

Список литературы

1. Википедия, Coursera [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Coursera>
2. Coursera [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coursera.org/about/>

О КОМПЬЮТЕРНЫХ СИМУЛЯЦИЯХ И ДРУГИХ АКТИВНЫХ МЕТОДИКАХ – В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИИ

Дьячкова О. В.

*Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»
г. Харьков, ул. Лермонтовская, 27, тел. 716-44-08,
e-mail: olga.v.dyachkova@gmail.com*

Вновь и вновь исследования подтверждают, что лучше всего человек учится в активном действии. Однако по-прежнему часть вузов делают упор на лекции в сочетании с практическими заданиями, лишь изредка разбавляя эти формы кейсами. Ведущие же университеты и бизнес-школы широко используют в экономическом и бизнес-образовании активные методики – проектный метод (*project-based method*), кейс-обучение (*case study method*), ролевые (*role play*) и деловые игры, компьютерное моделирование и бизнес-симуляции (*business simulations*).

Кейс-обучение – это, по сути, глубинный анализ реальных ситуаций, когда студент является лицом, принимающим решения. Пионером такого обучения стала Harvard Business School (HBS). Более 80% всех кейсов, продаваемых по всему миру, разработано этой школой – они создают более 350 кейсов каждый год и убеждены, что это самый лучший путь подготовки. Например, в процессе двухлетнего обучения каждый ее студент участвует не менее чем в 500 (!) кейсах.

Однако зарубежные кейсы серьезно отличаются от общепринятых в отечественном образовании. На своем сайте HBS так описывает применение кейс-метода, во многом ставшего классикой в западном бизнес-образовании [1]:

Предварительно студенты знакомятся с ситуацией и обдумывают ее; затем до занятия (!) они встречаются своей учебной командой и обсуждают собственное понимание ситуации. На занятии под руководством преподавателя студенты исследуют основные аспекты,

сравнивают альтернативные решения и предлагают варианты действий в рамках поставленных целей. Как правило, 85 % занятия занимает студенческое обсуждение, направляемое преподавателем – он лишь иногда добавляет свои наблюдения и задает вопросы.

Участие однокурсников столь важно для модели кейс-обучения в HBS, что львиная доля оценок выставляется на основании качества участия всей группы. Большинство ведущих университетов также делают упор на *командные формы работы*. Это требует от студентов и преподавателей работать в тесном контакте. «Количественные» дисциплины (финансы, учет и т.п.) дополняются учебниками, справочниками, онлайн-руководствами, которые изучаются вне занятий.

С появлением Интернета эта форма обучения трансформировалась в *«real-time» кейсы* – решение реальных задач для современных потребностей и реальных данных. Студенты сталкиваются с проблемами сегодняшних специалистов – по сбору данных (в т.ч. через Интернет), анализу ситуации, разработке вариантов и принятию решений. Преподаватель обеспечивает коротким видео и предлагает для старта работы над кейсом адреса нескольких сайтов.

В последние годы ведущие бизнес-школы используют *интерактивные лекции*, где очень динамично излагаются основы учебного материала, и кейсы – дабы увидеть, достаточно ли хорошо материал был усвоен, чтобы применять его для решения конкретных практических задач.

Тем не менее, раздается и критика в адрес кейс-обучения [2]. Утверждается, что дискуссии на занятиях могут быть поверхностными при отсутствии реального опыта у студентов. Справочные данные и материалы ограничены информацией кейса. Иногда кейсы основаны на случаях из прошлого, а ситуация уже изменилась.

К тому же, кейсы зачастую «не имеют правильного ответа» (все зависит от точки зрения на ситуацию), а потому не столь эффективны для обучения таким прикладным дисциплинам, как статистика, бухгалтер, финансы и др. – в тех областях, где существуют единственно правильные ответы на поставленные вопросы.

Неудовлетворенность части преподавательского корпуса эффективностью методов обучения привела к появлению (компьютерных) *бизнес-симуляторов*.

Бизнес-симулятор – это компьютерная система, позволяющая имитировать бизнес-процессы на основании некоторой модели. Цель – развить навыки эффективного ведения бизнеса, принятия управленческих и финансовых решений, построения аналитических отчетов. Сегодня это наиболее эффективный, современный способ формирования бизнес-мировоззрения, навыков командной работы, критического мышления.

Бизнес-симуляторы аналогичны тренажёрам для выработки лёгких навыков. Они позволяют овладеть профессиональными компетенциями в безрисковом пространстве – совершая ошибки, исправляя их, анализируя и делая выводы. Зачастую имитация бизнес-процессов (т.е. процесс обучения) проходит в жёстких временных рамках [3]. Тем самым будущие экономисты, менеджеры, финансисты учатся действовать профессионально в ситуациях недостатка времени или необходимости принять решение под давлением.

