

ДЕЛОВАЯ ИГРА
для старшеклассников

«Создание бизнеса:
корпоративные переговоры
И
правовое сопровождение»

Организатор:

ГБОУ г. Москвы «Школа № 1474»

Оглавление

1) Общее описание деловой игры	3
2) Алгоритм проведения деловой игры.....	4
3) Требования к участникам деловой игры	9
4) Домашнее задание для участников игры	11

1) Общее описание деловой игры

1. Деловая игра «Создание бизнеса: корпоративные переговоры и правовое сопровождение» направлена на формирование у учащихся старших классов практического компетентностного подхода к пониманию порядка создания нового бизнеса, ведения переговоров, правовых механизмов в корпоративных отношениях.

Деловая игра обеспечивает выработку навыков командной работы и анализа поведения оппонентов.

2. Суть деловой игры для старшеклассников заключается в следующем:

2.1) Несколько групп учредителей нового бизнеса встречаются на корпоративных переговорах. Цель переговоров – обсуждение условий создания общего бизнеса (фирмы), специализирующейся на розничной продаже товаров потребителям (магазин, аналогичный сетям «Магнит», «Ашан», «Перекресток» и т.д.).

2.2) Одна команда = один учредитель.

2.3) Каждая команда, представляющая интересы одного потенциального учредителя) приносит в будущий бизнес свой финансовый взнос и, как следствие, стремится максимально контролировать всю деятельность вновь создаваемой фирмы. Но аналогичные желания существуют и у других учредителей (т.е. у других команд). Следовательно, с одной стороны, возникает конфликт интересов, с другой – все учредители заинтересованы в создании такого бизнеса.

2.4) Размер финансового участия каждого учредителя в новом деле одинаков и составляет 100 000 000 рублей.

2.5) В процессе деловой игры команды должны согласовать форму и систему управления будущего бизнеса, юридически корректно оформить его создание и постараться максимально увеличить свое влияние в этом бизнесе без привлечения внимания контрагентов к этому.

2.6) Все участники деловой игры знают о возможных недобросовестных действиях со стороны своих потенциальных партнеров и о

том, что последние будут стараться их скрыть. В результате игры должен получиться максимально безопасный и эффективный бизнес-проект, учитывающий и упомянутый конфликт интересов, и общую заинтересованность всех учредителей в максимальной экономической эффективности бизнеса при минимизации правовых рисков.

2) Алгоритм проведения деловой игры

1. Вводное слово ведущего. Деловая игра открывается общим вводным мероприятием, на котором ведущий игры четко озвучивает ее правила, порядок проведения, знакомит участников друг с другом, ставит игровые бизнес-задачи. Также ведущий описывает экономический и правовой результат, к которым должны стремиться все участники игры, а также алгоритм подведения ее итогов.

2. Презентации команд. Данный этап состоит из двух подэтапов:

2.1) Презентация фирм-участников игры.

Каждая команда, приехавшая на деловую игру, в качестве домашнего задания готовит презентационное выступление о своей фирме (каждая команда – это фирма, желающая поучаствовать в создании нового бизнеса). Например, одна команда может быть поставщиком меда, который она планирует реализовывать через вновь создаваемую сеть розничной торговли; другая является транспортной организацией, осуществляющей грузовые перевозки товаров между магазинами сети и от поставщиков этих товаров и т.д. Направленность деятельности фирм-участников может быть абсолютно любой. Презентация может включать в себя личное выступление «руководителей, топ-менеджмента» фирмы – участника, представление заранее снятого мини-фильма, видеоролика о деятельности команды, ее достижениях на рынке, имеющихся сертификатах, курсах повышения квалификации сотрудников, а также любые методы эффективной презентации собственной фирмы. На презентацию каждой фирмы-участника отводится 10-15 минут. Презентация проходит в зале для переговоров, оборудованном проектором, доской (желательно, флипчарт). Зал должен быть достаточно просторным, переговорный стол – овальным или

круглым, что позволит участникам игры видеть не только выступающих, но и всех своих потенциальных партнеров в лицо.

