловых игр как мотивационного инструмента для студентов вуза, её основными задачами являются:

- анализ релевантных аспектов отечественных и зарубежных исследований, связанных с использованием имитационного моделирования в учебном процессе и с повышением уровня личной мотивации;
- обзор функций учебных деловых игр как активного метода обучения;
- выделение основных этапов проведения деловой игры для имитации значимых элементов будущей профессиональной деятельности;
- описание методики применения конкретного игрового сценария в учебном процессе;
- обоснование результативности применения игровой имитации с точки зрения роста заинтересованности обучаемых в конечных результатах учебной деятельности, получения ими навыков командной работы и усиления их мотивации к приобретению профессиональных умений и навыков.

Обзор отечественной и зарубежной литературы

Наиболее универсальное определение термина «учебная деловая игра» (далее – УДИ) дается, по нашему мнению, в работах профессора В. А. Трайнева, президента Международной академии наук информации, информационных процессов и технологий. В трактовке данного автора УДИ выступает как «целенаправленно сконструированная модель какого-либо реального процесса, имитирующая профессиональную деятельность и направленная на формирование и закрепление профессиональных умений и навыков» [1]. При этом специалист по менеджменту и деловому общению профессор Б. З. Зельдович определяет игровую имитацию как метод обучения, в рамках которого «участники принимают на себя определенные роли, вступают в непосредственное взаимодействие друг с другом, стремясь достигнуть своих ролевых целей» [2].

Основной целью УДИ для высших учебных заведений является активизация учебного процесса и повышение профессиональной мотивации студентов, то есть побуждение их к конкретным действиям, которые обусловливают выбор профессии и продолжительное выполнение обязанностей, связанных с ней [3]. Рассматривая деловую игру в таком контексте, важно отметить, что процесс разработки и проведения УДИ для бакалавров и магистрантов направления «Экономика» имеет свою специ-

фику и обладает особой значимостью. Согласно Т. С. Бобковой и О. Б. Бобкову, «профессиональная деятельность будущего экономиста требует от студента высшего учебного заведения устойчивой мотивации к труду с доминированием в ней профессиональных мотивов, сложившихся в период обучения в вузе» [4].

Указанная специфика обусловлена также растущими требованиями к уровню делового образования в Российской Федерации. Согласно исследованию бизнес-образования, проведенному С. В. Пятенко, «большая часть критики со стороны бизнеса в отношении вузовского образования связана с отсутствием навыков командной работы и эффективных коммуникаций с людьми» [5]. Это подтверждается мнением А. П. Гориной относительно профессиональной мотивации студента-экономиста: «В современном мире специалист, кроме чисто профессиональных качеств, должен быть способен к непрерывному самообразованию и саморазвитию, обладать коммуникативными умениями и навыками» [6]. Для обеспечения преодоления названных недостатков УДИ должна представлять собой комплекс практических занятий по выработке последовательных решений в условиях, имитирующих реальную обстановку хозяйственной деятельности. Введенные сценарием в конкретную ситуацию в условиях ограниченного времени, студенты должны в полной мере проявить полученные в процессе обучения знания и профессиональные способности, а также приобрести навыки грамотного общения и работы в команде при разрешении рассматриваемых в игре экономических проблем.

В современных условиях отечественными авторами предлагается также осуществлять модификацию деловых игр с целью создания их особой категории – такой как инновационная игра. Так, И. Ю. Изосимова и А. А. Рабцевич выделяют следующие характеристики инновационной игры:

1) отсутствие необходимости в информации, незнакомой участникам;
2) нежесткие, свободные условия;
3) открытая, саморазвивающаяся структура;
4) направленность на личностную, эмоциональную включенность участников;
5) отсутствие известных решений;
6) развивающий характер [7].

Это во многом является развитием идей А. П. Панфиловой о необходимости внедрения инновационных педагогических технологий в процесс обучения. Она указывает, что в рамках компетентностного подхода в высшем образовании «для приобретения опыта умений и навыков необходимо в ходе обучения организовать соответствующую интенсивную игровую коллективную деятельность» [8]. Такая деятельность призвана способствовать в том числе развитию навыков командной работы, столь необходимых российским выпускникам экономических вузов.

Среди зарубежных ученых, труды которых следует рассмотреть в контексте данной темы, следует прежде всего назвать широко известную работу американского ученого, основателя гуманистической психологии А. Маслоу «Мотивация и личность». В ней автор, помимо прочего, указывает на необходимость самореализации личности и утверждает, что «у самореализующихся людей… работа начинает быть игрой: призвание и профессия становятся одним и тем же» [9].

