КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

**ОТЧЕТ**

об оказанных услугах

согласно Договору возмездного оказания услуг

**№{{ Номер\_договора }} от «{{ Число\_подписания\_договора }}» {{ Месяц\_подписания\_договора }} 2022 г.**

**Организация и проведение мероприятия {{ Дата\_проведения }}:**

1 (одной) деловой игры «Построй компанию. Продай компанию»,

нацеленной на развитие компетенций серийного технологического предпринимательства и диагностику участников игры на предпринимательские компетенции.

|  |  |
| --- | --- |
| {{ Должность\_подписывающего }}  {{ Краткое\_название\_заказчика }} | Генеральный директор ООО «ТЕН.Эдьюкейшн» |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / {{ ФИО\_подписывающего }}  М. П. | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / Богдашев А.А.  М. П. |

г. Москва, г. Троицк

2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЁТА

[1. СОДЕРЖАНИЕ ОКАЗАННЫХ УСЛУГ 2](#_Toc114068823)

[2. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОКАЗАННЫХ УСЛУГ 4](#_Toc114068824)

[3. СПИСОК УЧАСТНИКОВ МЕРОПРИЯТИЯ 6](#_Toc114068825)

[4. ДИАГНОСТИКА УЧАСТНИКОВ 7](#_Toc114068826)

[4.1 Общее заключение асессора 7](#_Toc114068827)

[4.2 Первый эшелон участников мероприятия – деловой игры 8](#_Toc114068828)

[4.3 Второй эшелон участников мероприятия – деловой игры 9](#_Toc114068829)

[4.4 Третий эшелон участников мероприятия – деловой игры 11](#_Toc114068830)

[Приложение №1 к Отчету о проведении мероприятия – деловой игры 13](#_Toc114068831)

[1. ТЕХНОЛОГИЯ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ 13](#_Toc114068832)

[2. МОДЕЛЬ ИГРЫ 18](#_Toc114068833)

[3. ПРОФИЛЬ УЧАСТНИКА 24](#_Toc114068834)

[4. ПОДРОБНЕЕ О ДЕСТРУКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЯХ ИГРОКОВ 27](#_Toc114068835)

[5. ТАБЛИЦА: РЕКОМЕНДАЦИИ ОБ ИНСТРМЕНТАХ КОМПЕНСАЦИИ ДЕФИЦИТА КОМПЕТЕНЦИЙ 29](#_Toc114068836)

## СОДЕРЖАНИЕ ОКАЗАННЫХ УСЛУГ

Данный отчет содержит описание услуг, оказанных ООО «ТЕН.Эдьюкейшн» в рамках договора №{{ Номер\_договора }} от «{{ Число\_подписания\_договора }}» {{ Месяц\_подписания\_договора }} 2022 г., заключённого c {{ Договор\_заключён\_с\_ }}, по организации и проведению мероприятия – 1 (одной) деловой игры «Построй компанию. Продай компанию», нацеленной на развитие компетенций серийного технологического предпринимательства и диагностику участников игры на предпринимательские компетенции.

**В ходе реализации Договора были оказаны услуги на сумму в размере:**

{{ Полная\_стоимость\_услуг }} ({{ Полная\_стоимость\_услуг\_словами }}) рублей 00 копеек.

НДС не облагается на основании п. 2 ст. 346.11 Налогового кодекса Российской Федерации (в связи с применением упрощенной системы налогообложения).

**Цель мероприятия:** развитие среди участников компетенций серийного технологического предпринимательства и диагностику участников игры на предпринимательские компетенции.

Формат оказания услуг: офлайн-мероприятие.

Сроки оказания услуг: {{ Дата\_проведения }} с {{ Время\_начала }} и до {{ Время\_окончания }} часов, по местному времени.

Место оказания услуг: {{ Адрес\_проведения }}

Участники мероприятия: **{{ players\_all }}** человек

Финалисты мероприятия: **{{ players\_last\_level\_active }}** человек[[1]](#footnote-1)

Первый эшелон[[2]](#footnote-2) финалистов: **{{ echelon\_1\_len }}** человек

Второй эшелон финалистов: **{{ echelon\_2\_len }}** человек

Третий эшелон финалистов: **{{ echelon\_3\_len }}** человек

## 2. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОКАЗАННЫХ УСЛУГ

Услуги по организации и проведению мероприятия: 1 (одной) деловой игры «Построй компанию. Продай компанию», нацеленной на развитие компетенций серийного технологического предпринимательства и диагностику участников игры на предпринимательские компетенции:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование Услуг** | **Статус** | **Описание отчётной документации** |
| 1 | Проведение мероприятия в соответствии со сценарием деловой игры «Построй компанию. Продай компанию» | Выполнено | - Проведено мероприятие деловая игра «Построй Компанию / Продай Компанию». |
| 2 | Обеспечение реквизитом участников игры | Выполнено | - Предоставлен реквизит для проведения деловой игры.  Реквизит предоставлен в виде одной коробки габаритами 30х30х40 см и весом около 20 кг, содержащей материалы необходимые для проведения деловой игры. Коробка была доставлена курьером до адреса проведения мероприятия и передана Ответственному лицу Заказчика. |
| 3 | Предоставление участникам Игры временного доступа к веб-странице – интерфейсу ЭВМ: Компьютерно-информационной аналитической программы «Рубка» для обеспечения функционирования онлайн-банка. | Выполнено | - Игрокам предоставлен доступ к серверам и базам данных компьютерно-информационной аналитической программы «Рубка». |
| 4 | Предоставление участникам на время Игры информационных материалов в электронном виде. | Выполнено | Участникам предоставлен доступ к следующим информационным материалам:   * Памятки игровых ролей и инструкции, доступные на персональных веб-страницах участников. * 1 презентация с аудиовставками, которая транслируется на экран.   Аналитическая диаграмма операций игроков на Уровне 1: **{{ map\_1 }}**  Аналитическая диаграмма операций игроков на Уровне 2: **{{ map\_2 }}**  Аналитическая диаграмма операций игроков на Уровне 3: **{{ map\_3 }}** |
| 5 | Аналитика результатов проведения мероприятия | Выполнено | Результаты анализа деятельности игроков представлены в пункте 4 настоящего отчёта «ДИАГНОСТИКА УЧАСТНИКОВ» |

## 3. СПИСОК УЧАСТНИКОВ МЕРОПРИЯТИЯ

Общий список участников приведен в виде ранжированного списка с распределением по результату участников к моменту завершения деловой игры. Согласно модели диагностики деловой игры, продемонстрировать высокие результаты и продемонстрировать компетенции, свойственные технологическим предпринимателям, могут как участники из верхней части ранжированного списка (высокий финансовый результат – более 100 талеров), так и из нижней части ранжированного списка (крайне низкий результат – ноль талеров или отрицательный финансовый результат).

Данная таблица содержит список участников, прошедших регистрацию и приступивших к прохождению деловой игры.