Чаще всего бизнес-симуляторы создаются в виде игр – таким деловым играм уже более полувека. Первоначально их содержание заключалось в прогнозировании различных экономических показателей. Но XXI век привел к новому пониманию возможностей этого инструмента. Учащиеся занимаются производством, сбытом, финансами, маркетингом, взаимодействуют с партнерами, конкурентами, потребителями, но только в виртуальной форме. Преподаватели могут отслеживать каждый шаг и затем обсудить (и оценить) действия.

В основу имитаций закладываются современные модели экономических процессов. Моделирование позволяет применять симуляторы и в вузовском, и в корпоративном обучении, и в бизнес-школах.

Среди наиболее ярких примеров бизнес-симуляторов:

- *Markstrat*. Лидер среди симуляторов; используется более чем в 500 вузах, включая 8 из Топ-10 международных бизнес-школ и 25 из Топ-30 в США. Предназначен для моделирования стратегического управления компанией в виртуальной рыночной среде. Фокус программы: принятие решений в маркетинге, финансах, производстве, девелопменте, управлении компанией...

- *Capsim*. Участники управляют компанией с оборотом в \$100 млн в течение 5–8 виртуальных лет. Конкурентами команды участников могут быть другие команды или сгенерированные компьютером «компании». Включает 3 варианта имитационных моделей:

- *Foundation*. Обучение основам бизнеса. Обеспечивает опыт принятия решений в маркетинге, производстве и финансах;

- *Capstone*. Симуляция в области стратегического менеджмента. Применяет новый подход к бизнесу – *helicopter view*. Он подразумевает охват всех самых важных сфер деятельности любой компании в момент принятия решений: маркетинг, логистика, производство, управление персоналом, финансы.

- *Comp-ХМ*. Позволяет оценить полученные в ходе игры знания и навыки участников.

- *Celemi*. Позволяет реализовать несколько разных моделей:
 - *Decision Base, Enterprise*. Стратегическое управление; основы разработки бизнес-стратегий компаний в конкретной среде;
 - *Apples & Oranges*. Выработка успешной финансовой стратегии.

- *Global Management Challenge (GMC)*. Сетевая симуляция, широко распространенная в вузах Украины и стран СНГ.

Как правило, компьютерные симуляторы предоставляют преподавателям средства для изменения моделей и конструирования собственных кейсов. Многим бизнес-симуляторам присущи: • мультиплатформенность, • возможность онлайн-доступа (модель SaaS), • вывод аналитики в виде всевозможных таблиц, графики, сводных диаграмм. Благодаря этим преимуществам перед бумажными кейсами использование бизнес-симуляторов в учебном процессе сегодня стало общепринятым для всех ведущих мировых бизнес-школ и университетов.

Однако пока симуляторы не могут заменить кейс-обучение. Критики подчеркивают изолированность людей от внешнего мира во время работы на компьютере, а ведь задача любого успешного менеджера состоит во взаимодействии с другими людьми. Кроме того, кейсы легче и дешевле разрабатывать, чем симуляторы.

Сегодня разработчики стали комбинировать кейсы и симуляторы. Издательство Harvard Business School Publishing в 2008 г. разработало первый онлайн-симулятор *The Universal Rental Car Pricing Simulation* (аренда автомобилей), обучающий принципам ценообразования в управленческой среде. В основе симулятора *Benihana* (японская сеть ресторанов) лежит одноименный кейс для обучения операционному менеджменту – один из наиболее известных и продаваемых кейсов HBS. Симулятор *Everest* (восхождение на Эверест) предназначен для обучения лидерским качествам и навыкам командной работы. Симулятор *Root Beer Game* демонстрирует ряд ключевых принципов управления цепочками поставок.

Идея развивается и дальше – вместе с развитием ИТ. Ряд профессоров бизнес-школ уже читают лекции и проводят дискуссии в виртуальном мире *Second Life*. Другие планируют применять симуляторы в виртуальных мирах, которые позволяют студентам руководить виртуальной организацией.

При этом симуляции и виртуальность оказываются во многом гораздо ближе к реальности, чем лекции и текстовые учебники, а значит, разумно включать их в образовательный процесс.

Список литературы

1. The HBS Case Method – Harvard Business School. – Режим доступа: <http://www.hbs.edu/mba/academic-experience/Pages/the-hbs-case-method.aspx>
2. Is the MBA Case Method Passé? – Forbes. – Режим доступа: www.forbes.com/sites/ronaldayeaple/2012/07/09/is-the-mba-case-method-passe/
3. Why use Business Sims? Learn by Doing. – Режим доступа: <http://www.smartsims.com/simulation/why-use-sims>