Немецкий эксперт по вопросам образования Х. Клипперт известен в том числе разработкой командных тренингов для проведения имитационных игр. Ему принадлежат идеи, касающиеся создания успешной группы для игрового процесса. Кроме того, он разработал согласованные правила для продуктивного сотрудничества в

группе на основе стратегий урегулирования конфликтов. Одним из ключевых постулатов, выдвигаемых им, является положение о том, что центральным элементом стремления к искомым инновациям должно быть внедрение новых форм обучения, причем это означает модернизацию подходов к учебному процессу и со стороны студентов, и со стороны преподавателей [10].

Американский психолог и исследователь организационного поведения Л. Хоманн внес существенный вклад в разработку инновационных игр для практических целей. Он предлагает использовать инновационные игры для достижения «хорошего понимания потребностей и желаний клиентов, которое будет положено в основу различных приемов выработки технических требований, используемых при управлении продуктами» [11]. Такое их применение в полной мере отвечает целям внедрения УДИ в учебный процесс, чтобы повысить профессиональную мотивацию студентов.

Американский философ и педагог Д. Дьюи уделял особое внимание переходу от игры к работе как наиболее эффективному и безболезненному с психологической точки зрения способу мотивации профессиональной деятельности. По его мнению, работа при таком переходе «означает интерес к соответствующему воплощению значения (представления, цели, задачи) в объективной форме путем использования соответствующих материалов и применений. Такое состояние извлекает преимущества из понятий, возникших и построенных при свободной игре, контролирует их развитие» [12].

Британский психолог С. Миллер внесла значительный вклад в разработку психологии игры и анализ научных воззрений по данной теме. Она делает вывод о том, что «игра является парадоксальным поведением». И проблемы, касающиеся поведения в процессе игры, должны быть сформулированы «в виде вопросов, на которые можно ответить с помощью экспериментальных тестов» [13]. Подобные вопросы были предложены к рассмотрению участниками учебной деловой игры, описываемой в данной статье.

Кроме того, следует упомянуть, что многие современные зарубежные авторы популярных работ по практической психологии уделяют значительное внимание игровым методам обучения как форме повышения мотивации обучаемых. Например, Д. Дирксен, американский преподаватель и консультант в сфере e-Learning (обучения с помощью Интернета и средств мультимедиа), рекомендует использовать ролевые игры с целью повышения качества вузовского обучения. Она указывает, что, «даже несмотря на игровой характер ситуации, у вас получится дать аудитории представление о реальном эмоциональном контексте». Кроме того, она рекомендует использовать имитационное моделирование в процессе обучения, поскольку «имитация на занятии сложных условий приблизит слушателей к реальному восприятию ситуации» [14].

Методологическая база исследования

В данной статье рассмотрена методология разработки и проведения учебной деловой игры и в качестве примера приведена УДИ, разработанная на основе моделирования аспектов современной внешнеэкономической деятельности российских предприятий. При этом показано, как УДИ выполняют функцию инновационного метода обучения, состоящую в том, чтобы:

- расширялся ракурс рассмотрения конкретных хозяйственных ситуаций;
- наглядно демонстрировались результаты принимаемых решений;
- студентам предоставлялась возможность оценить альтернативные возможности при решении возникающих экономических проблем [15].

Участие в игре должно помогать студентам:

- представить процесс профессиональной деятельности в целом и его отдельные элементы;

- понять систему взаимного влияния различных факторов в будущей профессиональной деятельности;

- получить практические навыки сбора и обработки информации, а также составления необходимых документов [16].

УДИ ориентировочно может быть рассчитана на 8–16 часов учебного времени (4–8 занятий). Занятия со студентами проводятся по учебным группам. Каждая группа разбивается на игровые команды, число участников которых определяется сценарием. Играющие готовятся к каждому занятию самостоятельно, используя необходимые литературу и материалы.

На занятиях каждая команда поэтапно проигрывает различные элементы имитируемого внешнеэкономического процесса. В начале игры определяется последовательность операций, выполняемых работниками фирмы в той ситуации, которая моделируется в учебной деловой игре. На основе анализа каждая команда строит сетевой график выполнения соответствующих операций. Представитель игровой команды согласовывает результаты выполненного задания с ведущим преподавателем. После повторения теории участники игры переходят к подготовке и проведению этапов УДИ [17].

Можно рекомендовать следующий порядок проведения основных этапов учебной деловой игры.

Этап 1. Студенты знакомятся с содержанием игры, ее целями и задачами. Осуществляется формирование команд, студенты выбирают руководителя команды. На этом же этапе игроки самостоятельно осуществляют сбор и обработку информации, необходимой им в соответствии со сценарием УДИ.