Статус «Финалист», означает, что участник завершил деловую игру, активно работая до самого конца. Статус «Выбывший», означает, что участник приступил к работе в деловой игре, однако не дошёл до конца, выбыв из тренажёра по той или иной причине.

Всего участие в мероприятии приняло участие **{{ players\_all }}** человек:

{% colspan col\_labels\_final|count %}

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| {%tc for col in col\_labels\_final %} | | **{{ col }}** | {%tc endfor %} |
| **{%tr for item in table\_final %}** | | | |
| **{{ item[0] }}** | {%tc for i in item[1:] %} | {{ i }} | {%tc endfor %} |
| **{%tr endfor %}** | | | |

## 4. ДИАГНОСТИКА УЧАСТНИКОВ

В данном разделе настоящего Отчета содержится общий отчет о проведении мероприятия.

**Общий уровень предпринимательской активности:** \*характеристика уровня предпринимательской активности на игре\*. Процент участников, которые приняли в рамках деловой игры решение стать предпринимателями и совершили в этой роли экономические действия – **~** **{{ top\_players\_part }}%**. Это \*характеристика уровня предпринимательской активности на игре\*уровень предпринимательской мотивации[[3]](#footnote-3) по не специализированным на предпринимательстве аудиториям мероприятия – деловой игры в России.

За полный срок проведения – к моменту завершения деловой игры:

Количество деловых транзакций: **{{ trans\_right }}**

Количество открытых / закрытых / проданных компаний: **{{ comps }} / {{ comp\_closed }} / {{ comp\_sold }}**

Количество участников в роли предпринимателя / инженера: **{{ ent\_active }} / {{ eng\_active }}**

Количество сделок между компаниями: **{{ trans\_deal }}**

Инвестиции были взяты следующим числом компаний: **{{ comp\_invested }}**

### 4.1 Общее заключение асессора

1. Группа участников мероприятия – деловой игры продемонстрировала общую склонность к предпринимательской модели построения коммуникации, договорных отношений и деловых связей, вместо административно-управленческой модели. Это выражалось в общей реакции группы на проблематизацию, вызванную исчезновением крупного заказчика в рамках сюжета деловой игры: в отсутствии внешнего заказа функция построения архитектуры разделения труда распределилась между участниками: на проблематизирующем уровне было совершено **{{ trans\_deal\_2 }}**

экономических сделок с участием компаний.

2. Повышение производительности труда достигалось участниками исключительно за счет углубления системы разделения труда, а не за счет применения технологических решений. Участники с существенным преимуществом реализовали шансы на следующие деловые действия: разделение производственного процесса на более устойчивые и самостоятельные модули, поиск и создание спроса на деятельность компаний подрядчиков ряда соответствующих услуг и поставщиков комплектующих. Это может говорить о потребности в организации дополнительной рефлексии (например, путем проведения семинарских занятий) на темы: «кандидатные технологии», «гипотеза о продукте или гипотеза о бизнесе», «сценарий употребления продукта или коммерциализация научной разработки».

3. Группа участников мероприятия – деловой игры продемонстрировала высокий уровень вовлеченности в тему технологического предпринимательства. Это выражалось в высоком уровне информированности участников о некоторых понятиях предпринимательской экономики. А также в тенденции, в рамках которой участники по сюжету деловой игры открывали компании, преимущественно направленные на продажу продуктов или оказание услуг другим компаниям. Участниками не было открыто компаний, направленных на реализацию инженерного капитала (сумма на счетах инженеров составила 2012 талеров к моменту завершения деловой игры): в целом, группа участников полностью отдала предпочтение шансам открыть компании и встать в цепочки разделения труда, вместо создания маржинальных предприятий в нетехнологических направлениях: сувенирная продукция, украшения, развлечения.

4. В группе участников мероприятия – деловой игры наблюдается высокая информированность о принципах проектного подхода к деятельности и высокая точность соблюдения технических требований при выполнении работ.

Общие рекомендации по работе с аудиторией мероприятия – деловой игры, нацеленной на постановку и развитие общего уровня компетенций, свойственных технологическим предпринимателям:

* Организовать знакомство с экономикой реально действующих технологических компаний.
* Провести просветительские кампании о современном технологическом предпринимательстве, в том числе, о функциях разных позиций в экономике: ученый, инженер, предприниматель, инвестор, менеджер, крупные корпорации, институты развития и другие. Отсутствие у молодежи такого рода «ролевой карты» задерживает вход в реальную экономику и часто приводит к фатальным ошибкам на старте проектов.
* Развить меры поддержки деловых проб участников в качестве предпринимателей.

Финалисты мероприятия (участники, прошедшие через все этапы деловой игры) разделены на три группы (эшелона) – в соответствии с тем, как именно участники смогли проявить те или иные компетенции, свойственные технологическим предпринимателям. В соответствии с моделью диагностики деловой игры, при асcесcменте участников и соответствующем разделении участников на эшелоны, учитывается не только финансовый результат участников, но и такие показатели, как плотность деловых связей, количество и качество экономический действий, эффективность проданной компании, некоторые элементы самоорганизации участников, в том числе количество и качество обращений к диспетчеру деловой игры (внутриигровая позиция, занимаемая одним из асессоров), и другое.

### 4.2 Первый эшелон участников мероприятия – деловой игры

Данный эшелон содержит список участников, показавших необходимый и достаточный уровень предпринимательских компетенций, согласно модели диагностики.

В данном эшелоне содержатся участники, которые продемонстрировали полный или преимущественно полный профиль компетенций, свойственных технологическим предпринимателям. Это участники, способные к предпринимательскому типу действия, потенциально годные к тому, чтобы занять одну из деятельных и ответственных позиций в инновационной экономике. Участникам первого эшелона возможно доверять инвестиционные проекты, включающие в себя последовательную и точную с инвестиционным капиталом. Основные качества: настойчивость, про-активность в деятельности, обладание экономическим здравым смыслом, резильентность.

Данные участники рекомендуются к включению в предпринимательские проекты на лидерских позициях. Следует рассмотреть такие позиции и проекты, как: новые пилотные направления в бизнесе (руководитель проекта), спин-оф-проекты, стартапы стартап-студий и венчур-билдеров (включая проекты университетских стартап-студий), проектные и руководящие позиции в администрациях инновационных структур университетов и корпораций (бизнес-инкубаторы, акселераторы, технопарки), проекты предпринимательских практик (таких, как «Стартап-Диплом» и других). Кроме этого, участники первого эшелона имеют потенциал к самостоятельному и независимому переходу в предпринимательскую позицию: склонны к открытию собственного бизнеса.

