

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
(НИУ «БелГУ»)

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

**РАЗРАБОТКА НАСТОЛЬНОЙ ИГРЫ НА ТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ  
ПРОЕКТАМИ**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент  
очной формы обучения, группы 05001421  
Гнида Василия Петровича

Научный руководитель:  
к.с.н., доцент  
Тхориков Б.А.

## Оглавление

<b>Введение.....</b>	<b>3</b>
<b>Глава 1 Теоретические основы управления проектами.....</b>	<b>5</b>
1.1 Основные понятия проекта, его окружение, участники и процессы управления проектами.....	5
1.2 Исторические предпосылки возникновения бизнес – игр, характеристика основных видов и их классификация.....	15
1.3 Бизнес – игра как основной инструмент работы в сфере образования.....	23
<b>Глава 2 Разработка настольной игры «Project Game» на тему управление проектами.....</b>	<b>28</b>
2.1 Экономическое обоснование разработки настольной игры «Project Game».....	28
2.2 Описание настольной игры «Project Game».....	33
<b>Заключение.....</b>	<b>36</b>
<b>Список литературы.....</b>	<b>37</b>
<b>Приложение.....</b>	<b>42</b>

## Введение

**Актуальность темы** заключается в популяризации настольных игр на сегодняшний день. Настольные игры имеют великую историю создания, которая измеряется веками. Отличительной чертой игры является живое общение между игроками, создание имитируемой действительности, благодаря атрибутам игры и правилам. Исторически настольные игры создавались для воспитания, развлечения, и образования играющих. Так, в рамках настольной игры может быть воссоздана, а, следовательно, и изучена теоретическая область знаний. Проводя исследования, посвящённые измерению эффективности различных методов обучения, установлено, что при лекционной подаче материала усваивается не более 20% информации, в дискуссии 75%, а при обучении посредством игр – около 90% материала. В связи с тем, что игра – это своеобразная модель действительности, в которой имитируются и требуют разрешения ситуации, максимально приближенные к реальным, игровые формы обучения широко используются в современной российской педагогической практике, а также в профориентации и профессиональном самоопределении. На данный момент сфера настольных игр является достаточно прибыльной и привлекательной нишей. Так наличие уникальной идеи и продуманной стратегии, позволяет совмещать две вещи сразу, полезность для общества и экономическую выгоду для создателя. Именно эти два ключевых фактора позволяют выводить на рынки продаж продукты с повышенным спросом.

**Объект исследования** – настольные бизнес игры.

**Предметом исследования** является разработка настольной игры на тему управления проектами «Project Game».

**Цель исследования** – создание настольной игры «Project Game».

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть теоретическое содержание управления проектами;

- изучить исторические предпосылки возникновения настольных игр;
- разработать настольную игру на тему управления проектами;
- дать экономическое обоснование разработки настольной игры.

**Теоретико–методологическая основа выпускной квалификационной работы.** В процессе работы были применены труды российских и зарубежных учёных, таких как: И. Ансофф [1], Ф. Котлер [19], А. Н. Павлов [32], М. В. Романова [34] и другие.

**Эмпирическая база выпускной квалификационной работы** представлена нормативно–правовыми документами, ресурсами сети интернет и результатами предыдущих работ.

**Методы исследования:** системный анализ, метод синтеза, графический метод и метод классификаций.

**Практическая значимость:** возможность применить теоретические знания в ходе игры.

**Структура выпускной квалификационной работы:** введение, две главы, заключение, список литературы и приложения.

## Глава 1 Теоретические основы управления проектами

### 1.1 Теоретические основы систем управления проектами

Проект – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата. Временный характер проектов указывает на определённое начало и окончание. Окончание наступает тогда, когда цели проекта достигнуты или, когда проект прекращается в связи с тем, что его цели не будут или не могут быть достигнуты, либо, когда в проекте больше нет необходимости.

Каждый проект приводит к созданию уникального продукта, услуги или результата. Конечный результат проекта может быть осязаемым или неосязаемым. Несмотря на то, что в некоторых операциях и поставляемых результатах проекта могут присутствовать повторяющиеся элементы, их наличие не нарушает принципиальной уникальности работ по проекту. Например, офисные здания могут строиться из одинаковых материалов или одной и той же строительной бригадой. Но каждый такой строительный проект будет уникальным ввиду разного местоположения, отличий в архитектуре, обстоятельствах, ситуациях, разных заинтересованных сторон [9].

Проект может создать:

- продукт, представляющий собой компонент другого изделия, улучшение изделия или конечное изделие;
- услугу или способность предоставлять услугу (например, бизнес-функция, поддерживающая производство или дистрибуцию);
- улучшение существующей линейки продуктов или услуг (например, проект по методике «шести сигм» (Six Sigma), предпринятый для уменьшения дефектов);
- результат, такой как конечный результат или документ (например, исследовательский проект приносит новые знания, которые можно

использовать для определения наличия тенденции или пользы какого-либо нового процесса для общества) [3].

Скелетом управления проектами является планирование, оно может быть, как долгосрочным, так и краткосрочным. Сам процесс может быть основан на различных методиках, подбор которых зависит от приоритета задач и сроков проекта. Управление проектами – это дробление большей задачи на более простые мероприятия, важным фактором также является назначение ответственного для каждой задачи, выполнение которых имеет определённые сроки.

Основные признаки проекта:

- Наличие конкретной цели;
- Контроль выполненных взаимосвязанных действий;
- Рамки исполнения проекта (начало и конец);
- Каждый проект уникален.

Система управления проектами – это определённый набор методов поддерживающие ведение проекта и повышающие эффективность [8].

Задачи систем управления проектами:

- Обеспечение проект-менеджера необходимыми инструментами планирования и контроля процесса реализации проекта;
- Предоставление участникам проекта понятных инструментов для решения задач и доступа к соответствующей информации;
- Предоставление руководителям подразделений инструментария по контролю загрузки исполнителей проектных и некорректных задач и информации для принятия решений о назначении сотрудников на новые проекты и перераспределении нагрузки;
- Снабжение директора проектного офиса удобными инструментами, позволяющими автоматизировать рутинные операции и устанавливать контроль состояния всего портфеля проектов и качества работы руководителей каждого проекта;

- Обеспечение руководителя проекта целостной моделью мониторинга портфеля проектов и анализа принимаемых решений и сопутствующих отклонений.

Обычно требования систем управления напрямую зависят от нюансов управления определённой организации.

Цели систем управления проектами:

- Повысить эффективность сотрудников в проектной работе;
- Повысить качество проектного менеджмента руководителям проекта;
- Повысить эффективность управления общим проектным портфелем организации [1].

В последнее десятилетие эффективное управление и применение методов, позволяет успешно реализовывать любой проект. Добиваясь в поставленные сроки выполнения требующих задач, минимизировав риски проекта, и финансовую составляющую. В настоящее время управление проектами применимо во многих областях, таких как культура, образование, медицина и т.д. Исходя из этого, становится понятным, что УП это важнейший инструмент современного менеджмента. Проектный метод управления позволяет адекватно и в реальном времени реагировать на исчислении внешних изменений. Методы УП позволяют:

- Выяснить цели проекта;
- Обнаружить структуру;
- Подсчитать нужные объёмы и источники финансирования;
- Построить график выполнения работ;
- Обеспечить контроль над ходом событий;
- Подобрать кадры.