Этап 2. Игроки имитируют начальные этапы реализации конкретного вида профессиональной деятельности. Каждая команда в предлагаемой форме отвечает на вопросы, касающиеся процесса подготовки и осуществления моделируемой операции. В обсуждении должны принимать участие все члены команды, чтобы окончательное решение носило коллективный характер. На занятиях можно пользоваться рекомендуемой литературой, а также любыми другими источниками.

Этап 3. Участники игры анализируют информацию об условиях осуществления моделируемых аспектов профессиональной деятельности, а также о мировом опыте их совершенствования. Каждая команда формирует позицию для защиты своих интересов. Осуществляется коллегиальное обсуждение предлагаемых решений.

Этап 4. Команды формируют свои предложения по оптимальному осуществлению требуемой операции. После полного представления материалов об этих предложениях они передаются игрокам конкурирующей команды для обсуждения и ответа на них.

Этап 5. После самостоятельного анализа полученных материалов игроки выносят решение о возможности или невозможности принять их. Обсуждение позиций игроков происходит всеми командами, участвующими в игре.

Этап 6. Ведущий преподаватель подводит итоги УДИ, анализируя действия команд на каждом этапе, после чего оценивает результативность групповой деятельности и обоснованность решений участников игры на каждом её этапе. Игроки получают поощрительные и/или штрафные баллы. Все баллы, полученные игроками в ходе игры, суммируются, и подводятся итоги игры.

Результаты исследования

В качестве результата применения данной методологии приведем пример конкретного сценария учебной деловой игры на тему «Антидемпинговое расследование».

Актуальность темы данной УДИ обусловлена тем, что в августе 2012 года Российская Федерация стала 156-м государством мира, вступившим во Всемирную торговую организацию (ВТО), и на современном этапе перед нашей страной стоят задачи адаптации национальной экономики к требованиям этой международной организации [18].

Для успешного развития национальной экономики требуется взвешенная политика государства в сфере поддержки национального производства [19]. С учетом этого Россия должна осуществлять эффективную защиту национального рынка от чрезмерной конкуренции со стороны иностранных товаров и услуг и защищать интересы национальных товаропроизводителей на внешнем рынке. Во втором случае одной из наиболее сложных и актуальных задач является защита российских поставщиков от необоснованных обвинений в демпинге. Под термином «демпинг» в общепринятой трактовке понимается массовый выброс на рынок товаров по ценам ниже нормальных рыночных цен – с целью разорения конкурентов и захвата рынков [20]. Противодействие демпингу во внешнеторговых отношениях стран мира является одной из важных функций ВТО.

Обвинениям в демпинге чаще всего подвергаются российские поставщики продукции черной металлургии, вследствие чего 27 января 2017 года Россия в рамках процедуры разрешения споров ВТО направила запрос на консультации с Европейским союзом в связи с антидемпинговой мерой ЕС в отношении российской сталелитейной продукции. Данная мера была введена в ЕС с 5 августа 2016 года. Размер антидемпинговых пошлин составил для Магнитогорского металлургического комбината 18,7%, для «Северстали» – 34%, для Новолипецкого металлургического комбината и всех остальных компаний – 36,1%. При этом для поставщиков аналогичной продукции из Китая размер антидемпинговых пошлин был установлен в пределах от 13,8% до 16%. Причиной подачи иска, по словам представителей Минэкономразвития России, стали многочисленные нарушения правил ВТО, которые были допущены в процессе антидемпингового расследования Европейской комиссией [21]. Для того чтобы грамотно и своевременно выявлять подобные нарушения и принимать меры для борьбы с ними, требуются соответствующие умения и навыки, которые и предполагается вырабатывать в процессе описываемой УДИ.

В 1967 году в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) был принят международный антидемпинговый кодекс. Он регламентирует процедуры выявления и доказательства факта демпинга и устанавливает формы компенсации ущерба, нанесенного производителям импортирующей страны, выпускающим аналогичную продукцию. В случае установления факта демпинга импортирующая сторона получает право ввести антидемпинговые пошлины на ввозимые товары. После преобразования ГАТТ в ВТО указанные процессы регулируются Соглашением по применению статьи VI ГАТТ-1994 [22].

Правила ВТО подробно регламентируют также порядок проведения антидемпингового расследования. Для его начала должны соблюдаться два критерия:

– *демпинговая маржа* (разница между нормальной и демпинговой ценой товара) должна составлять не менее 2% цены ввозимого товара;

– объем демпингового импорта должен быть не менее 3% совокупного объема импорта аналогичного товара в конкретную страну.