В первый эшелон вошло **{{ echelon\_1\_len }}** участников:

{% colspan col\_labels\_final|count %}

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| {%tc for col in col\_labels\_final %} | | **{{ col }}** | {%tc endfor %} |
| **{%tr for item in table\_1 %}** | | | |
| **{{ item[0] }}** | {%tc for i in item[1:] %} | {{ i }} | {%tc endfor %} |
| **{%tr endfor %}** | | | |

Далее приведены персональные профили участников, вошедших в первый эшелон:

{% for item in echelon\_1 %}

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Данные** | | **Граф деловых связей игрока** | | | |
| {{ item.rating }} | {{ item.name }} | | {{ item.map }} | | | |
| {{ item.col\_1 }} | {{ item.col\_2 }} |
| **Роль** | {{ item.role }} |
| **Результат** | {{ item.status }} |
| **Личный счет,**  **талеров** | {{ item.score }} |
| **Экономические действия, шт** | {{ item.transactions }} |
| **Дата диагностики** | {{ item.date }} |
| **Профиль компетенций** | | | | **Ключевые деловые действия в деловой игре** | |
| {{ item.pizza }} | | | | 1 | {{ item.k1 }} |
| 2 | {{ item.k2 }} |
| 3 | {{ item.k3 }} |
| 4 | {{ item.k4 }} |
| 5 | {{ item.k5 }} |
| **Заключение асессора** | | | | | |
| {{ item.comment }}  **Участник пригоден к тому, чтобы занимать лидерские позиции в предпринимательских проектах.**  {{ item.recomm }} | | | | | |
| **E-mail** | | | | **Моб. телефон** | | |
| {{ item.email }} | | | | {{ item.phone }} | | |

{% endfor %}

### 4.3 Второй эшелон участников мероприятия – деловой игры

В данном эшелоне содержатся участники, которые продемонстрировали высокий уровень по некоторым компетенциям, но тем не менее, показали существенный дефицит по одной или двум компетенциям из пяти. Тем не менее, участники второго эшелона не имеют существенных прецедентов и показателей по трем анти-компетенциям и потенциально годны к тому, чтобы перейти в первый эшелон.

В связи с тем, что данные участники по той или иной причине продемонстрировали низкий уровень по некоторым компетенциям, рекомендовано:

1. Включать участников в предпринимательские проекты в роли вторых лиц. Для каждого из участников второго эшелона в проекте необходимо наличие старшего партнера – опытного предпринимателя – в совместной деятельности с которым участник сможет перенять и восстановить недостающие нормы ведения технологического бизнеса.

2. Продолжить инвестиции в постановку и компенсацию или развитие компетенций данных участников. См. раздел №5 документа «О методе проведения диагностики и анализа профилей участников» (Приложение №1). В данном разделе содержится таблица-справка с рекомендациями по типу образовательных продуктов, необходимых для постановки, компенсации или развития тех или иных компетенций, свойственных технологическим предпринимателям.

3. Вновь пропустить участников через мероприятие – деловую игру «Построй компанию. Продай компанию», или иной ассессмент-механизм, направленный на диагностику и построение профиля компетенций, свойственных технологическим предпринимателям. При демонстрации недостающих компетенций участники могут быть переведены в первый эшелон и рекомендованы к участию в предпринимательских проектах на лидерских позициях.

Во второй эшелон вошло **{{ echelon\_2\_len }}** участников:

{% colspan col\_labels\_final|count %}

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| {%tc for col in col\_labels\_final %} | | **{{ col }}** | {%tc endfor %} |
| **{%tr for item in table\_2 %}** | | | |
| **{{ item[0] }}** | {%tc for i in item[1:] %} | {{ i }} | {%tc endfor %} |
| **{%tr endfor %}** | | | |

Далее приведены персональные профили участников, вошедших во второй эшелон:

{% for item in echelon\_2 %}

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Данные** | | **Граф деловых связей игрока** | | |
| {{ item.rating }} | {{ item.name }} | | {{ item.map }} | | |
| {{ item.col\_1 }} | {{ item.col\_2 }} |
| **Роль** | {{ item.role }} |
| **Результат** | {{ item.status }} |
| **Личный счет,**  **талеров** | {{ item.score }} |
| **Экономические действия, шт** | {{ item.transactions }} |
| **Дата диагностики** | {{ item.date }} |
| **Профиль компетенций** | | | | **Краткое заключение асессора** |
| {{ item.pizza }} | | | | {{ item.comment }}  **Участник рекомендован к включению в предпринимательские проекты на вторых ролях или менеджерских позициях.** {{ item.recomm }} |
| **E-mail** | | | | **Моб. телефон** | |
| {{ item.email }} | | | | {{ item.phone }} | |

{% endfor %}

### 4.4 Третий эшелон участников мероприятия – деловой игры

В данном эшелоне содержатся участники, не проявившие существенного количества компетенций, свойственных технологическим предпринимателях. Тем не менее, эти участники успешно прошли все этапы деловой игры, глубоко погрузились в содержание своих ролей согласно сюжету деловой игры и прошли диагностику с зафиксированным результатом. Несмотря на то, что участники третьего эшелона как правило не пригодны к занятию лидерских позиций в предпринимательских проектах, данному типу участников свойственно эффективно выполнять задачи в рамках проектного подхода в качестве исполнителей.

Основные качества участников третьего эшелона: способность к работе в проектном походе, позиционность (умение занимать роль и применять ее свойства), высокая способность вовлекаться в содержание проектов, способность иметь яркий интерес к технологическому предмету, способность читать, понимать и принимать в работу техническое задание.

Рекомендуется включать участников третьего эшелона в широкий круг проектов организационно характера.

В третий эшелон вошло **{{ echelon\_3\_len }}** участников:

{% colspan col\_labels\_final|count %}

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| {%tc for col in col\_labels\_final %} | | **{{ col }}** | {%tc endfor %} |
| **{%tr for item in table\_3 %}** | | | |
| **{{ item[0] }}** | {%tc for i in item[1:] %} | {{ i }} | {%tc endfor %} |
| **{%tr endfor %}** | | | |

Далее представлены персональные профили участников, вошедших в третий эшелон:

{% for item in echelon\_3 %}

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Данные** | | **Граф деловых связей игрока** | |
| {{ item.rating }} | {{ item.name }} | | {{ item.map }} | |
| {{ item.col\_1 }} | {{ item.col\_2 }} |
| **Роль** | {{ item.role }} |
| **Результат** | {{ item.status }} |
| **Личный счет,**  **талеров** | {{ item.score }} |
| **Экономические действия, шт** | {{ item.transactions }} |
| **Дата диагностики** | {{ item.date }} |
| **E-mail** | | | | **Моб. телефон** |
| {{ item.email }} | | | | {{ item.phone }} |

{% endfor %}

Для {{ Краткое\_название\_заказчика }}

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_ 2022 г.

Договор №{{ Номер\_договора }}   
от «**{{ Число\_подписания\_договора }}**» **{{ Месяц\_подписания\_договора }}** 2022 г.

## Приложение №1 к Отчету о проведении мероприятия – деловой игры

«Построй компанию / Продай компанию».

О методе проведения диагностики и анализа профилей участников.