Само понятие управление проектами связано с управлением изменениями. Руководители разных уровней тесно связаны в повседневной жизни с этим видом деятельности. Управление коммуникациями обеспечивает

своевременную передачу управленческой и отчётной информации. Зачастую для правильного функционирования системы коммуникаций требуется: структура организации, и матрица ответственности. Информационные потребности, физическая структура распределения участников. Технологии распределения информации могут различаться в зависимости от самого проекта. Для точного понимания и оперативного управления о состоянии проведённых работ, обеспечивают процессы сбора и обработки данных достигнутых целей. Проект имеет разные виды коммуникаций. Внутренние и внешние, формальные и неформальные, письменные и устные, вертикальные и горизонтальные. Система сбора информации должна обеспечивать различные виды коммуникаций, для этого используются автоматизированные и неавтоматизированные методы сбора, передачи информации. Автоматизированные предусматривают использование компьютерных технологий для повышения эффективности [4].

В основном проект состоит из процессов, выполнение которых приводит к требуемому результату, которые обычно выполняются с помощью человека.

Процессы можно поделить на две группы:

1. Процессы управления проектом;
2. Процессы, направленные на продукт.

Их можно разбить на шесть групп, такие как:

- Процесс инициации;
- Процесс планирования;
- Процесс исполнения;
- Процесс анализа;
- Процесс управления;
- Процесс завершения.

Инициация проекта – это стадия проекта, на которой выполняется определённый набор работ для его успешного запуска. В частности, происходит чёткое определение целей и задач проекта, назначение

руководителя проекта, разработка устава, идентификация участников и заинтересованных лиц.

Планирование проекта – непрерывный процесс, направленный на определение и согласование наилучшего способа действий для достижения поставленных целей проекта с учётом всех факторов его реализации.

Основным результатом этого этапа является план проекта. Однако, процесс планирования не завершается разработкой и утверждением первоначального плана проекта. В ходе осуществления проекта могут происходить изменения как внутри проекта, так и во внешнем окружении, которые требуют уточнения планов, а часто значительного перепланирования. Поэтому процессы планирования могут осуществляться на протяжении всего жизненного цикла проекта, начиная с предварительного укрупнённого плана в составе концепции проекта, и заканчивая детальным планом работ завершающей фазы проекта [18].

Планирование – комплексная, многокритериальная функция, предполагающая рассмотрение, анализ и прогнозирование нескольких функциональных областей проекта. Планирование проекта может включать следующие процедуры:

- Планирование целей и содержания проекта;
- Календарное планирование работ проекта;
- Планирование затрат и финансирования проекта;
- Планирование качества;
- Организационное планирование;
- Планирование коммуникаций;
- Планирование управления рисками;
- Планирование контрактов;
- Разработку сводного плана проекта.

Организация исполнения проекта – процесс обеспечения реализации плана проекта путём организации выполнения включённых в него работ и координации исполнителей [15].

Организация исполнения проекта может включать следующие процедуры:

- Распределение функциональных обязанностей и ответственности;
- Постановку системы отчётности;
- Организацию контроля выполнения расписания проекта;
- Организацию контроля затрат по проекту;
- Организацию контроля качества;
- Оперативное управление мерами по снижению и предотвращению рисков;
- Управление командой проекта;
- Распределение информации в проекте;
- Подготовку и заключение контрактов;
- Управление изменениями в проекте.

В ходе процессов организации исполнения менеджеру проекта сильно потребуются лидерские навыки, умение решать проблемы и разрешать конфликты.

Контроль исполнения проекта – процесс сравнения показателей плановых и фактических показателей выполнения проекта, анализ отклонений и их причин, оценка возможных альтернатив и принятие, в случае необходимости, решений о корректирующих действиях для ликвидации нежелательных отклонений [17].

Контроль проекта может включать следующие процедуры:

- Сбор отчётности о ходе работ по проекту;
- Анализ текущего состояния проекта относительно основных базовых показателей (результаты, стоимость, время);
- Прогнозирование достижения целей проекта;
- Подготовку и анализ последствий корректирующих воздействий;
- Принятие решений о воздействиях и изменениях.

Завершение проекта – процесс формального окончания работ и закрытия всего проекта.

Завершение проекта может включать следующие процедуры:

- Сдача результатов проекта Заказчику;
- Заключительная оценка финансовой ситуации (пост проектный отчёт);
- Заключительный отчёт по проекту и проектная документация;
- Список открытых вопросов и заключительных работ;
- Разрешение всех спорных вопросов;
- Роспуск команды проекта;
- Документирование и анализ опыта выполнения данного проекта.

В рамках данных процессов производится архивация основных управленческих и содержательных проектных документов для последующего использования при реализации других проектов [15].

Организационная структура управления связана с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределения полномочий между ними. Таким образом, организационная структура управления – это совокупность звеньев соподчинённости кадров. Для успешного выполнения и функционирования проекта руководство должно планировать его по организационным, а не по индивидуальным требованиям.

Успех реализации проекта в большинстве своём зависит от организационной формы и организационной структуры. Существует два основных вида формирования. Первой – это ведущие участники проекта: заказчик и подрядчик (кроме них могут быть и другие участники) создают свои собственные группы, которые возглавляют руководители проекта, соответственно от заказчика и подрядчика. Эти руководители подчиняются единому руководителю проекта. В зависимости от организационной формы реализации проекта, руководитель от заказчика или от подрядчика может быть руководителем всего проекта. Руководитель проекта во всех случаях имеет собственный аппарат сотрудников, осуществляющих координацию деятельности всех участников. Второе – для управления проектом создаётся единая группа во главе с руководителем проекта. В группу входят

полномочные представители всех участников проекта для осуществления функций согласно принятому распределению зон ответственности. Существуют несколько типов структур, которые широко используются при управлении проектами: функциональная, матричная и проектная. Преимущества и недостатки каждой из этих организационных форм подробно описаны в экономической литературе [10].

Управление качеством проекта – полная совокупность характеристик объекта, с помощью которых удовлетворяется потребность. Управление качеством включает в себя следующие процессы:

- Планирование качества;
- Обеспечение качества.

Планирование качества состоит из определения стандартов качества, которые относятся к проекту и вариантов их достижения. Существует четыре главных аспекта качества:

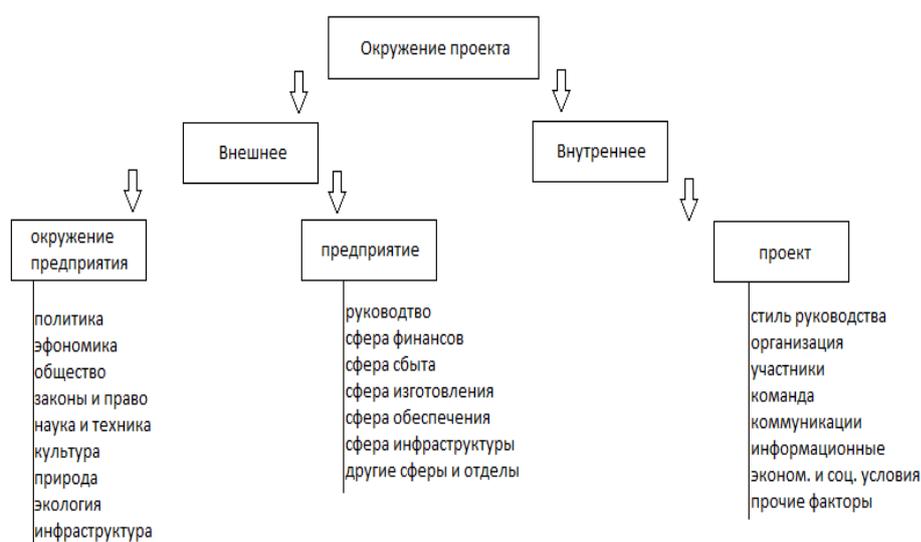
1. Соответствие рыночным ожиданиям (возможно при точном анализе рынка и выявлении потребности потребителя);
2. Чёткий план (разрабатываемых благодаря точной разработке и планированию проекта и его продукции);
3. Контроль (соотношение документального плана и реальной характеристики продукта);
4. Обеспеченность ресурсами (должное материально-техническое обеспечение).