Антидемпинговые меры применяются против конкретного экспортера. Но если выявить его не удается, то может быть введена антидемпинговая пошлина в отношении всех поставщиков из страны экспортера. Применение антидемпинговых пошлин осуществляется на срок не более пяти лет. Правилами ВТО предусмотрено также введение временной антидемпинговой пошлины, равной сумме предварительно оцененной демпинговой разницы.

Используя правила и нормы ВТО, можно добиться устранения дискриминации российских товаров на зарубежных рынках.

УДИ «Антидемпинговое расследование» помогает решить ряд учебных задач, которые отражают особенности организации процессов преподавания и учения с учетом психологии обучаемых [23]. К числу таких задач относятся:

1) ознакомление с основными правовыми документами, регламентирующими деятельность ВТО;

2) формирование навыков самостоятельного анализа специальной литературы;

3) выработка умения осуществлять эффективный поиск информации в сети Интернет;

4) ознакомление с документацией, характеризующей внешнеэкономическую деятельность предприятий и фирм и др.

Сценарий учебной деловой игры «Антидемпинговое расследование» включает в себя следующие **этапы**.

1-й этап игры: студенческая группа подразделяется на три части:

1. ***Истцы***. В эту группу лучше всего включать тех студентов, которые обладают склонностью к тщательному подбору и анализу информации.

2. ***Ответчики***. Участники данной группы должны обладать уверенностью в себе, способностью к поиску новых и нетривиальных решений.

3. ***Эксперты*** («Орган ВТО по разрешению споров»). В данную группу следует включать студентов, которые отличаются независимостью взглядов и пользуются авторитетом в студенческой группе.

Участники самостоятельно изучают сценарий деловой игры и обдумывают свои роли в ней. Обязательным является детальное ознакомление с содержанием Соглашения по применению статьи VI ГАТТ-1994 (далее – Соглашение). Данный аспект игры имеет особую важность, поскольку проведение практических занятий в форме ролевой игры предполагает значительную предварительную подготовку и самостоятельную работу обучающихся [24]. Именно в процессе самостоятельной работы создаются условия для профессиональной мотивации студента [25].

Одновременно каждому из студентов, входящих в группу ***истцов***, предлагается в течение двух недель самостоятельно собрать информацию, касающуюся реального случая применения демпинга в международной торговой практике. При сборе информации рекомендуется максимально полно использовать материалы, представленные в сети Интернет, включая материалы зарубежных интернет-источников. Польза такой формы работы очевидна с учетом большой заинтересованности студентов в информационных технологиях и в достижении высокого уровня владения иностранным языком [26].

Игроки группы ***истцов*** должны обменяться собранными сведениями, чтобы не допускать дублирования материалов. В случае такого дублирования все ***истцы*** получают штрафные очки. Разрешается, чтобы каждый ***истец*** подготовил к рассмотрению более одного случая демпинга.

2-й этап игры: подача заявлений в «Орган ВТО по разрешению споров». На данном этапе в аудитории собираются представители всех игровых групп. Каждый ***истец*** выступает с кратким докладом, который должен давать представление о случае демпинга, предлагаемом к рассмотрению. После выступлений истцов каждый участник игры, независимо от того, в какой группе он состоит, имеет право добавить свой комментарий. Это будет оцениваться начислением дополнительных баллов.

Затем подготовленные истцами материалы передаются ***экспертам***. Последние в течение одной недели дают материалам оценку и выносят решение принять материалы к

рассмотрению или отказать в их принятии. Решение должно ясно мотивироваться, что предполагает наличие ссылок на конкретные положения Соглашения. Каждый ***эксперт*** оформляет свое заключение в письменном виде. Неправомерное или необоснованное заключение ведет к тому, что эксперту начисляются штрафные баллы.

3-й этап игры: происходит имитационное моделирование заседания Органа ВТО по разрешению споров, который представляют ***эксперты***. В аудитории снова собираются игроки всех трех групп, и ***эксперты*** в процессе своих выступлений сообщают о вынесенных ими решениях. Принятие заявления к рассмотрению означает, что ***истцу*** будут начислены поощрительные баллы. Преподаватель имеет право наложить вето на исполнение неправомерного или необоснованного решения эксперта.

После вынесения решений по представленным материалам они передаются ***ответчикам*** вместе с заключениями экспертов. Рекомендуется распределить материалы таким образом, чтобы на каждое рассматриваемое дело приходилось не менее ***двух ответчиков***, роль которых в УДИ является самой сложной. Распределение исков между ответчиками целесообразно проводить по жребию, но допустимо также принять во внимание пожелания самих игроков.