## 1. ТЕХНОЛОГИЯ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

Деловая игра (далее – игра) – это способ решить ряд вопросов про технологическое предпринимательство, которые не решаются в лекционно-семинарском и теоретическом формате. В том числе, продиагностировать способности участников к предпринимательству, обучить их «на деле» принципам и приемам строительства новых технологических компаний, дать представление о механизмах современной экономики. На «безопасном» материале разыгрывается логика реальных отношений между различными участниками новых индустрий - *инженерами, предпринимателями, экспертами, институтами развития, частными инвесторами, технологическими корпорациями* и т.д. Участники деловой игры (далее – игроки) за день успевают совершить ошибки и увидеть их последствия, чтобы избежать их в реальной жизни.

Сценарий игры построен на базе технологии серийного технологического предпринимательства, переведенной в упрощенный, но за счет этого понятный, алгоритм, повторяющий логику становления инновационной деятельности. Игра проходила как формирование в аудитории экономики новой технологической индустрии. Формирование шло по 3-м уровням, сюжет и сценарий которых соотносятся с реальностью формирования индустрий и с историческими этапами развития предпринимательства.

Введение к игре: «Строительство компаний как бизнес и роль игры в формировании этой профессии». Краткий рассказ о появлении нового типа инновационного продукта – технологический бизнес, годный к продаже. Основные покупатели – крупные корпорации, для которых такая покупка является существенной экономией времени и ресурсов. Соответственно, появляется новая профессия –строитель бизнесов.

**Уровень 1 «Учреждение компаний и изготовление ими продуктов, готовых к производству. Квалификация компаний в качестве поставщиков»**

Уровень имитирует первое столкновение с технологией – *воспроизводимым и встраиваемым в технологические цепочки продуктом*. С точки зрения инженерной работы, на этом такте разыгрывается типичная для инженеров в реальности ситуация, когда проект установки оказывается не воспроизводимым, не стандартизуемым и даже не отделимым от ее изобретателя. Переход от решения технической задачи к созданию серии воспроизводимых продуктов оказываются качественным скачком, который редко преодолевают изобретатели в реальности. Обычно это требует переработки изобретения, многие *инженеры* воспринимают эту здравую необходимость как свою неудачу также, как и в реальной жизни.

Индустрия на площадке к началу игры находится в достаточно развитом состоянии. Корпорация готова купить произведенную продукцию. Однако с инженерами контракт не возможен ни в игре, ни в жизни. Этот уровень имитирует переход от построения инженерных решений (технологий) к построению бизнеса, как к воспроизводимой деятельности.

С точки зрения бизнеса, уровень имитирует начало конструирования компаний.

Становится известна информация о продвижении других корпораций в той же индустрии, сообщается о том, что уже сделаны покупки стартапов в индустрии на других площадках (вне данного пространства игры). Появление рынка стартапов означает для игроков появление места для *предпринимателя. Корпорация* готова выбрать партнеров среди стартапов и закупить у них продукцию.Объявляются жесткие критерии того, что считается компанией, готовой к контрактации.

Участники игры самостоятельно принимают решение о том, кто из них будет *предпринимателем*, и им приходится отвечать себе на вопрос – чем бизнес (компания, фирма) отличается от собственно технического решения? Чем компания отличается от группы инженеров? В реальной жизни выходцы из университетов и из НИИ часто не в состоянии ответить себе на этот вопрос. Предприниматель инвестирует в построение деятельности компании свои деньги: нанимает инженеров, закупает материалы и т.п.

|  |
| --- |
| *Диагностика*: конструирование компаний, конструктивное влияние на партнеров, скрининг шансов.  Смена позиции и способность принять нормы новой роли. Строительство компании как конструкции, правильный подбор конструктивных элементов – сотрудники, деньги, материалы и др.  *Освоение:* принципы различия двух разноприродных сущностей – юридического лица (компании, фирмы) и физического лица, навыки проведения границ бизнеса, приемы трезвой оценки необходимости и достаточности включения людей в деятельность, понятие предпринимателя как создателя места для деятельности, которой еще нет, различение позиций инженера и предпринимателя. |

**Уровень 2 «Разворачивание компаниями серийного производства продуктов. Профессиональные инвестиции в компании»**

На этом уровне все стартапы попадают в одну из типичных ситуаций – исчезает крупный заказчик с готовым заказом на технологические продукты. Рынок переживает кризис и переопределение. Все игроки стоят перед выбором – как строить экономическую деятельность в отсутствии четких требований к продукции и в отсутствии явного заказчика на нее.

Уровень имитирует появление разделения труда в индустрии. Это момент, когда у части игроков может появиться видение разделения труда на площадке и, тем самым, самостоятельное формирование рынка. Вливание денег в экономику идет, игрокам остается только разделить между собой труд и построить то, чего еще не было – новые деятельности.

Требования *инвест-менеджеров* направляют *предпринимателей* в сторону узкой специализации компании и формирования цепочки скооперированных специализированных бизнесов. Компания в представлении покупателя бизнеса – это *пучок кооперативных связей*, обеспечивающих воспроизводство деятельности.  У *предпринимателей* в ходе переговоров с инвест-менеджерами появляется понятие об инновационном бизнесе как о *воспроизводимой деловой кооперации*. В реальности любой предприниматель, попадающий в переговоры об инвестициях, очень быстро избавляется от иллюзий. В сценарий для роли *инвестора* специально занесены именно те вопросы в переговорах, которые резко выделяют бизнес-логику, отсеивая все несущественное. Те предприниматели, которые вступают в переговоры об инвестициях, вместе с деньгами получают знание о том, как строить компанию, годную к продаже. Инвестиции – это знание, и это экономия время предпринимателя. Они позволяют уложиться в короткий срок и не упустить шансы.   В реальной жизни один разговор с грамотным инвестором передает в сжатом виде колоссальный опыт и позволяет избежать многих ошибок.

На игровом плацдарме появляются разные участники разделения труда: «поставщики комплектующих», «разработчики улучшений технологии», «контрактные производства» и пр. Таким образом, за несколько часов имитируется зарождение простейшей системы разделения труда в новой индустрии. Необходимость продать компанию как воспроизводимую деятельность (а не только однажды сделанное техническое решение) заставляет участников перестать только конкурировать между собой и начать строить партнерские связи, которые обеспечивают устойчивость деятельности каждого и в целом рост деятельности на площадке. Выигрывает в игре тот, кто сумеет создать компанию, успешно выполняющую технические требования «индустрии», имеющую устойчивую кооперацию, рассчитанную себестоимость продукта, в которой учтены экономические показатели партнеров (чтобы не привести их к разорению и не подвести покупателя бизнеса).

|  |
| --- |
| *Диагностика*: переопределение и дисконтирование устаревших решений и взятие на себя риска поиска принципиально новых решений в новой ситуации, скрининг предпринимательских шансов, конструктивное давление на деловых партнеров к общей взаимовыгодной стратегии в экономике и к вступлению в разделение труда.  *Освоение:* приемы работы с «умными деньгами» - инвестиции, приемы проведения границ бизнеса как одного из необходимых условий вхождения в разделение труда. |

**Уровень 3 «Повышение компаниями производительности труда. Продажа компаний профессиональному покупателю»**

На рынке появляется заказ на продукцию со значительно усложненными требованиями со стороны **сценария употребления**. Это требует реорганизации всего производственного процесса.