Существует всего девять областей в управлении проектами:

1. Управление интеграцией проекта (управление интеграцией проекта, само понятие обозначает соединение или объединение определённых составляющих проекта);
2. Управление содержанием проекта (создание подробного плана действий для принятия будущих решений проекта);
3. Управление сроками проекта (разработка точного расписания проекта);

4. Управление стоимостью проекта (оценка затрат, требуемых для выполнения проекта);
5. Управление качеством проекта (определение стандартов качества, которым соответствует продукт проекта);
6. Управление кадрами проекта (распределение ролей и документальное оформление кадровой деятельности);
7. Управление коммуникациями проекта (создание постоянной осведомлённости кадров нужной информацией);
8. Управление рисками проекта (мониторинг рисков, контроль по их минимизации или устранению);
9. Управление поставками проекта (приобретение необходимых продуктов).

Окружение проекта. Любой проект всегда функционирует с его окружающей средой – государство, заказчики, предприятия, кадрами проекта. Окружением проекта всегда будет выступать его окружающая среда. Проект имеет внутреннее и внешнее окружение. Внутреннее – все составляющие, которые могут быть исключительно во время проведения проекта. Внешние – часть среды, которая функционирует вне проекта.



**Рисунок 1.1.1 – Внутреннее и внешнее окружение проекта**

Учасники проекта – люди которые вовлечены процесс проект, либо чьи интересы затронуты при реализации проекта.

Можно выделить три группы, по степени вовлеченности в проект:

- основная команда – группа людей которая работает над реализацией проекта тено друг с другом;
- расширенная команда – насчитывает большее количество человек нежели основная, оказывающих помощь в реализации, но не принимающих прямого воздействия;
- заинтересованные стороны – оказывают влияние на основную и расширенную команду, но не напрямую на сам проект.

Основными участниками проекта являются:

- Заказчик – будущий владелец результатов проекта, определяющий основные требования к результатам. Обеспечивает полное снабжение финансами, личными или привлекаемыми;
- Инициатор проекта – сотрудник который выявляет протребность проекта и вносит предложение об инициации;
- Спонсор (куратор) – руководитель высшего звена организации, релизующей проект, который курирует проект со стороны владельца. Обеспечивает контроль и поддержку проекта (финансовые, человеческие, материальные, и др. ресурсы) и назначет менеджера проекта;
- Менеджер проекта – лицо, ответственное за управление проектом, отвечающее за достижение целей проекта;
- Инвестор – сторона инвестирующая в проект, зачастую если сам заказчик не является таковым, то им являются банки, инвестиционные фонды и т.д.;
- Контрактор – сторона или участник проекта, вступающий в отношения с заказчиком, выполняющий работу по контракту;
- Субконтрактор – сторона выполняющая обязанности контрактора;

- Поставщики – субконтракторы, выполняющие поставки требуемые проекту;
- Органы власти – стороны выдвигающие и поддерживающие социальные, государственные, экологические требования;
- Потребители конечной продукции – юридические и физические лица которые являются пользователями или покупателями продукта проекта.

## **1.2 Исторические предпосылки возникновения бизнес игр, характеристика основных видов и их классификация**

Настольная игра – игра, основанная на манипуляции относительно небольшим набором предметов, которые могут целиком разместиться на столе или в руках играющих. В число настольных игр входят игры со специальным полем, карточные игры, кости, солдатики и другие. Игры данной категории, в отличие от спортивных и видеоигр, не требуют активного перемещения игроков, наличия дополнительного технически сложного инвентаря или специальных сооружений, игровых площадок, полей и т. п .

Некоторые люди и не догадываются, что настольные игры появились в доисторические времена ещё до появления письменности. Неотъемлемая часть большинства современных настольных игр была основой древнейших игр человечества [12].

Возможны различные способы классификации настольных игр.

Например, по типу настольных предметов:

- Карточные игры;
- Игральные кости;
- Игры миниатюр;
- Игры с карандашом и бумагой;
- Настольные игры с игровым полем;
- Игры, основанные на узоре и плитках;

- Ролевые игры – мафия;
- Словесные игры – контакт.

По количеству игроков:

- для одного игрока;
- для фиксированного количества игроков;
- для произвольного количества игроков.

По динамике:

- пошаговые;
- динамические.

По характеру игры:

- интеллектуальные;
- азартные;
- игры на физические способности.

По содержанию:

- абстрактные;
- имитационные.

По области использования:

- для досуга;
- для общения;
- головоломки;
- обучающие.

Принято думать, что человечество дольше всего играет в нарды, но на самом деле Королевская игра Ур гораздо старше.

Предполагалось, что эту игру заменили нарды ещё 2000 лет назад. Тем не менее, игровой энтузиаст Ирвинг Финкель обнаружил правила игры, вырезанные на старинной каменной скрижали, а потом увидел фотографию идентичной игры из современной Индии. После этого Финкель встретил бывшего школьного учителя, игравшего в ту же игру, будучи ребёнком. Это

сделало Королевскую игру Ур игрой, в которую играли дольше, чем в какую-либо ещё в мировой истории.

Игра была найдена недалеко от Королевской Гробницы Ур в Ираке, отчего и берёт своё имя. Также был найден комплект игры в гробнице Тутанхамона. В Королевской игре Ур у каждого игрока был набор из семи фишек чёрного или белого цвета, а также по три четырёхгранных кубика [14].

В Римской Империи была популярна игра под названием *Ludus duodecim scriptorum*. Название примерно переводится как «игра двенадцати линий», скорее всего, ссылаясь к трём рядам из 12 засечек, найденным на уцелевших полях для игры. Предполагается, что игра Табула – наследница этой игры, и обе они очень похожи на современные нарды. Старейшая игра с правилами, идентичными нардам, имела поле с теми же двадцатью четырьмя пунктами, по 12 на каждой стороне. Как и в современном варианте, у игроков было по 15 шашек и использовались шестигранные кубики. Условия победы заключались в том, чтобы перевести в дом и снять с доски все шашки игрока. Единственное различие в том, что использовались три кубика вместо двух, а шашки начинали движение за доской. На поле они переходили так же, как шашки переходят через бар в нынешнем варианте игры [5].

*Spiel des Jahres* – немецкое название, означающее «игра года». Она считается самой престижной премией для настольных и карточных игр и выдаётся коллегией жюри немецких игровых критиков.

Цель *Spiel des Jahres* – награждать лучшие примеры игрового дизайна, также продвигая игры высшего качества на немецком рынке. Считается, что существование премии и её популярность является одним из основных двигателей качества настольных игр, разрабатываемых в Германии.

Номинация на *Spiel des Jahres* может поднять средние продажи игры с 500 – 3 000 копий до 10 000, а победитель может ожидать продажи в 300 000 или 500 000 копий [13].