4-й этап игры: анализ исковых материалов и разработка стратегии защиты. В ходе данного этапа ***ответчики*** работают самостоятельно, вне аудитории. Они имеют право вести подготовку совместно или по отдельности. При этом ответственность за каждое конкретное дело несут именно те игроки, за которыми это было закреплено по жребию.

Разработка линии защиты является исключительной прерогативой ***ответчиков***. Возможные варианты защиты: легитимная дискредитация доказательной базы истцов, поиск смягчающих обстоятельств, обоснование встречного иска и т. п. При подготовке своих доводов ***ответчики*** обязаны ссылаться на конкретные положения Соглашения. На проведение данной работы игрокам выделяется две недели.

5-й этап игры: завершение моделирования расследования и вынесение решений относительно введения антидемпинговых мер. Данный этап игры проводится в аудитории с участием представителей всех игровых групп.

Эксперты по очереди объявляют о слушании конкретного дела, в краткой форме излагая его суть. После этого выступают со своими контрдоводами ***ответчики***. Допускается согласие ответчика с иском, но в этом случае ответчик не получает поощрительных баллов.

Истцы имеют право высказаться после выступления ответчиков. Если истцы не отказываются от иска и не достигают соглашения с ответчиками, то ***эксперты*** начинают тайное голосование. Перед этим они могут покинуть аудиторию и посовещаться относительно решений по каждому иску.

Группа ***экспертов*** несет коллегиальную ответственность за выносимые ими решения. Для принятия решения требуется, чтобы за него отдали свои голоса не менее чем ¾ от числа ***экспертов***. Поощрительные баллы получают те истцы и ответчики, в чью пользу принимается решение. После вынесения решения все материалы по данному делу передаются преподавателю.

6-й этап игры: анализ правомерности решений ***экспертов***; подведение итогов игры. Участники игры собираются вместе через 1–2 недели после предыдущего этапа. Преподаватель представляет оценку результатов деловой игры и качества работы экспертов. ***Эксперты*** получают поощрительные баллы за каждое правомерно вынесенное решение и штрафные баллы – в том случае, если решение было вынесено ошибочно.

В табл. 1 указано количество поощрительных и штрафных баллов для игроков.

Таблица 1

Количественная оценка результатов деятельности игроков в рамках учебной деловой игры «Антидемпинговое расследование»

Наименование группы игроков	*Решение, принятое в пользу игрока*	*Участие в обсуждении*	*Правомерность и обоснованность заключения по заявлению истца*	*Правомерность вынесения окончательного решения*	*Дублирование материалов в исковых заявлениях*
Истцы	**30 баллов** по каждому заявлению (И)	До **10 баллов** за каждое выступление (И)	–	–	**– 10 баллов** за каждый случай дублирования (Г)
Ответчики	**50 баллов** за каждое выигранное дело (И)	До **10 баллов** за каждое выступление (И)	–	–	–
Эксперты	–	До **10 баллов** за каждое выступление (И)	**± 20 баллов** (И)	**± 10 баллов** за каждое вынесенное решение (Г)	–

Примечание. Обозначение (И) показывает, что поощрительные или штрафные баллы начисляются конкретному игроку; обозначение (Г) – что баллы начисляются группе игроков в целом.

Имитационное моделирование расследования происходит на основе активного взаимодействия игроков всех трех групп. Ведущий преподаватель осуществляет минимальное вмешательство в процесс игры. В его функции входит только предварительный инструктаж игроков, корректирующие действия в случае явных ошибок игроков (право вето) и подведение итогов игры. Рекомендуется отправлять материалы ведущему преподавателю для предварительного ознакомления по электронной почте. Требования, предъявляемые к этим материалам, целесообразно размещать в электронном кабинете (на сайте) преподавателя, что отвечает требованию технологизации процесса обучения [27].

Все баллы, полученные игроками в ходе игры, суммируются, и подводятся итоги игры. Рекомендуется использовать форму, приведенную в табл. 2.

Таблица 2

Итоги учебной деловой игры «Антидемпинговое расследование»

№ п/п	**Название группы**	**Занимаемые места**	
		по индивидуальным результатам	**по коллективным результатам**
1	Истцы		
2	Ответчики		
3	Эксперты		

При проведении УДИ мы рекомендуем использовать следующие правила игры.