Появляется роль профессионального покупателя компаний – совместная компания корпорации и Банка. Начинаются попытки продать компанию. Те предприниматели, которые вместе с деньгами смогли принять знания о бизнесе, транслируемые инвесторами, успешно продают компании.

После уровня на общем обсуждении («форум индустрии») видна логика правил, в том числе, логика алгоритма переговоров инвестора и предпринимателя. Проводится обсуждение результатов, в котором только с помощью выспрашивания фактов обнаруживаются все иллюзорные схемы, затеянные предпринимателями и не принятые покупателем компаний.

|  |
| --- |
| *Диагностика*: препарирование технологий под усложнившиеся требования рынка, переопределение и дисконтирование своих устаревших решений, изменение конструкции компании и стратегических договоренностей в новых экономических условиях.  *Освоение:* приемы работы с «умными деньгами» как с новым знанием, приемы проведения границ бизнеса, приемы жестких деловых переговоров, понятие компании (деятельности) как отчуждаемой от ее создателя. |

**Конец Игры**

Заключительное слово от организаторов: типичные ошибки, которые одинаковы в игре и реальном предпринимательстве в сфере высоких технологий.

Особенность игры состоит в том, что сюжет каждого уровня, способы оценки результатов, правила инвестирования и покупки бизнесов – это сжатый опыт предпринимательства.  Максимальное приближение игры к бизнес-реальности достигается не только жесткой логикой уровней, полностью соответствующей истории становления высокотехнологичной новой индустрии, но и стилистикой проведения игры, отличной от уже привычных многим игрокам проектных сессий. В игре отсутствует модератор, как и в жизни, отсутствует функция «демиурга», который говорит, как правильно, или организует рефлексию действий игроков.  С этим сталкивается предприниматель в жизни: *жесткие требования и вполне четкие интересы со стороны ключевых позиций в индустрии и полная свобода интерпретации и принятия решений со стороны предпринимателей*. Информации и денег на площадке игры по сценарию заложено всегда с избытком. Те, кто готов ориентироваться самостоятельно, могут этими ресурсами воспользоваться и выйти на очень весомые финансовые показатели. Бóльшая часть правил игры зашита в интерфейс онлайн-банка Игры.

**2. МОДЕЛЬ ИГРЫ**

За три уровня игры игроки проходят через картины мира, характерные для тех, кто стремится попасть в инновационную экономику. Внимательный игрок имеет возможность отрефлексировать свое участие и степень приверженность: от самых простых и наивных до глубокого понимания сущности экономических отношений в технологическом бизнесе. Успешные игроки вслед за разворачиванием сценария легко переходят в более сложные отношения, а неуспешные застревают на наивном понимании сути инноваций как чисто изобретательской инженерной активности.

**«Мир беспечных и изобретателей» (1 уровень)**

  Большинство его жителей дружно трудятся. Вопрос «зачем я делаю что-то?» не стоит — он замещён интересом и любопытством. Принимают решения коллективно, считая это «настоящей свободой и равенством».  Существуют за пределами экономических отношений. Считают, что «по большому счету» время и ресурсы – бесконечны. Разделение труда отсутствует.

|  |  |
| --- | --- |
| *Действия успешные* | *Действия экономически не рациональные* |
| Брал инструменты в аренду | Работали без средств производства. |
| Получил деньги за грант в соответствии с вкладом участников. | Весь грант распределен на большую группу понемногу (тонким слоем) или наоборот, записан на одного человека — «держателя денег в артели» или, возможно, на захватчика ресурса.  Грант не заметили или не сумели организовать его распределение. |

**«Мир конструкторских бюро» (1 уровень)**

  Его населяют инженеры, обладающие базовой компетенцией — умением читать и понимать ТЗ. Их цель — результат в ситуации ограниченного времени. Поэтому на первый план выходит дисциплинированность.  При этом, зачастую их разработки невозможно повторить и превратить в продукт. Участвуют в экономических отношениях опосредованно — через конкурсы и зарплаты от реальных игроков индустрий.

|  |  |
| --- | --- |
| *Основные успешные действия* | *Основные экономически нерациональные действия* |
| Брал инструменты в аренду | Работали без средств производства. |
| Получил приз за конкурс. | Весь приз распределен на большую группу понемногу (тонким слоем) или, наоборот, записан на одного человека — «держателя денег в артели». |

**«Мир гаражных стартаперов» (1 уровень)**

Все его жильцы — новички в бизнесе, впервые сталкивающиеся с экономикой: себестоимостью и продуктивностью. Для преодоления страха и переживаний большинство гоняет мяч кучей. Численность жильцов постоянно пополняется за счёт популяризации геройских предпринимательских историй. Существенная часть жильцов осуществляют мнимое действие — *«wantepreneurship»*. Компании, ищущие поставщиков, с рисками продираются через искажения мотиваций и экономики молодых стартапов.

|  |  |
| --- | --- |
| *Основные успешные действия* | *Основные экономически нерациональные действия* |
| Вышел в предприниматели и продолжил игру. | Вышел в предприниматели и выпал из игры, не справившись со сложностью роли и не сумев вернуться в роль инженера. |
| Учредил фирму с одним учредителем — это достаточный набор для успеха в сценарии, экономический здравый смысл и разделение позиций инженера и предпринимателя. | Учредил фирму со многими соучредителями и не учел их работу в себестоимости — нарушение экономического здравого смысла и смешение позиций инженера и предпринимателя, ведущее к конфликту интересов. |
| Занес личные деньги на счет компании в размере не больше, чем требуется для успеха. | Не заносил деньги на счет компании, не инвестировал сам.  Занес на счет компании нерационально большую сумму денег («про запас»). |
| Купил инструменты или материалы, совершил сделки, нанял инженеров не более двух — построение воспроизводимой деятельности. | Не нанял инженера — гаражный стартап. Не использовал в работе средства производства и кооперацию с другими фирмами для построения воспроизводимой деятельности |
| Продал продукцию своей компании крупному заказчику | Не смог выйти на продаваемый продукт и\или не смог обеспечить адекватную себестоимость |
| Для роли инженер: нанялся инженером. | Для роли инженера: не нанят, либо не нужен никому, либо не сумел проследить оформление своего устройства на работу |
| При слишком большом количестве предпринимателей и недостатке инженеров вышел из предпринимателей в инженеры и успешно нанялся на работу | При слишком большом количестве предпринимателей и недостатке инженеров не вышел из роли предпринимателя, но и не смог нанять инженеров и построить работу |
| При слишком большом количестве инженеров и недостатке предпринимателей вышел из инженеров в предприниматели, создал рабочие места. | При слишком большом количестве инженеров и недостатке предпринимателей остался инженером и не смог найти работу |