Существуют следующие критерии оценки игр:

- Концепция игры: оригинальность, пригодность для игры, её ценность;
- Структура правил: композиция, чёткость, доступность;
- Структура: коробка, поле, правила;
- Дизайн: функциональность, качество исполнения.

В 1934 году в разгар Великой депрессии Чарльз Дэрроу из Германтауна, штат Пенсильвания, показал представителям компании Паркер Бразерс проект игры Монополия. Проект был отклонен из-за «52 ошибок в дизайне», но это не остановило безработного Чарльза, который решил выпустить игру своими силами.

В 1935 году с помощью друга Чарльз Дэрроу изготовил и продал 5000 самодельных копий «Монополии» в универмаге Филадельфии. Через некоторое время он уже не мог справляться с возросшим спросом, и решил снова обратиться к представителям Паркер Бразерс. Монополия вошла в историю – уже в 1936 году она стала самой продаваемой игрой в США.

На сегодняшний день число играющих в Монополию перевалило за полмиллиарда человек. В мире проводятся коммерческие соревнования (в том числе мировые чемпионаты) по игре Монополия с существенными призовыми фондами [6].

Метод деловых игр известен с XVII - XVIII вв., и история его возникновения описана в литературе. Деловая игра этого времени определяется как «военная или предпринимательская». Первое упоминание деловой игры значилось как «военные шахматы», потом как «маневры на карте». Интересно, что в XIX в. «военные игры должны были служить для того, чтобы разбудить внимание молодых военнослужащих и уменьшить трудности при обучении». Сами военные игры в качестве прототипа имели шахматы. В 1664 г. 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 фиксировалось 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 [2].

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 учётом 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 [7].

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. По оценкам экспертов, метод деловых игр применительно к производственно-хозяйственной деятельности был впервые применён в нашей стране. В этом смысле «первые игры были ориентированы не на учебные цели, а создавались как средство подготовки реальных управленческих решений».

Впервые применение игр в хозяйственной сфере было осуществлено в СССР в 1932 г. на Лиговском заводе пишущих машин для обучения персонала

в условиях освоения новой продукции. Деловая игра, направленная на решение производственных проблем, была проведена в 1932 г. Марией Мироновной Бирнштейн и называлась «Перестройка производства в связи с резким изменением производственной программы». Её участниками стали студенты вузов и руководители предприятий, играли в выходные дни на территории фабрики «Красный ткач». Свободные высказывания участников, множество вариантов решения проблем, наработанных в ходе деловых игр, сделали этот вид деятельности опасным и несовместимым с режимом тотальной регламентации, и их судьба с 1938 г. замерла на десятилетия [16].

В СССР игры снова стали применяться в 60-е гг. Было разработано около 800 игр, однако применялось очень малое их количество. Такое положение объяснялось тем, что многие из учтенных игр устарели морально, некоторые из включенных в каталоги не соответствовали требованиям, предъявленным к деловым играм, сконструированы были без учета психологических закономерностей.

По мнению экспертов, во многом возрождение деловых игр в России связано с деятельностью в 50-х гг. Московского методологического кружка, лидером которого был Г. П. Щедровицкий. Идеи и методы, разработанные Г. П. Щедровицким, легли в основу большой практической работы его сторонников и учеников, которые провозгласили новую эпоху игр под названием «организационно-деятельностные игры (ОДИ)». Сочетание жестко структурированной деятельности с сильнейшим давлением на личность каждого участника давало невиданные плоды: разрабатывались варианты развития ситуаций с высокой степенью неопределённости. Метод стал применяться как средство решения сложных межпрофессиональных комплексных проблем. Концепция Щедровицкого была органической частью тоталитарного сознания и тоталитарного общества. Ее основными особенностями были:

- понимание в качестве заказчика не участника игры, а государства или корпорации;

- ориентация не на интересы участника (личное развитие, решение своих проблем, обучение), а на решение задач заказчика;

- ориентация в качестве источника финансирования не на участника-заказчика, а на хозяина-заказчика (государство, корпорацию), который оплачивал эксплуатацию участника для решения своих задач;

- сильнейшее давление на участника, приводящее к интенсификации его психических процессов в интересах заказчика с неизбежными последствиями в форме депрессий или серьезных психических сдвигов [11].

Ещё одним важным событием, послужившим возрождению и активной пропаганде деловых игр, была школа «Деловые игры и их программное обеспечение», состоявшаяся в 1975 г. в Звенигороде, под Москвой, по инициативе Центрального экономического института АН СССР и экономического факультета МГУ. Эта школа сыграла важную роль в советском «игростроении». С момента звенигородской встречи советские деловые игры стали развиваться весьма интенсивно. К ядру стали присоединяться сотрудники многочисленных вузов и научных учреждений. Стали появляться не только все новые и новые деловые игры, но и теоретические работы. Возникли имитационные игры не только на экономические, но и на другие темы, например биологические, медицинские, архитектурные [20].

Итак, 70-е гг. - это время популяризации деловой игры как метода активного обучения.

1970 - 1980 гг. - время всплеска деловых игр, различных по методологии и методу проведения. В этот период появляются целые школы обучающих игр: Таллинская школа В. К. Тарасова, ролевые игры в тренинге, деловые игры в педагогике и т. п.

80-е гг. - это, с одной стороны, эскалация деловой игры, когда игры стали широко использоваться в различных отраслях народного хозяйства и тиражироваться в специальной методической литературе, а с другой стороны,

их профессионализация, когда стали развиваться разнообразные игровые культуры обучения руководителей.

В период экономических реформ 1980 – 1990-х гг. начинается использование игрового подхода для решения серьезных экономических (например, «введение арендного подряда» на пивоваренном заводе Омска, «введение хозрасчета в конструкторско-технологических подразделениях» в центре атомного судостроения в г. Северодвинске, «Реорганизация верфи» в Николаевске-на-Амуре), экологических (например, игра, посвященная решению задачи сохранения экологии озера Байкал) и даже политических (например, выборы руководителя на АвтоВАЗе) проблем [39].

За рубежом первые деловые игры были разработаны и проведены в 50-х гг. в США. Первые игры применялись преимущественно для обучения студентов-экономистов и будущих руководителей фирм. Первая машинная игра американской фирмы «Ренд корпарейшн», предназначенная для офицеров службы материально-технического обеспечения американского военно-воздушного флота, была разработана в 1955 г. И хотя она была военной, ее проблематика носила экономический характер, поскольку в игре имитировалось управление снабжением запасными частями военно-воздушных баз США, размещенных по всему миру [24].

Поиск новых форм обучения подтолкнул американских учёных, представлявших фирму «Америкен менеджмент ассоциейшн», к разработке управленческой игры с применением ЭВМ. Первый эксперимент с этой игрой был проведен в 1956 г. (в ней участвовало 20 президентов крупных фирм), и впоследствии эта разработка послужила прототипом множества деловых игр.

На сегодняшний день практика деловых игр в мире очень популярна. Особенно активно деловые игры используются в практике высшего образования, многие вузы являются новаторами в методике преподавания деловых игр. Сегодня насчитывается уже несколько тысяч различных видов обучающих игр. Издаются пособия, каталоги и справочники по деловым

играм, проводятся регулярные школы и семинары. Создана Международная ассоциация по имитационному моделированию и играм [34].