1. В процессе подготовки к деловой игре игроки должны:
– в сжатое время подробно ознакомиться со всеми игровыми документами;
– определить необходимые дополнительные нормативные и справочные материалы;
– внимательно изучить свою игровую роль для её точной передачи.
2. В ходе игры деловой игры игроки должны:
– следовать сценарию учебной деловой игры;
– строго соблюдать дисциплину и культуру дискуссии;

– проявлять инициативу и активность при рассмотрении предлагаемых вопросов;

– соблюдать этику общения, проявлять уважение к другим игрокам, не уклоняться от участия в сотрудничестве;

– строго соблюдать регламент игры;

– выполнять распоряжения и указания, исходящие от руководителя игры.

3. При оценке результатов деятельности игроков ведущий преподаватель должен:

– строго придерживаться избранной системы поощрительных и штрафных баллов;

– соблюдать объективность;

– при необходимости консультироваться с главным экспертом.

Регламент игры предполагает, что на её проведение требуется не менее 8 часов аудиторных занятий. Выделение времени на самостоятельную работу игроков зависит от степени подготовленности студентов к решению поставленных игровых задач. Оформление игровых документов также требует времени, в связи с чем руководитель игры решает этот вопрос с представителями каждой группы игроков индивидуально. Также индивидуально он дает домашнее задание и указывает срок исполнения. При этом ключевую роль играет создание доброжелательного фона в процессе педагогического воздействия [28].

По окончании УДИ для оценки эффективности групповой работы студентам предлагается ответить на вопросы, представленные в табл. 3.

Таблица 3

Результаты оценки эффективности групповой работы (по 10-балльной шкале)

Показатели эффективности групповой работы	*Оценка в баллах*
1. Насколько доброжелательной была обстановка в группе?	
2. В какой степени был конструктивным характер обсуждения проблем в группе?	
3. Насколько непредвзятым было отношение к вносимым предложениям?	
4. Как полно осуществлялась взаимопомощь участников группы?	
5. Насколько принятие решений было коллегиальным?	
6. Какова была полнота свободы высказываний для членов группы?	
7. Насколько ясной была конечная цель работы группы?	
8. Насколько позитивной являлась оценка группой полученного результата?	
9. Какова ваша оценка психологического комфорта в процессе работы в группе?	
10. В какой степени вы ощущали себя полноправным участником работы группы?	

Обследование позволит оценить психологические показатели вовлеченности участников УДИ в игровой процесс, а также выявить те аспекты группового взаимодействия, на которые следует обратить первоочередное внимание при проведении предварительного инструктажа студентов перед началом новой игры.

В целом основные результаты внедрения групповых проектов и деловой игры в учебный процесс показывают, что использование выбранных методов психолого-педагогического воздействия позволяет усилить профессиональную мотивацию учебного процесса. Это проявляется в следующем:

– возрастает уровень самостоятельной познавательной деятельности;

– студенты на практике демонстрируют свое умение анализировать и видеть проблему, что выражается в наличии различных версий и собственных точек зрения, высказанных в ходе групповых дискуссий;

– улучшается самооценка, что находит выражение в активной защите своей точки зрения, творческом соревновании;

– на занятиях наблюдается значительное увеличение активности обучаемых, так как в процессе проведения деловой игры и учебных дискуссий все студенты задействованы, от них требуется предварительная самостоятельная подготовка, умение самостоятельно строить версии и моделировать экономические ситуации, формулировать, излагать и защищать свои выводы, мыслить профессионально в условиях, приближенных к реальным.

Всё это отвечает требованиям подготовки современного экономиста, работа которого может быть успешна лишь в том случае, если он способен самостоятельно анализировать ситуацию, принимать решения и нести за них ответственность, проявлять инициативу [29].

При изучении темы УДИ студенты демонстрируют заинтересованность, способность самостоятельно мыслить, выявлять внутренние и внешние факторы в развитии конкретной экономической ситуации, оценивать их воздействие на деятельность реальной организации. Методика распределения заданий среди студентов исключает их низкую активность и повышает ответственность за конечный результат работы.

В целом использование учебных деловых игр как одного из активных методов обучения призвано способствовать не только формированию и закреплению знаний и навыков, необходимых для будущей профессиональной деятельности студентов, но и повышению степени их эмоциональной вовлеченности в учебный процесс и заинтересованности в его результатах.

Заключение

Анализируя результаты внедрения данного метода обучения, следует указать, что участники команд проявляли желание участвовать в творческом процессе, защищать свою точку зрения. Они охотно исполняли игровые роли, применяя свои творческие способности. Преподаватель не просто сообщал материал, а обогащал его фактами реальной действительности, моделируя их в игре. Работа над темой способствовала улучшению отношений между педагогом и учащимися. К тому же практическая деятельность способствовала более прочному усвоению знаний.

