

DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-5-124-137

Деловая игра как метод развития предпринимательских навыков участия в конкуренции

Ю. Г. Памухин^{1*}

¹ Университет «Синергия», Москва, Россия

* YuriGP@mail.ru

Аннотация. В статье предлагается использование обучающего инструмента деловой игры в учебном процессе, направленном на формирование полной системы профессиональных предпринимательских компетенций. Статья имеет цель расширить возможности обучения в ограниченных условиях занятий в классе путем создания учебной ситуации, максимально близкой к реалиям современной практики деловых отношений. Для достижения этой цели автор поставил задачу использовать инструменты деловой игры применительно к развитию навыков конкуренции и конкурентных отношений. В качестве основного сценария деловой игры автор создает модель ситуации конкурса с участием стороны покупателя и нескольких участников-претендентов, конкурирующих за победу в имитации конкурсной закупки. Предлагаемая деловая игра строится на основе типовых реальных конкурсных ситуаций в пространстве множества B2B-операций, что подтверждает актуальность выбранного метода обучения. Статья содержит описание базового сценария и подробного регламента игры. Каждой из групп-участников игры предлагается свой пакет документов исходной информации, на основе которой участники должны построить свою тактику переговоров и генерации предложения конкурсной комиссии. В статье обосновывается, что для победы в конкурсе участникам необходимо учитывать как профессиональные, так и личные отношения лиц, участвующих в принятии решения. Автор обращает внимание на важность изучения учебной ситуации как полной системы отношений реальных компаний друг с другом. В статье показано, что важное практическое значение деловой игры состоит в заключительной сессии анализа действий участников игры – этапе «Разбор полетов». На основе анализа проведенных сессий деловых игр автор выделяет наиболее значимые результаты участия студентов в игре, их положительные впечатления и неожиданные собственные открытия. Использование предлагаемого метода будет полезным для образовательных организаций в качестве эффективного упражнения в рамках курсов, изучающих практику конкуренции систем профессионального и высшего образования.

Ключевые слова: конкурентная ситуация, деловая игра, обучение предпринимательству, тендер, B2B, переговоры

Для цитирования: Памухин Ю. Г. Деловая игра как метод развития предпринимательских навыков участия в конкуренции // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 5. С. 124–137. DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-5-124-137

Business Game as a Method of Developing Entrepreneurial Skills of Competition

Yu. Pamukhin^{1*}

¹ Synergy University, Moscow, Russia

* YuriGP@mail.ru

Abstract. The article suggests the use of a training tool of a business game in the educational process aimed at the formation of a complete system of professional entrepreneurial competencies. The article aims to expand the possibilities of learning in limited classroom conditions by creating an educational situation as close as possible to the realities of modern business relations practice. To achieve this goal the author set the task of using the tools of a business game in relation to the development of competition skills and competitive relations. As the main scenario of the business game, the author creates a model of the competition situation with the participation of the buyer and several bidders competing for victory in the simulation of competitive procurement. The proposed business game is based on typical real competitive situations in the space of a set of B2B operations, which confirms the relevance of the chosen training method. The article contains a description of the basic scenario and detailed rules of the game. Each of the groups participating in the game is offered its own set of documents of initial information, on the basis of which the participants should build their tactics of negotiations and generating proposals of the competition commission. The article substantiates that in order to win the competition, participants need to take into account both professional and personal relationships of the persons involved in decision-making. The author draws attention to the importance of studying the educational situation as a complete system of relations between real companies with each other. The article shows that the important practical significance of the business game consists in the final session of the analysis of the actions of the participants of the game – the “debriefing” stage. Based on the analysis of the business games sessions conducted, the author identifies the most significant results of students’ participation in the game, their positive impressions and personal unexpected discoveries. The use of the proposed method will be useful for educational organizations as an effective exercise in the framework of courses studying the practice of competition between professional and higher education systems.

Keywords: competitive situation, business game, entrepreneurship training, tender, B2B, negotiations

For citation: Pamukhin Yu. Business Game as a Method of Developing Entrepreneurial Skills of Competition. *Sovremennaya konkurentsya*—Journal of Modern Competition, 2023, vol.17, no.5, pp.124-137 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2023-17-5-124-137

Введение

Обучение и развитие предпринимательских компетенций, безусловно, требует освоения приемов и навыков конкурентной практики, сформировать которые в условиях традиционного образования в аудитории либо в системе образования онлайн оказывается весьма затруднительно. Решать эти задачи отчасти помогает методология учебных ситуаций, кейс-стади, по-

строенных на реальных историях практики бизнеса. Тем не менее для формирования навыков конкурентных действий студентам – будущим предпринимателям необходима возможность собственной практики в учебных условиях, максимально приближенных к реальности. Такие учебные условия могут быть созданы в форме деловых игр, где участники призваны имитировать деятельность реальных работников, представляя условно их интересы [1, 3].