### **1.3 Бизнес – игра как современный инструмент работы в сфере образования**

Деловая игра – это своеобразное моделирование процессов и механизмов принятия решений с использованием математической и организационной моделей. Применение деловых игр в процессе обучения способствует развитию профессиональных компетенций обучаемых, формирует умение аргументировано защищать свою точку зрения, анализировать и интерпретировать получаемую информацию, работать коллективно. Деловая игра также способствует привитию определенных социальных навыков и воспитанию правильной самооценки [27].

А. А. Вербицкий определяет деловую игру как форму воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста, моделирования тех систем отношений, которые характерны для этой деятельности как целого [38].

В процессе проведения деловой игры решаются учебные задачи, в частности:

- развивается активность обучаемых;
- формируется умение анализировать специальную литературу;
- активизируется творческое мышление обучаемых;
- вырабатывается способность практически оценивать различные точки зрения и пути их сопоставления;
- прививаются навыки поиска оптимального варианта решения.

Для деловых игр характерны:

- жизненность и типичность конкретных ситуаций, рассматриваемых в ходе игры;

- регулярное повторение задач и процедур, составляющих сущность игры;
- конфликтность и скрытые резервы; как правило, отсутствие конфликтности исключает саму постановку проблемы.

Сегодня деловые игры используются для получения практических навыков обучаемыми по следующим специальным дисциплинам: маркетингу, управлению предприятием, инновационному менеджменту, инвестиционному менеджменту, логистике, общему менеджменту [29].

Применение деловых игр в процессе обучения способствует получению учащимися навыков и опыта принятия решений в условиях, приближающихся к жизни, экономической действительности и практике. Исследование любого явления с помощью имитационных моделей требует, как правило, использования электронной вычислительной техники. Современная вычислительная техника в принципе даёт возможность производить расчеты любой сложности, включая организацию работы с моделью в диалоговом режиме с человеком. Для этого в построенной модели выделяются параметры управления и указываются интервалы их изменения. При работе в полностью автоматическом режиме происходит исчерпывающее «проигрывание» множества вариантов развития изучаемого экономического явления в деловой игре [40].

Специфика обучающих возможностей деловой игры как метода активного обучения в сравнении с традиционными играми состоит в следующем:

- 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;
- Метод позволяет соединить широкий охват проблем и глубину их осмысливания;

- Игровая форма соответствует логике деятельности, включает момент социального взаимодействия, готовит к профессиональному общению;
- Игровой компонент способствует большей вовлеченности обучаемых;
- Деловая игра насыщена обратной связью, причем более содержательной по сравнению с применяемой в традиционных методах;
- В игре формируются установки профессиональной деятельности, легче преодолеваются стереотипы, корректируется самооценка;
- Традиционные методы предполагают доминирование интеллектуальной сферы, в игре проявляется вся личность;
- Метод провоцирует включение рефлексивных процессов, представляет возможность интерпретации, осмысливания полученных результатов.

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 [22].

Рассмотренные преимущества определили успешность применения данного метода в учебном процессе.

Указанные выше и многие иные особенности деловых игр обуславливают их преимущества по сравнению с традиционными методами обучения. В общем виде этот образовательный ресурс деловых игр усматривается в том, что в них моделируется более адекватный для формирования личности специалиста предметный и социальный контекст. Конкретизировать этот тезис можно в следующем виде:

- игра позволяет радикально сократить время накопления профессионального опыта;

- игра даёт возможность экспериментировать с событием, пробовать разные стратегии решения поставленных проблем и т. д.;

- в деловой игре не абстрактный, а реальный для участника процесс информационного обеспечения его игровых действий, динамика развития сюжета деловой игры, формирование целостного образа профессиональной ситуации;

- игра позволяет формировать у будущих специалистов целостное представление;

- игра позволяет приобрести социальный опыт (коммуникации, принятия решений и т. п.).

Для разработки деловой игры принципиальным моментом является также определение темы и целей. Так, например, в теме могут быть отражены: характер деятельности; масштаб управления; состав инстанций и условия обстановки.

При определении целей разработчику важно ответить на несколько принципиальных вопросов.

Для чего проводится данная деловая игра?

Для какой категории обучаемых?

Чему именно следует их обучать?

Какие результаты должны быть достигнуты?

Примеры учебных целей: показать, как следует привлечь к выполнению конкретной задачи целый комплекс инструментов (рекламу, прессу, телевидение, деловое общение специалистов различных профилей и др.), проверить уровень подготовленности должностных лиц в определенном виде производственной деятельности и др.

При постановке целей необходимо различать учебные цели игры (ее ставит перед собой руководитель игры) и цели действий ее участников, которые ставятся ими, исходя из игровых ролей [30].

Основой разработки деловой игры является создание имитационной и игровой моделей, которые должны органически накладываться друг на друга, что и определяет структуру деловой игры.

Имитационная модель отражает выбранный фрагмент реальной действительности, который можно назвать прототипом модели или объектом имитации, задавая предметный контекст профессиональной деятельности специалиста в учебном процессе.

Игровая модель является фактически описанием работы участников с имитационной моделью, что задает социальный контекст профессиональной деятельности специалиста [32].

При конструировании деловой игры разработчик может опираться на структурное описание последней. Имитационная и игровая модели могут рассматриваться как основные элементы при конструировании деловой игры. В свою очередь, в имитационной модели можно выделить ряд структурных компонентов: цели, предмет игры, графическую модель взаимодействия участников, систему оценивания [23].

## **Глава 2 Разработка настольной игры «Project Game» на тему управление проектами**

### **2.1 Экономическое обоснование разработки настольной игры «Project Game»**

Канвас бизнес-модели (от англ. Business model canvas) — один из инструментов стратегического управления для предпринимателей, продвигаемый в рамках L.E.A.N., который позволяет сделать описание проекта.

Бизнес – модель содержит в себе следующие блоки:

- Ключевые партнёры;
- Ключевые активности;
- Ключевые ресурсы;
- Достоинства предложения;
- Отношения с заказчиком;
- Каналы сбыта;
- Пользовательские сегменты.

Ключевыми партнёрами для разработки бизнес – игры является типография «Дигитал Арт», которая находится в г.Белгород, ул. Щорса, д.45, оф.219 и Белгородский государственный национальный исследовательский университет.

Далее следует определить ключевые активности. Для разработки настольной игры «Project Game» они будут заключаться в следующем:

- Активное ведение сообществ в социальных сетях;
- Участие в выставках настольных игр;
- Предложение сотрудничества торговым точкам с подобной тематикой.

После определения ключевых активностей необходимо выбрать ключевые ресурсы, которые будут представлены следующим образом:

- Интеллектуальные: название, реклама, слоган, дизайн, правила игры;
- Финансовые: начальный капитал;
- Нематериальные: оформление патента.

Следующий рассматриваемый блок – это достоинства предложения. Был проведён мониторинг рынка, в результате которого мы выяснили, что игр на тему управление проектами нет. Поэтому игра «Project Game» – это уникальное предложение.

Следующий блок – это отношения с заказчиками. Здесь мы будем придерживаться следующей политики:

- Высококачественное обслуживание (доставка в установленные сроки, комфортные условия для клиентов);
- С помощью фотографий в социальных сетях можно продемонстрировать потенциальным клиентам, что игра интересна и востребована.

Каналы сбыта представлены следующим образом:

- Осознание: реклама в социальных сетях;
- Оценка: сравнения ассортимента, цен, предложений, отзывов;
- Послепродажное обслуживание: поддержание связи с клиентом (электронная рассылка, sms-рассылка, посты в социальных сетях).