Показательно, что при внедрении игровых методов обучения меняется сама роль преподавателя в учебном процессе. Его активность должна уступать место активности самих обучаемых, тогда как задачей организатора деловой игры становится лишь управление процессом её проведения, а также создание условий для инициативы и творческого поиска студентами эффективных решений рассматриваемых проблем [30].

Таким образом, проведенные мероприятия позитивно повлияли на личностные и профессиональные качества студентов, повысили их интерес к выбранной профессии и мотивацию к самостоятельному видению и решению проблем, которые могут возникать в будущем при осуществлении ими профессиональной деятельности. При этом следует учитывать, что трудовой потенциал каждого отдельного работника является основой формирования трудового потенциала высших структурных уровней организации и производства в целом [31]. Вследствие этого вступление в трудовую деятельность профессионально мотивированных выпускников вузов будет способствовать улучшению перспектив развития как отдельных хозяйствующих субъектов, так и национальной экономики России в целом, включая внешнеэкономический комплекс страны.

Ссылки на источники

1. Трайнев В. А. Учебные деловые игры в педагогике, экономике, менеджменте, управлении, маркетинге, социологии, психологии: методология и практика проведения. – М.: ВЛАДОС, 2005. – 303 с.
2. Зельдович Б. З. Деловые игры в управлении полиграфическими и издательскими процессами: учеб. пособие / Моск. гос. ун-т печати им. Ивана Федорова. — М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2011. 232 с.

3. Словарь по профориентации и психологической поддержке // Словари и энциклопедии на Академике. – URL: https://career_counseling_support.academic.ru/
4. Бобкова Т. С., Бобков О. Б. Психолого-педагогическая модель формирования учебно-профессиональной мотивации студентов экономического вуза // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № S4. – С. 6–10. – URL: http://e-koncept.ru/2014/14532.htm.
5. Деловое образование в России. – М.: Олимп-Бизнес, 2017. – 262 с.
6. Горина А. П. Профессиональная мотивация студента-экономиста и её влияние на эффективность учебной деятельности // Российская экономика в условиях новых вызовов современной эпохи: материалы Всерос. науч.-практ. конф, посвящ. 95-летию со дня рождения М. А. Валюгина – первого декана экономического факультета Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева. – Саранск, 2017. – С. 44–48.
7. Изосимова И. Ю., Рабцевич А. А. Инновационная игра как модификация деловых игр // Новосибирск: Смальта. – 2014. – № 5. – С. 84–86.
8. Панфилова А. П. Инновационные педагогические технологии: активное обучение: учеб. пособие для студ. высш. учеб. завед. – М.: Изд. центр «Академия», 2009. – 192 с.
9. Маслоу А. Мотивация и личность. – 3-е изд. – СПб.: ООО Издательство «Питер», 2017. – 400 с.
10. Klippert H. Eigenverantwortliches Arbeiten und Lernen. – Weinheim und Basel, 2001. – 308 S.
11. Хоманн Л. Бизнес-игры: создание революционных продуктов с помощью клиентов: пер. с англ. – СПб.: Символ-Плюс, 2008. – 224 с.
12. Дьюи Д. Психология и педагогика мышления. – М.: Совершенство, 1997. – 208 с.
13. Миллер С. Психология игры. – СПб.: Университетская книга, 1999. – 320 с.
14. Искусство обучать: как сделать любое обучение нескучным и эффективным / Джули Дирксен. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 276 с.
15. Белолипецкая А. В. Применение инновационных методов в обучении студентов экономических специальностей // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – № S9. – С. 11–15.
16. Петровичев В. М., Белолипецкая А. В., Раменских Е. А. Деловая игра как форма активизации учебного процесса студентов специальности «Мировая экономика»: монография. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2009. – 142 с.
17. Педагогический аспект учебно-познавательной деятельности студентов экономических и финансовых специальностей: монография / Н. В. Калинин, В. Н. Денисов, А. В. Белолипецкая. – Тула: ТФ РГТЭУ, 2011. – 190 с.
18. Белолипецкая А. В. Реализация международной деятельности России в контексте современных проблем развития Всемирной торговой организации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 7. – С. 6–10.
19. Бабанов В. Н., Белолипецкая А. В. Парадоксы «догоняющего развития» в регионах Российской Федерации // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2017. – № 2–1. – С. 46–54.
20. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2008. – 816 с.
21. Россия обжалует в ВТО антидемпинговые меры ЕС в отношении холоднокатаного проката: Информационное агентство RNS. – URL: https://news.mail.ru/politics/28598346/?frommail=1.
22. Соглашение по применению статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г. – URL: www.wto.ru. – Официальный сайт «Россия и ВТО».
23. Образцов П. И. Психолого-педагогические аспекты разработки и применения в вузе информационных технологий обучения / Орловский государственный технический университет. – Орел, 2000. – 145 с.
24. Буньковский Д. В. Методический подход к проведению семинарских занятий по экономическим дисциплинам // Подготовка кадров для силовых структур: современные направления и образовательные технологии: материалы двадцать первой Всероссийской научно-методической конференции. – Иркутск, 2016. – С. 342–346.
25. Липкина Н. Г. Организация самостоятельной работы студента как условие формирования его профессиональной мотивации // Вестник Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета. Серия № 1. Психологические и педагогические науки. – 2014. – № 2–2. – С. 278–282.
26. Коняева Л. А. Технологии групповой работы с мультимедийными ресурсами при обучении английскому языку // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 13. – URL: http://e-koncept.ru/2015/85600.htm.
27. Медведева Т. В. Инновации в вузе как условие качественной подготовки экономистов // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2015. – № 1. – С. 292–294.
28. Калинин Н. В., Денисов В. Н. Методы и факторы воздействия на учебный процесс // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 5. – С. 155–162. – URL: http://e-koncept.ru/2016/56182.htm.
29. Микроэкономика: кейсы, деловые игры, тесты: учеб. пособие / кол. авт.; под ред. Е. Г. Попковой. – М.: КНОРУС, 2016. – 290 с.
30. Панфилова А. П. Игротехнический менеджмент. Интерактивные технологии для обучения и организационного развития персонала: учеб. пособие. – СПб.: ИВЭСЭП : «Знание», 2003. – 536 с.
31. Образование и наука: современные тренды / М. С. Батанов, Т. Н. Егорушкина, Е. В. Панферова и др.; гл. ред. О. Н. Широков. – Чебоксары, 2017. – Вып. VII. – 168 с. – (Сер. Научно-методическая библиотека).