**«Мир ресурсных предпринимателей» (2 уровень)**

  Возникает как реакция на изменения «рынка» - повышаются требования и к технологиям и к устойчивости компаний, которые хотят войти в партнерство с крупными игроками. При этом в ответ на разрушение уже сложившихся на первых уровнях цепочек кооперации, часть игроков (как и в реальной жизни) уходит в торговый тип предпринимательства: перепродажи, распродажа приватизированного. Это не позволяет войти в разделение труда и технологическое предпринимательство.  На этом уровне появляется специфический труд предпринимателя — они ищет ответ на вопрос «Что следует делать?». Поэтому те, кто занял позицию предпринимателя перестают создавать прежние инженерные конструкции и начинают договариваться с другими предпринимателями о партнерстве и формировании рынка друг для друга и для других компаний. Это видно по началу сделок между компаниями на карте индустрии. Те, кто сменил позицию с технологического предпринимателя на ресурсного и перестал пробовать выпускать и продавать технологический продукт, демонстрируют этими действиями большую приверженность ресурсному типу предпринимательства.

|  |  |
| --- | --- |
| *Основные успешные действия* | *Основные экономически нерациональные действия* |
| Продолжал действовать | Прекратил действия в ситуации усложнившегося. |
| Учредил (или продолжил работу) фирму с одним учредителем и одним инженером | Учредил (продолжил работу) фирму со многими соучредителями, смешал позиции инженера и предпринимателя. |
| Взял инвестиции – конструирование компании | Не взял инвестиции |
| Нанял инженера — конструирование компании | Не нанял инженера |
| Купил инструменты или материалы, совершил сделки – конструирование компании | Не нанял инженера — гаражный стартап. Не использовал средства производства и кооперацию с другими фирмами для построения воспроизводимой деятельности |
| Совершал сделки по покупке и продаже — сумел построить элементы цепочки кооперации – внимание к шансам | Только покупал — не смог войти в кооперацию |
| Связан в кооперации с разными партнёрами — попытка построения устойчивой деятельности | Покупал и продавал с одним и тем же партнером — экономически не эффективное действие. |
| Открыл несколько фирм и наладил между ними разделение труда — каждая фирма работала не себе в убыток, вошел в разделение труда. | Открыл несколько фирм и наладил между ними разделение труда так, что, как минимум, одна из фирм работала себе в убыток, а остальные выглядели привлекательно — формирование центра затрат и обман потенциального покупателя компаний. |
| Для роли инженера: нанялся инженером | Для роли инженера: не нанят |
| При слишком большом количестве предпринимателей и недостатке инженеров вышел из предпринимателей в инженеры и успешно нанялся на работу | При слишком большом количестве предпринимателей и недостатке инженеров не вышел из роли предпринимателя, но и не смог нанять инженеров |
| При слишком большом количестве инженеров и недостатке предпринимателей вышел из инженеров в предприниматели, создал рабочие места и успешно прошел квалификацию | При слишком большом количестве инженеров и недостатке предпринимателей остался инженером и не смог найти работу |

**«Мир технологических предпринимателей» (3 уровень)**

  Продуктом предпринимателя является компания, а не инженерное изобретение и не прибыль. Компания — это робот, производящий и продающий продукцию с определенной себестоимостью. Внутрь этого робота вмонтированы все необходимые элементы: труд инженеров, технологии, контракты с поставщиками и т.д.  Поэтому, в отличие от людей и технологий, компания всегда имеет стоимость — положительную или отрицательную, а, значит, является предметом инвестиций или покупки. Продаются только такие — оторванные от своих основателей — беспилотные компании. Покупатель платит предпринимателю за труд и время, затраченное им на построение беспилотной компании.

  Предприниматель тратит все свое время на специфическую работу — поиск ответа на вопрос, что следует делать самому, а что оставить как место работы для других предпринимателей, которые вместе образуют разделение труда и тем самым рынок. Помимо этого, остается необходимость все более точно разбираться с техническим предметом отрасли и выпускать адекватные удовлетворяющие высоким требованиям продукты – это необходимое условие для технологического предпринимателя.

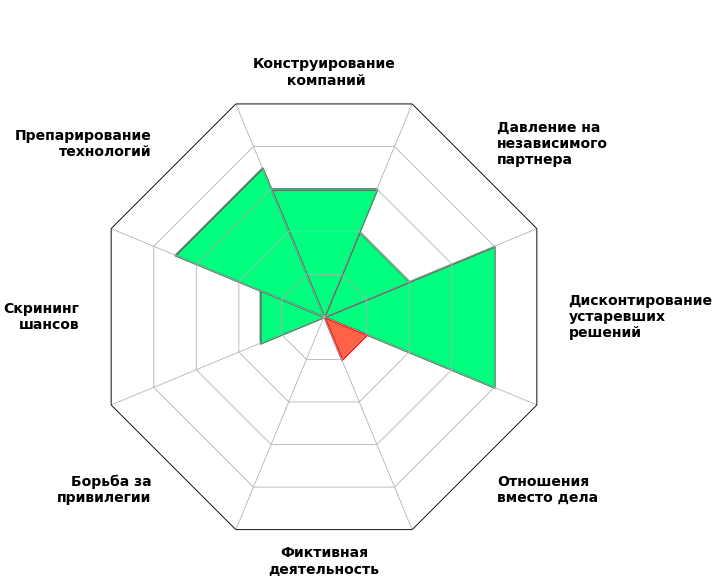
После продажи компании (в случае ее нормальной работы после продажи) предприниматель принимает решение – сохранить позицию или перейти в менеджмент. Это видно по действиям в базе данных – принято ли обязательно делающееся предложение о найме на работу в качестве управляющего.

|  |  |
| --- | --- |
| *Основные успешные действия* | *Основные экономически не рациональные действия* |
| Продолжал действовать | Прекратил действия в ситуации отсутствия ясного рынка. |
| Учредил (или продолжил работу) фирму с одним учредителем и одним инженером | Учредил (продолжил работу) фирму со многими соучредителями |
| Взял инвестиции | Не взял инвестиции |
| Продал компанию | - |
| Нанял инженера — построение воспроизводимой деятельности | Не нанял инженера |
| Купил инструменты или материалы, совершил сделки — построение воспроизводимой деятельности | Не использовал средства производства и кооперацию с другими фирмами для построения воспроизводимой деятельности |
| Наладил сделки между компаниями в сфере технологий: продажа комплектующих, услуги | Совершал сделки перепродажи материалов или комплектующих, не нанял инженера — он не нужен в этой деятельности |
| Компания сумела продать продукт с усложненными требованиями крупному заказчику – углубление в технический предмет | Компания не продавала продукт, выполненный с повышением требований на техническое решение |
| Совершал сделки по покупке и продаже | Только покупал |
| Связан в кооперации с разными партнёрами | Покупал и продавал с одним и тем же партнером |
| Открыл несколько фирм и наладил между ними разделение труда — каждая фирма работала не себе в убыток | Открыл несколько фирм и наладил между ними разделение труда так, что, как минимум, одна из фирм работала себе в убыток, а остальные выглядели привлекательно — формирование центра затрат и обман потенциального покупателя компаний. |
| После продажи компании на вырученные деньги открыл новую компанию – сохранение позиции технологического предпринимателя | После продажи компании принял предложение стать в ней управляющим – потеря позиции технологического предпринимателя. |
| После продажи компания совершала сделки далее | После продажи компания прекратила действия |
| Для роли инженер: нанялся инженером | Для роли инженер: не нанят |
| При слишком большом количестве предпринимателей и недостатке инженеров вышел из предпринимателей в инженеры и успешно нанялся на работу | При слишком большом количестве предпринимателей и недостатке инженеров не вышел из роли предпринимателя, но и не смог нанять инженеров |
| При слишком большом количестве инженеров и недостатке предпринимателей вышел из инженеров в предприниматели, создал рабочие места и успешно прошел квалификацию | При слишком большом количестве инженеров и недостатке предпринимателей остался инженером и не смог найти работу |
| После продажи компании продолжил действия в качестве предпринимателя или инженера | После продажи компании прекратил работу |