2.2) Презентация бизнес-схемы, в которой фирма-участник игры предлагает создать новый бизнес

Этот подэтап уже является собственно частью игрового бизнес-процесса. Все команды после представления своей фирмы начинают предлагать остальным участникам переговоров свое видение будущего общего бизнеса. В рамках этого подэтапа участники должны предложить две основные вещи:

1. в какой организационно-правовой форме будет создан их новый бизнес (общество с ограниченной ответственность (ООО), акционерное общество (АО), некоммерческая организация и т.д.)

2. какой будет схема внутреннего организационного управления новым бизнесом:

- какие сотрудники будут работать в нем,
- кто из них кому будет подчиняться,
- кто кого и за что может привлекать к дисциплинарной или иной ответственности,
- кто за что в деятельности новой организации отвечает
- и т.д.

Во время презентаций все участники деловой игры имеют право задавать выступающим вопросы, соблюдая этику делового общения.

После всех выступлений начинается первый этап переговоров. Участники должны выбрать один из предложенных проектов или создать гибридный вариант из нескольких презентаций различных участников. Переговоры проходят за столом переговоров, все участники высказываются относительно предложенных вариантов, описывают все опасения, предпочтения, задают уточняющие вопросы и т.д. Расчетное время переговоров 20-30 минут.

Если по итогам первого переговорного этапа схема бизнеса не установлена (т.е. участники не смогли выбрать или согласовать вариант, устраивающий всех), ведущий проводит голосование по предложенным вариантам. Вариант,

набравший максимальное количество голосов участников игры, становится основой для общего бизнеса. Такой сценарий развития событий является нежелательным для участников игры, т.к. не дает возможности согласовать все нюансы будущего общего дела, учесть все пожелания команд и т.д. Кроме того, голосование носит закрытый характер, а следовательно, установить, кто за какой проект проголосовал, невозможно.

3. Составление списка руководящих должностей и решение кадровых вопросов будущего бизнеса.

В согласованной на предыдущем этапе схеме управления общим бизнесом присутствует в обязательном порядке весь руководящий состав вновь создаваемой организации. На втором переговорном этапе ведущий выписывает все эти должности в специальную таблицу:

Должности	Команда 1	Команда 2	Команда 3	Команда 4	Команда 5	Команда 6
<i>Генеральный директор</i>						
<i>Финансовый директор</i>						
<i>Главный бухгалтер</i>						
<i>Руководитель юридического департамента</i>						
<i>Руководитель отдела снабжения</i>						
<i>Руководитель службы безопасности</i>						
<i>и т.д.</i>						

Исходя из количества руководящих должностей и количества команд ведущий определяет, на занятие скольких из них может претендовать каждая команда. Например, если команд всего 6, а должностей получилось 30, то каждая команда

может претендовать на занятие 7 должностей (не поровну со всеми участниками, а больше, чтобы был конфликт интересов).

На совещание команд и определение тех должностей, на которые каждая команда будет претендовать, ведущий дает участникам время 10-15 минут. По окончании данного переговорного этапа (на котором переговоры ведутся не между командами, а внутри команд) по одному участнику от каждой команды подходят к таблице и в своей колонке ставят галочку напротив выбранных должностей.

Например:

Должности	Команда 1	Команда 2	Команда 3	Команда 4	Команда 5	Команда 6
<i>Генеральный директор</i>	√	√		√		√
<i>Финансовый директор</i>	√		√		√	
<i>Главный бухгалтер</i>	√	√		√	√	
<i>Руководитель юридического департамента</i>			√		√	√
<i>Руководитель отдела снабжения</i>	√					√
<i>Руководитель службы безопасности</i>	√		√	√		√
<i>и т.д.</i>						

Следует помнить, что при принятии решения, какие должности выбрать, участники должны руководствоваться общей целью игры – занять в будущем бизнеса максимально значимые, влиятельные позиции и минимизировать возможности своих партнеров.

Для сведения – не факт, что все должности, на которые претендует та или иная команда, ей действительно нужны по ее стратегии завоевания влияния в

этом бизнесе. Возможно, что это лишь отвлечение внимания от ее интереса к другим должностям, а цель – не дать оппонентам разгадать бизнес-стратегию данной команды.

Также возможна ситуация, при которой проставление галочки напротив той или иной должности осуществлено командой не с целью ее занятия, а с целью получения некоего «отступного» от других, более заинтересованных в данной должности команд.

После завершения данного подэтапа все участники игры видят, какие интересы каких команд и где (т.е. в каких должностях) пересеклись.