Nikolay V. Kalinin,
Candidate of Economic Sciences, Head of Tula branch of Plekhanov Russian University of Economics, Tula, Russia
tula@rea.ru
Alla V. Belolipetskaya,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Tula branch of Plekhanov Russian University of Economics, Tula, Russia
alla249@mail.ru
Vladimir N. Denisov,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Tula branch of Plekhanov Russian University of Economics, Tula, Russia
vnik612@yandex.ru

Simulation modeling in the educational process as an instrument of professional motivation

Abstract. The urgency of the problem under investigation is caused by the need to improve the quality of the students' preparation to improve the prospects for their future adaptation to the more complex conditions of professional activity. At present, these complications are most clearly manifested in the field of economic activity, and especially in the foreign economic sector, which has become an arena of unfriendly actions against Russia on the part of a number of foreign States. With this in mind, the aim of the article is to propose a methodology for the development and implementation of business game in the educational process as one of the instruments for professional motivation. In domestic and foreign literature, the description of the pedagogical and psychological benefits of using educational business games is widely presented, including the activation of students' creative thinking, encouraging them to make independent and motivationally justified decisions. At the same time, the shortcomings and problems of modern economic education are discussed, such as poor practical and communication skills of graduates, inability to work in a team. The conducted researches confirm the necessity of wide application of business games as forms of activation and improvement of educational process. The main result of the article is the presentation of the educational business game scenario, including the substantiation of its topic relevance, a description of the main game stages and requirements for its results. The theoretical significance of the article is due to the fact that it considers various approaches to the introduction of gaming methods of teaching to higher education, including an analysis of the foreign authors' works on psychology and pedagogical activity. The practical significance of the article is confirmed by the fact that the business game described in it has been used in the educational process of the Tula branch of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov. This business game is primarily focused on solving the problems of strengthening professional motivation of bachelors and undergraduates educated in the field of "Economics". However, the methodology described in the article for the development of educational business games can be modified and used to create game scenarios relevant for various areas of educational preparation.

Key words: business game, simulation modeling, professional motivation, dumping, World Trade Organization (WTO), anti-dumping investigation.

Научно-методический электронный журнал «Концепт» (раздел 13.00.00 Педагогические науки) с 06.06.2017 включен в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (перечень ВАК Российской Федерации).

ISSN 2304-120X

www.e-koncept.ru

Библиографическое описание статьи:
Калинин Н. В., Белолипецкая А. В., Денисов В. Н. Имитационное моделирование в учебном процессе как инструмент профессиональной мотивации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 7 (июль). – С. 491–503. – URL: http://e-koncept.ru/2018/181042.htm.

DOI 10.24422/MCITO.2018.7.14916

© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2018
© Калинин Н. В., Белолипецкая А. В., Денисов В. Н., 2018