**3. ПРОФИЛЬ УЧАСТНИКА**

  Диагностика в рамках деловой игры «Построй компанию. Продай Компанию» выделяет 5 компетенций, наличие которых в их совокупности необходимы для успешного строительства технологической компании. Эти компетенции выявлены после сопоставления всех успешных треков в игре, в том числе тех, которые оставили опытные технологические предприниматели, проходившие игру. Каждая из указанных компетенций напрямую соотносится с действиями, которые совершил игрок на игре.

  Кроме этого, есть три анти-компетенции или три мотивации, которые дисквалифицируют игрока в качестве строителя технологического бизнеса, даже при наличии активных действий. Эти мотивации частично отслеживаются по структуре сделок компании, а частично по зафиксированной в игре записи коммуникации (чаты, реплики на «форуме индустрии», записи переговоров с инвесторами).



**1) Скрининг экономических (деятельностных) шансов*.***

  Непрекращающееся планирование места своего бизнеса в системах разделения труда при вероятных изменениях в индустрии. Эта группа компетенций позволяет предпринимателю держать навигационную карту его отрасли в динамическом состоянии и всегда иметь возможность сформировать новую бизнес-гипотезу, причем сделать это не в режиме реагирования, а на опережение. Предприниматель должен интересоваться, что происходит в окружающем его конкретном мире — это его возможность строить новые бизнесы и сохранить позицию предпринимателя, не переходя в другую профессию (управленца, консультанта, инженера).

**2) Препарирование технологических предметов в экономической рамке.**

  Строитель бизнеса смотрит на каждую отдельную технологию как на кандидата, способного или не способного повысить производительность труда (например, через существенное снижение себестоимости продукта). Для этого он максимально глубоко препарирует устройство предметов в конкретной технологической области, поскольку поверхностное отношение к технологиям ведет к фатальным экономическим ошибкам.  
 **3) Конструирование компаний (деятельности).**

  Если инженер создает работоспособную конструкцию из материалов, то предприниматель создает работоспособную конструкцию из наемных сотрудников, средств производства, материальных ресурсов, контрактов с поставщиками, инвестиций и других «конструктивных элементов». Компания конструируется как отчуждаемая от ее создателя: это означает, что сам предприниматель должен вовремя заменить свою деятельность в компании другими конструктивными элементами (под данным Global Startup Studio Network).

**4) Давление на независимого партнера*.***

Любая технологическая компания для своего успеха должна суметь не только организовать работу нанятых людей и подрядчиков, но и «заставить» другие самостоятельные и независимые компании выполнять нужную ей работу, совершать усилия в нужном ей направлении. Предприниматель не может взаимодействовать с другими компаниями как с нанятыми лицами. Договариваясь о совместных действиях, стыкуя время и цены, он вынужден осуществлять конструктивное давление на внешних партнеров, снижающее риск неисполнения договоренностей. Не следует редуцировать эту компетенцию до манипуляции или умения убеждать. Именно поэтому проверять коммуникативные компетенции вне плоскости построения дела бессмысленно — для технологического предпринимателя они имеют смысл как компетенции только в структуре действия по построению конкретного бизнеса. Речь идет о специальной работе, суть которой в постоянном возвращении целевой объективности внутрь коммуникации между двумя независимыми предпринимателями.

**5) Дисконтирование собственных устаревших решений.**

  Необходимость этой компетенции вызвана фундаментальной изменчивостью экономического пространства, происходящей из его позиционного устройства. Если в схему действий строителя бизнеса не включено снижение (вплоть до нуля) статуса принятых ранее им самим решений, его новые действия становятся неизбежными заложниками предыдущих. Речь идет о своего рода интеллектуальном смирении, позволяющем предпринимателю самостоятельно устанавливать меру влияния старого на новое.

**4. ПОДРОБНЕЕ О ДЕСТРУКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЯХ ИГРОКОВ**

  Архитектура и сюжет игры «Построй компанию. Продай компанию» выстроены так, чтобы сфокусировать диагностику предпринимательских компетенций только на тех игроках, кто пробует в игре занять позицию строителя технологического бизнеса, и исключить из периметра содержательного анализа тех, кто двигается в других траекториях. Для этого в технологию игры введены три уровня предварительной диагностики.

  Первый (входной) уровень игры отделяет тех, кто не способен в ситуации неопределенности и многоканальности получения информации приступить к какому-либо действию. Такие игроки отказываются от начала работы под разными предлогами, например, ссылаясь на необходимость сначала больше узнать о правилах и проанализировать информацию из всех источников. Наиболее распространенный эффект в этой группе — это «ступор от не прекращаемого понимания при огромном количестве доступной информации и недостатке времени».  
*Отказ от работы под разными предлогами.* От более приличных («я – просто наблюдатель», «я - аналитик», «нужно время на обдумывание…», «надо сначала все понять и проанализировать», «меня никто не позвал в команду») до откровенно саботажных («технические требования не верные», «правила не правильные», «в жизни все не так», «мне это не интересно», «ведущие манипулируют», «все вокруг виноваты»  и т.п.) Иногда эта стратегия включается сразу, иногда раздражение нарастает только к последнему уровню игры.  Обычно около 30% участников уходят или просто бездельничают после вступительного слова про предпринимательство. Еще 20% перестают работать к концу 3 уровня.

Второй и третий уровни также позволяют выделить три типа непродуктивного поведения игроков:

* фиктивно-демонстративную «деятельность» (например, в форме создания ничем не занимающихся стартапов или проведения фейковых сделок);
* борьбу «за справедливость» или за привилегии (например, не сумев создать годный продукт, игроки предъявляют претензии другим игрокам или, чаще, организаторам);
* построение социально-тусовочных отношений под видом бизнеса (например, взятие в собственники стартапа всего состава пришедшей на игру социальной группы без какого-либо объективного анализа возможностей каждого в отдельности).