И начинается второй подэтап «кадрового» этапа игры. Команды в свободном режиме (т.е. уже не за столом переговоров, а перемещаясь по залу) общаются с партнерами. Большая часть таких переговоров естественно носит конфиденциальный характер и ее не должны слышать другие команды-учредители. Цель данного подэтапа – снять пересечения по должностям, где они есть. Для этого можно использовать различные переговорные стратегии. Например, предлагать оппоненту снять свои претензии к должности за то, что вы снимите свои претензии на другую должность. Или можно предложить отступить от должности за определенный процент акций или долей в общем бизнесе (доли всех команд являются равными и, если например, всего команд 6, то у каждого из них по умолчанию $1/6$ уставного капитала общего бизнеса, или около 16%. Соответственно команда может отдать, например, 5% партнеру за отказ от претензий на должность генерального директора).

В процессе переговоров участники могут подходить и снимать галочки, по которым уже достигнуты договоренности.

Второй подэтап длится 20-30 минут. По его завершении ведущий подводит итоги, анализируя полученную таблицу. По тем должностям, которые остались «спорными» ведущий проводит закрытое голосование. Соответственно, зная об этом заранее, участники игры могут договариваться друг с другом за определенное игровое вознаграждение о том, кто и за кого по какой должности будет голосовать, если такая необходимость возникнет.

После проведения голосования в каждой строке должна стоять только одна галочка. Если голоса участников разделились поровну, то должность считается ушедшей на аутсорсинг, что является не очень желательным результатом, т.к. существенно снижает контроль учредителей за лицом, занимающим эту должность.

4. Подведение итогов игры.

Ведущий озвучивает результаты голосования и переговоров. И предлагает всем участникам коротко выступить, раскрыв остальным участникам игры свою бизнес-стратегию – что планировали сделать, что получилось, что нет и почему.

По завершении выступления всех команд ведущий подводит итоги игры и называет команду-победителя, достигшую максимального бизнес-эффекта, и трех наиболее результативных участника игры, проявивших себя максимально профессионально на всех этапах бизнес-тренинга.

5. На всех этапах игры ведущий ставит участникам баллы, по суммарному итогу которых и будет определяться победитель игры.

Баллы добавляются за:

- грамотное формирование и выражение своих идей,
- корректное поведение в сложной психологической атмосфере,
- предложение интересных правовых или экономических решений,
- разрешение психологических конфликтов, возникающих в процессе

переговоров,

- и т.д.

Баллы снимаются за:

- некорректное деловое поведение участников игры в процессе переговоров;
- нарушение правил организации игры и правил поведения,

3) Требования к участникам деловой игры

1. Команда-участник деловой игры, формируется в своей школе, и состоит из учащихся старших классов (ориентировочно 9-10 классы).
2. Количество членов команды – 5-7 человек.

3. Все члены команды должны обладать базовыми знаниями в области обществознания, особенно в его разделах «Право», «Экономика»
4. В каждой команде должен быть руководитель команды из числа ее членов, одновременно являющийся генеральным директором той фирмы, которую команда представляет на переговорах.
5. Остальные члены команды:
 - экономист
 - бухгалтер
 - юрист
 - сотрудник службы безопасности
 - сотрудник кадровой службы
 - и любые другие должности, сотрудников занимающие которые команда сочтет нужным привести на переговоры.
6. У каждой команды есть наставник – учитель из школы, от которой команда участвует в игре. По всем неигровым организационным и в первую очередь дисциплинарным вопросам ведущий контактирует с наставниками команд.

4) Домашнее задание для участников игры

Для участия в игре команды должны подготовить следующее домашнее задание, которое наставник проверяет до отправления в место проведения игры:

1) Создание презентационного материала (предпочтительно видеоматериала) о команде, ее участниках и т.д.

2) Обеспечение все членов команды он-лайн доступом к нормативно-правовой информации, которая может потребоваться в процессе проведения игры.

3) Ознакомление с условиями участия в игре и правилами поведения на ней, а также со всем нормативно-правовым материалом.

4) Посещение руководителями команд и наставниками обязательного предварительного совещания, которое проводится за 1 неделю до игры. На данном совещании ведущий или его помощник очень подробно рассказывают о самой игре, процедуре ее проведения, отвечают на вопросы участников.