И последнее, что определяется в этой модели – это пользовательские сегменты. В основной целевой аудитории будут являться молодые люди в возрасте от 15 – 35 лет независимо от пола. Большая часть из них – это учащиеся школы, студенты и преподаватели. Основными покупателями можно выделить 8 целевых групп:

1. Мужчины в возрасте 15-19 лет (5,02%);
2. Женщины в возрасте 15-19 лет (4,15%);

3. Мужчины в возрасте 20-24 лет (5,86 %);
4. Женщины в возрасте 20-24 лет (4,86%);
5. Мужчины в возрасте 25-29 лет (8,86 %);
6. Женщины в возрасте 25-29 лет (7,4%);
7. Мужчины в возрасте 29-35 лет (8,08 %);
8. Женщины в возрасте 29-35 лет (7,4%).

Представленные данные взяты из статистики распределения населения России по полу и возрасту на 1 января 2017 года по данным 1-Росстат.

Анализ маркетинговой среды нужен для того, чтобы подготовить предприятие к любым ситуациям, затрагивающим ее деятельность на рынке. При этом важно определить, какие факторы и в какой степени воздействуют на фирму. Некоторые из них препятствуют, другие способствуют достижению поставленных целей.

PEST-анализ — это маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании. Анализ макросреды включает в себя общие факторы, которые не влияют на краткосрочную деятельность организации, но влияют на долгосрочную.

**Таблица 2.1.1 – PEST – анализ настольных бизнес – игр**

Политические факторы	Экономические факторы
Политика поддержки малого и среднего бизнеса; Будущее и текущие законодательство; Налоговая политика.	Уровень располагаемых доходов Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда Уровень развития предпринимательства и бизнес-среды
Социальные факторы	Технические факторы
Изменения во вкусах и предпочтениях общества	Уровень инфляции и процентные ставки

Задачей SWOT-анализа как внутреннего инструмента принятия решений для организации, работающей на рынке с плотной конкуренцией, является выявление проблемных полей по сравнению с конкурентами, а также возможностей и угроз внешней среды. Результаты данного анализа являются, прежде всего, базой для разработки ведущими специалистами организации взаимосвязанного комплекса стратегий, мероприятий по конкурентной борьбе, оптимизации бизнес-процессов и т. д.

SWOT-анализ — это определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды)

**Таблица 2.1.2 – SWOT-анализ настольной игры «Project Game»**

Сильные стороны	Слабые стороны
Предоставление услуг на высоком уровне, отдельный подход к каждому клиенту; Добавление новой продукции в пределах ассортиментного ряда.	Недостаток финансовых средств; Недостаток предпринимательского опыта; Изменение спроса .
Возможности	Угрозы
Инновационный продукт; Открытие магазина	Усиление конкуренции; Увеличение темпов инфляции;

Управление рисками, риск-менеджмент – процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь проекта, вызванных его реализацией.

Базовыми принципами управления риском являются: адекватное определение опасностей и угроз в вероятностной постановке и определение механизмов их понижения на базе инженерно-технических, организационных и экономических мероприятий; адекватное определение возможных

негативных последствий природных и техногенных чрезвычайных ситуаций (преимущественно в эквивалентных статистических величинах человеческих потерь и экономических ущербов) и разработка комплексных мероприятий по снижению негативных последствий за счёт систем защиты, предупреждения, диагностики и мониторинга. Основной целью управления риском является целенаправленное, поэтапное и научно обоснованное снижение его до приемлемого уровня. Эффективное управление риском строится на его анализе, оценке и идентификации.

**Таблица 2.1.3 – Риски проекта по созданию настольной игры «Project Game»**

№	Наименование риска	Ожидаемые последствия	Мероприятия по предупреждению наступления риска	Действия в случае наступления риска
1	Конкуренция	Снижения спроса	Анализ деятельности конкурентов, выявления своих преимуществ и использование их	Покупателей можно удержать за счёт уникальности идеи, введения системы скидок.
2	Изменения ставки инфляции	Непредвиденные затраты	Анализ текущей ситуации в стране для выявления тенденций и предотвращения негативного исхода компании	В своих действиях учитывать инфляцию – прежде сего через учёт потерь от снижения покупательной способности денег
3	Чрезвычайное происшествие или стихийное бедствие	Угроза здоровью и жизни клиентов	Страхование	Невозможно воздействовать на риск

Бюджет проекта – представляет собой план затрат, необходимых для его исполнения, в стоимостном выражении. Бюджет проекта включает затраты на закупку материалов, выплату заработной платы (включая отчисления в

социальные фонды), услуги сторонних организаций, амортизацию зданий, техники, оборудования и нематериальных активов.

**Таблица 2.1.4 – Бюджет проекта по созданию настольной игры «Project Game»**

Код задачи	Название задачи	Сумма руб.	Собственные средства
1	Выбор системы налогообложения	5000	5000
2	Создание логотипа	3000	3000
3	Закупка аксессуаров	1000	1000
4	Размещение информации в соц. Сети	20000	20000
5	Печать в типографии	5000	5000
6	Оформление патента	5000	5000
Итого		21000	21000

Целью самого проекта является создание настольной бизнес-игры. Для осуществления, задуманного потребуются заключить договор с магазинами, имеющими подобную продукцию. Проведение успешной маркетинговой компании и последующий анализ. Также мониторинг клиентов, сбор отзывов их фиксация и корректировка продукта. Желаемым результатом проекта является завоевание 25% доли рынка и окупаемость в течение одного месяца.

## **2.2 Описание настольной игры «Project Game»**

Легко ли в настоящее время управлять проектом? Раскройте перед собой красочное поле игры «Project Game» которая позволит вам почувствовать себя в роли руководителя проекта. Главной целью которого является постройка инновационного аквапарка. Для этого вам потребуется задействовать все свои способности в сфере планирования ресурсов, распределении должностей сотрудникам, и контроля сроков выполнения

работ. Цель игры – собрать все необходимые составляющие для окончания игры, а так как это постройка аквапарка они будут следующие:

- ресурсы (воздухоочистка, вентиляция, кондиционеры, отопление, энергосбережение, насосы, радиаторы, трубы, мебель, камины, фонтаны, бассейны, баня, сауны, солярии, водоочистка, водоснабжение, канализация, газоснабжение);
- кадры (прораб, монтажник, снабженец, электрик, плотник, маляр, кровельщик, каменщик, штукатур, сварщик, водитель) и (директор, гл.бухгалтер, инженер, технолог, сметчик, начальник участка, архитектор, дизайнер, нач.ком.отдела, зав.складом., уборщица, нач.произ.отдела);
- сроки (730 дней – 2 года).

В игре может участвовать от двух до четырёх игроков (команд). Движение по полю осуществляется от угловой клетки СТАРТ по часовой стрелке. В начале игры каждому участнику выдаётся один миллион.

По периметру игрового поля располагаются четыре цветных линии, цвет которых присваивается игроку в начале игры, для контроля ответа на индивидуальный вопрос при попадании в вопросительную ячейку.

Каждый ход игроки бросают кубики передвигают свои фишки на число клеток, соответствующее количеству выпавших очков. На игровом поле представлены не все карты, требуемые для окончания игры.

Приобрести остальные является возможным исключительно на аукционе. Для этого игрок вне зависимости от местоположения фишки, а исключительно по желанию может войти на аукцион.

Поле аукциона поделено на шесть участков (шесть граней куба).

Для отсчёта хода на аукционе игрок делит по диагонали игру и в соответствии со стороной начинает ход как показывает указатель.

