**Деловая игра №3**

 **«Совместное участие в проекте»**

Цель игры: – закрепить у студентов теоретические знания в области проектирования кластерных структур.

Условная ситуация для организации игры: Крупная иностранная компания-производитель для поддержания своих конкурентных позиций на рынке заинтересована в сотрудничестве с научно-исследовательским центром по вопросу индивидуальной разработки. Эта инновационная разработка будет являться составным элементом ее готовой продукции. Компания обладает собственным научным потенциалом, для создания подобной разработки, однако для этого потребуется в двое больше времени, нежели у научно-исследовательского центра. Одновременно у компании недостаточно финансовых ресурсов для оплаты этого заказа. Для осуществления данного проекта компания стремиться найти и заключить партнерское соглашение о совместной деятельности с российским непрямым конкурентом и лидером отрасли, так как именно этот рынок представляется мало изученным и перспективным. Целью этого соглашения будет совместное финансирование создания и освоения новой технологии, внедрения ее в готовую продукцию обеих компаний-производителей, изучение вопросов и технологий выхода на перекрестные рынки.

На начальном этапе все участники:

– выбирают страну базирования и отраслевую принадлежность компании-инициатора совместного проекта;

– формулируют преимущества и недостатки компании-инициатора;

– в условных цифрах детализируют имеющийся и недостающий потенциал компании, необходимый для инициирования работы с научно-исследовательским центром;

– выбирают сегмент российского рынка, для стратегического изучения.

На аналитическом этапе игры участники делятся на 3 группы. Независимо друг от друга они:

– выделяют российские релевантные факторы на национальном и отраслевом уровнях;

– выделяют стратегических игроков интересуемого сегмента для изучения их преимуществ и недостатков исходя из целевых установок фирмы-инициатора;

– выбирают российского партнера с обоснованием своей позиции;

– разрабатывают значимые экономические, организационные и мотивационные факторы с позиции-фирмы-инициатора, которые будут лежать в основе партнерского взаимодействия;

– разграничивают зону ответственности участников партнерства в рамках концепции жизненного цикла;

– презентуют ожидаемые результаты по проекту и модель распределения экономического эффекта между участниками;

– выделяют наиболее значимые виды рисков и их распределение между партнерами;

– разрабатывают юридические аспекты оформления сотрудничества.

На завершающем этапе игры студенческие группы защищают свои проекты. Их оценка проводится по критериям:

– уровень структурированности и логичности представленного материала;

– оперирование актуальными цифрами и отраслевыми событиями;

– степень обоснованности выводов и предложений;

– качество презентации и грамотности подачи материала.

**Список рекомендуемой литературы**

1. Изменение глобального экономического ландшафта: проблемы и поиск решений. М.: Высшая школа экономики, 2011.

2. Листопад М.Е. Экономическая безопасность страны: вопросы теории и методологии. М. 2010.

3. Листопад М.Е. Роль стратегических альянсов и предпринимательских сетей в формировании организационных механизмов функционирования промышленности России. Краснодар, 2005.

4. Мищенко Л.Я. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. Краснодар, 2013.

5. Никулина О.В. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики. Краснодар, 2010.

6. Пино Р. Корпоративное айкидо. СПб., 2001.

7. Doz Y.L., Hamel G., Prahalad C.K. “Collaborate with Your Competitors – and Win”, Harvard Business Review, 1989, vol. 67, p. 133-139.