*Имитация.* *Фиктивная деятельность.* Изображение бурной деятельности, часто подсмотренной у других участников, без понимания сути. Такие игроки много активничают, как бы конструируют что-то в материале, пробуют построить бизнес (подсмотрев внешние признаки у предприимчивых товарищей или руководствуясь своим опытом), но им приходится делать фиктивные договоренности в кооперации, ориентированные только на показ в момент переговоров с инвестором и покупателем компании. Они часто оправдывают свою стратегию несерьезностью ситуации, но это найдет аналог и в жизни: всегда будет повод оправдать фиктивность работы обстоятельствами, требованиями KPI, политической обстановкой и т.п. Обычно такую стратегию выбирает примерно 20% участников и упорно ее придерживаются даже после комментариев от инвесторов (у них есть на этот случай инструкции в алгоритме переговоров). В данной аудитории процент людей, действующих фиктивно, был меньше обычного. Это говорит о заинтересованности в бизнесе.

*Поиск привилегий и борьба «за справедливость»*. Попытки найти на площадке тех, кто может обеспечить особые условия для бизнеса: от прямого предложения нечестных схем менеджерам корпорации до просто попыток облегчить себе жизнь и уговорить менеджеров корпорации и другие роли закрыть глаза на недочеты в деятельности компании. Искажение экономической картины за счет поиска привилегий. Убежденность в том, что бизнес всегда нечестен.

*Отношения против деятельности.* Выбор «приятного общения» вместо выхода в четкие деловые транзакции. Отказ от предпринимательской этики как работы по созданию рабочих мест в пользу сохранения отношений, даже мешающих созданию новой деятельности.

**5. ТАБЛИЦА: РЕКОМЕНДАЦИИ ОБ ИНСТРМЕНТАХ КОМПЕНСАЦИИ ДЕФИЦИТА КОМПЕТЕНЦИЙ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Компетенции технологического предпринимателя** | **Действия в экономике** | **Компенсация дефицита компетенции** |
| Скрининг экономических шансов  Планирование своего места своего бизнеса в системах разделения труда при вероятных изменениях в индустрии. | Умеет вычислить основных участников индустрии и их интересы, ведет «базу данных» бизнесов в своей отрасли, все время обновляет свою деловую карту индустрии, замечает появление новых явлений в экономике, видит разделение деятельности между бизнесами, знает перечень видов бизнеса в своей отрасли. Это дает возможность не упустить предпринимательские шансы | Материалы о роли предпринимателя в экономике. Материалы о примерах конкретного разделения бизнесов с многими участниками экономики. Кейсы.  Упражнения по построению фрагментов «карты индустрии» в своей теме.  Защита «карты индустрии» перед опытными предпринимателями (питчинг). |
| Препарирование технологического предмета в экономической рамке  Смотреть на каждую отдельную технологию как на кандидата, способного или неспособного повысить производительность труда. | Технологический продукт видит как конструкцию, в которой все элементы могут быть заменены на другие: более дешевые и доступные. Ведет «базу данных» технологий и комплектующих, которые обеспечивают производство тех.продукта – технологическое разделение труда. Это дает возможность гибко управлять производством продукта. | Участие в производстве материальных продуктов, практика на небольших производственных предприятиях  Курс «Бережливого производства» в качестве демонстрации повышения производительности труда в технологическом производстве. |
| Конструирование технологических компаний  Создавать работоспособную конструкцию из наемных сотрудников, средств производства, материальных ресурсов, контрактов с поставщиками, инвестиций и других «конструктивных элементов». | Своевременно принимает решения о введении в компанию новых элементов или замене старых. Умеет передавать свою деятельность другим сотрудникам. Умеет делать финансовую оценку и принимать решения об уместной оплате необходимых элементов в конструкции компании – не раздувая компанию, но и не обедняя ее деятельность | Деловые экономические игры.  Курс по расчету себестоимости продукта и учета скрытых издержек.  Курс по составлению инвестиционного плана компании.  Кейсы успешных стартапов с примерами принятия решений о конструировании компании. |
| Давление на независимого партнера  «Заставить» другие самостоятельные и независимые компании выполнять усилия в нужном тебе направлении. | Видит эффективное разделение труда между бизнесами в индустрии и убеждает партнеров вступить в него, например, начать производить новые комплектующие для своих продуктов | Коммуникативный тренинг, например, по Тарасову или любой другой, где есть ценность и техники коммуникации без манипуляций.  Проектные сессии с работой в группе и со проблемными задачами - задачи открытого типа.  Игры с ролевым репертуаром. |
| Дисконтирование собственных устаревших решений  Рефлексивно снижать статус решений, принятых участником ранее, освобождать новые действия от лишнего влияния старых. | Умеет расставаться с элементами конструкции компании. И со своими решениями: с нанятыми людьми, с партнерами, с не удачными продуктами – умеет делать pivot. | Проектные сессии с организованной рефлексией, в том числе решение задач открытого типа.  Знакомство с историей создания конкретных компаний – лидеров рынка – с примерами смены структуры компании, типа продукта, все виды pivot  Курс по теме «pivot в стартапе». |
| **Негативные склонности – «антикомпетенции»** | | |
| Фиктивно-демонстративная «деятельность» | Например, в форме создания ничем не занимающихся стартапов или проведения фейковых сделок, раздувание стартапа за счет скрытия издержек, формальное выполнение КПЭ, которые выставляют инвесторы | Не рекомендовано заниматься технологическим предпринимательством |
| Борьба за привилегии и борьба «за справедливость» | Например, не сумев создать годный продукт, игроки предъявляют претензии другим участникам рынка. Или пробуют организовать заказ не по экономическим рыночным критериям, а «по знакомству», что ведет к искажению экономики | Не рекомендовано заниматься технологическим предпринимательством |
| Отношения вместо дела | Построение социально-тусовочных отношений под видом бизнеса. Например, взятие в собственники стартапа всего состава пришедшей на игру социальной группы без какого-либо объективного анализа возможностей каждого в отдельности. И другие действия, разрушающие экономику компании. | Участие в деловых играх, объясняющих экономические модели стартапов Материалы с объяснением механизмов технологического предпринимательства, отличающихся от механизмов, например, социального предпринимательства  Материалы по истории предпринимательства, про значение предпринимателей в экономике  Тренинги на самоопределение между предпринимательской и чисто социалистической картинами мира |

1. Финалистами мероприятия считаются участники, до конца прошедшие все этапы мероприятия. [↑](#footnote-ref-1)
2. В соответствии с моделью диагностики, финалисты мероприятия разделены на три эшелона. См. страницу 12 настоящего Отчета. [↑](#footnote-ref-2)
3. Оценка уровня предпринимательской мотивации сделана расчетным способом, исходя из статистики проведения более 75 деловых игр для числа из более 7000 участников. В основе расчета – измерение плотности предпринимательской деятельности среди основных акторов внутриигровой экономики. [↑](#footnote-ref-3)