Подготовка к игре:

- карточки ресурсов (76 шт.);
- карточки кадров (92 шт.);
- карточки игровой валюты (164 шт.);

- карточки времени (25 шт.);
- игроки ставят фишки на клетку старт;
- раздаются карты с ответом на вопрос в соответствии с цветом игрока.

В игре также присутствуют уникальные клетки:

- вопрос (при попадании на данную область игроку потребуется ответить на вопрос, хаотично выбрав карточку с подобной тематикой);
- заморозка проекта (на данной клетке игрок теряет свою возможность продолжать игру ровно на один ход);
- сокровищница (на данной клетке игроку предоставляется возможность попытаться удачи. От играющего потребуется бросить ещё один раз игральную кость и в зависимости от значения на ее грани, игрок получает вознаграждение).

## Заключение

Целью выпускной квалификационной работы было создание настольной игры «Project Game».

Для достижения поставленной цели были выполнены следующие задачи:

- рассмотрено теоретическое содержание управления проектами;
- изучены исторические предпосылки возникновения настольных игр;
- разработана настольная игра на тему управления проектами;
- дано экономическое обоснование разработки настольной игры.

Разработка настольной игры – это сложный процесс, требующий значительных творческих и умственных усилий, а также наличие определённого объёма знаний по управлению проектами. Подобного рода игры помогают решать реальные бизнес – проблемы. Целью такой игры является приобретение практических навыков, обеспечение более высокого уровня вовлеченности и мотивации участников. Так же игра помогает решать экономические, управленческие и психологические задачи, путём моделирования ситуаций. Деловые игры – это отличный способ изучить методы работы команды (как отдельных участников, так и всех вместе) и освоить стратегии, помогающие команде быстро устранять любые препятствия, возникающие на пути к общей цели. В результате управление командой проекта становится в разы проще.

Игра направлена на развитие определённых качеств и умений, в том числе на развитие навыков коммуникации и командной работы, умения адаптироваться или на укрепление способностей к совместному принятию решений.

## Список литературы

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф / Под ред. Л. И. Евенко. – Москва : Экономика, 2014. – 358 с.
2. Анфилатов, В. С. Системный анализ в управлении Емельянов [Текст] / В. С. Анфилатов, А. А. Кукушкин. – Москва : Финансы и статистика, 2015. – 367 с.
3. Аньшин, В.М. Управление проектами с учетом концепций устойчивого развития [Текст] / В. М. Аньшин // Российский журнал управления проектами. – 2013. – № 2. – С. 3-15
4. Бормашова, Е. Ю. Новый инструмент для топ – менеджеров проектной организации по управлению проектами и премированию руководителей проектов [Текст] / Е. Ю. Бормашова // Креативная экономика. – 2013. – № 11. – С. 41 – 46
5. Бизнес-игры для руководителей: во что играют топ-менеджеры [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <https://www.komdir.ru/article/1004-biznes-igry-dlya-rukovoditeley> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
6. Бизнес-симуляции в программах обучения: преимущества и недостатки [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : [https://www.cfin.ru/management/people/dev\\_val/simulation\\_edu.shtml](https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/simulation_edu.shtml) – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
7. Богатырева, С. В. Маркетинговые технологии [Текст] / С. В. Богатырева // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2014. – № 2 (62). – С. 14-21.
8. Вербицкий, А.А. Активное обучение в высшей школе: контекстный [Текст] / А. А. Вербицкий. – Москва : Высшая школа. – 2013. – 196 с.

9. Вечканова, Е.С. Основные направления проектного управления в маркетинге [Текст] / Е. С. Вечканова, Е. В. Носкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 2. – С. 28 – 36
10. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология [Текст] / Е. П. Голубков. – Москва : Финпресс. – 2011. – 314 с.
11. Гультаев, А. К. MS Project 2007 Управления проектами [Текст] / А. К. Гультаев. – Санкт – Петербург : Корона – Век, 2012. – 480 с.
12. Гуреева, Е. В. Управление проектами и стратегическое планирование [Текст] / Е. В. Гуреева, М. В. Недовесов // Системы управления и информационные технологии. – 2012. – № 2. – С. 28-36
13. Деловые игры [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <http://donskih.ru/delovye-igry/> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
14. Деловые игры [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <http://buro-akzent.ru/services/delovye-igry.html> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
15. Деловые игры в учебном процессе [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <https://cyberleninka.ru/article/n/delovye-igry-v-uchebnom-protssesse> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
16. Зарождение и становление управления проектами [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <https://mybook.ru/author/kollektiv-avtorov/upravlenie-proektami-fundamentalnyj-kurs/> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
17. Иванов, Д.В. Социология [Текст] / Д.В. Иванов, А.О. Бороноев, Ю.В. Асочаков, О.И. Иванов, Е.С. Богомягкова – Москва : Проспект, 2016. – 320 с.
18. История развития управления проектами [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <http://econbooks.ru/books/part/20826> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
19. Коваленко, С. П. Управление проектами [Текст] / С. П. Коваленко. – Минск : Тетралит, 2013. – 192 с.

20. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 14-е изд. – Санкт – Петербург : Питер, 2017. – 800 с.
21. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс [Текст] / Ф. Котлер // Москва : Вильямс, 2015. – 496 с.
22. Копылова, О.В. Анализ рисков и процессы управления проектами [Текст] / О. В. Копылова // Российское предпринимательство. – 2013. – № 2. С. 95 – 98
23. Краткая история управления проектами [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <https://support.office.com/ru-ru/article/> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
24. Ланкина, В. Е. Маркетинг [Текст] : учебное пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки маркетолога / под общей ред. В. Е. Ланкиной. – Таганрог : ТРТУ, 2006. – 304 с.
25. Лесных, В. В. Об оценке значимости выполнения работ проектов [Текст] / В. В. Лесных, Ю.В. Литвин // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 4. – С. 254 – 260
26. Мамаев, В. Стратегическое управление проектами развития малых и средних предприятий [Текст] / В. Мамаев // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2013. – № 4. – С. 12 – 15
27. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций : теория и современные практики [Текст] / В.Л. Музыкант. – Москва : Юрайт, 2016. – 384 с.
28. Нуралиев, С. У. Маркетинг [Текст] : учебник для бакалавров / С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 362 с.
29. Обзоры современных настольных игр [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <http://diced.ru/> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

30. Основные фазы жизненного цикла проекта [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <http://economyreview.ru/upravlenie-proektami/osnovnye-fazy-zhiznennogo-cikla-proekta> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
31. Управление интеграцией проекта [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <http://pmphelp.net/index.php?id=175> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
32. Управление проектами [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <https://www.e-executive.ru/wiki/index.php/> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
33. Павлов, А. Н. Управление проектами на основе стандарта PMI PMBOK [Текст] : методические рекомендации / А. Н. Павлов. – Москва : Бином. Лаборатория знаний, 2012. – 208 с.
34. Полковников, А. В. Управление проектами [Текст] / А. В. Полковников, М. Ф. Дубовик. – Москва : Олимп – Бизнес, 2013. – 552 с.
35. Романова, М. В. Управление проектами [Текст] : учебное пособие / М. В. Романова. – Москва : Ид форум, НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 236 с.
36. Стандарт ANSI PMI PMBOK. Управление интеграцией проекта (Project Integration Management) [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <http://pmexperience.org/ru/content/glava-2-standart-ansi-pmi-pmbok-upravlenie-integraciey-proekta-project-integration-management> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
37. Терехова, А. Е. Проблемы управления большими и сложными проектами [Текст] / А. Е. Терехова, Н. Ю. Верба // Вестник Университета. – 2013. – № 2. – С. 161 – 165
38. Томорадзе, И. Управление проектами как стадия процессного управления [Текст] / И. Томорадзе, А. Дмитрик // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2. – С. 93 – 100
39. Жизненный цикл и фазы проекта [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд. : <https://moodle.kstu.ru/mod/book/tool/print/index.php?id=15148&chapterid=2604> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

40. Юрьева, Т. В. Управление проектами и приоритетными программами [Текст] / Т. В. Юрьева // Экономический анализ : теория и практика. – 2013. – № 36. – С. 23 – 29

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

Приложение 1  
Поле настольной игры “Project Game”



## Правила настольной игры “Project Game”

## Правила Игры

Легко ли в настоящее время управлять проектом? Раскройте перед собой красочное поле игры Project Game которая позволит вам почувствовать себя роли руководителя проекта. Главной целью которого является постройка инновационного аквапарка. Для этого вам потребуется определенное количество ресурсов, времени, и кадров.

Цель игры – собрать все необходимые карточки для окончания игры, а именно:

- **Ресурсы** – Воздухоочистка Вентиляция Кондиционеры  
Отопление Энергосбережение Насосы  
Сумма карт=19 Радиаторы Трубы Мебель Каминны  
Фонтаны Бассейны Баня Сауны  
Солярии Водочистка Водоснабжение  
Канализация Газоснабжение

- **Кадры** – Производственный отдел – прораб монтажник  
Сумма карт=23 снабженец электрик  
плотник маляр  
кровельщик каменщик  
штукатур сварщик водитель

- Административный отдел – Директор  
Гл. Бухгалтер инженер  
технолог сметчик  
начальник участка архитектор  
дизайнер нач. ком. отдела  
зав. складом уборщица  
нач. произв. отдела

- **Сроки** – 730 дней

## Цены аукциона настольной игры



## Пояснение уникальных карточек игры

В игре может участвовать от 2-х до 4-х игроков (команд). Игровое поле – квадрат. Движение по полю осуществляется от угловой клетки СТАРТ по часовой стрелке.

По периметру игрового поля располагаются 4 цветных линии, цвет которых присваивается игроку в начале игры, для контроля ответа на индивидуальный вопрос при попадании в вопросительную ячейку

Каждый ход игроки бросают кубики и передвигают свои фишки на число клеток, соответствующее количеству выпавших очков.

### Уникальные клетки

 Если фишка игрока попадает на клетку вопроса, игроку предоставляется шанс отетить и получить бонус. Регулирующим ответ игрока является тот игрок на чьей стороне сам знак (определяется по цвету)  
Если игрок попал на данный знак своего же цвета ничего не происходит

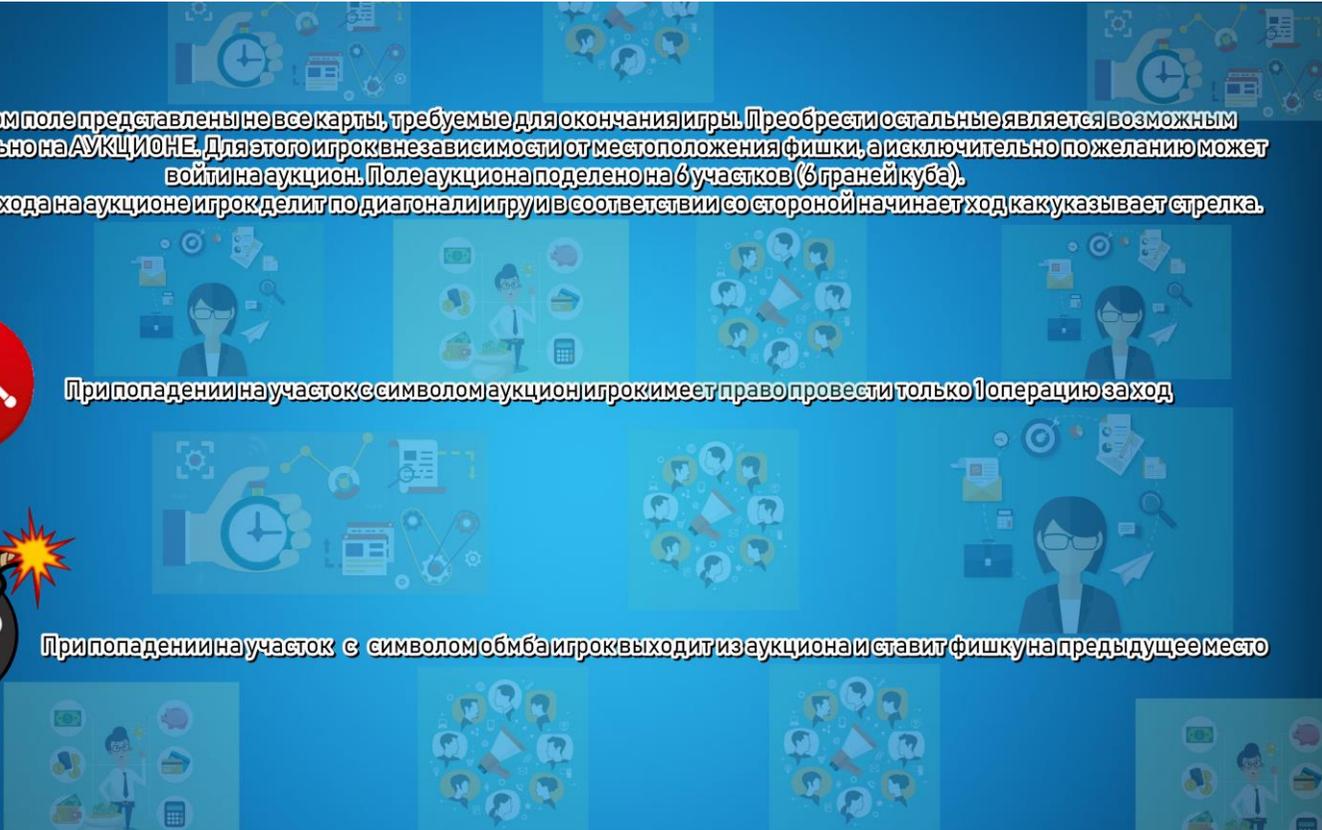
 Если фишка игрока попадает на клетку заморозка проекта, игроку предстоит пропустить 1 ход

 Если фишка игрока попадает на клетку сокровищница, игроку предоставляется возможность испытать удачу, бросив еще раз кубик и получив награду в соответствии с комбинацией на кубике

## Приложение 5

## Дополнение к правилам настольной игры

На игровом поле представлены не все карты, требуемые для окончания игры. Преобрести остальные является возможным исключительно на АУКЦИОНЕ. Для этого игрок независимо от местоположения фишки, а исключительно по желанию может войти на аукцион. Поле аукциона поделено на 6 участков (6 граней куба).  
Для начала хода на аукционе игрок делит по диагонали игру и в соответствии со стороной начинает ход как указывает стрелка.



 При попадении на участок с символом аукциона игрок имеет право провести только 1 операцию за ход

 При попадении на участок с символом бомбы игрок выходит из аукциона и ставит фишку на предыдущее место

## Приложение 6

## Конечный вид игровой валюты



Приложение 7  
Карточки кадров



Приложение 8

Вид карточек срока



## Приложение 9

## Вид карточек ресурсов



