

Положение о Большой экономической игре

Организаторы игры: Колмыкова Наталья Владимировна, Вирясова Марина Алексеевна

Цель проведения БЭИ:

1. Выявление команды, наиболее подготовленной в области экономической теории.
2. Развитие навыков аналитического мышления.
3. Приобретение навыков практического применения экономических концепций.
4. Развитие познавательных способностей, внимания, творческого и экономического мышления.
5. Повышение мотивации учащихся в изучении экономической теории, воспитание интереса к экономическим дисциплинам, развитие профессиональных качеств предпринимателя-новатора.
6. Приобретение навыков работы в команде.

БЭИ проводится в два тура:

1. отборочный «Домашнее задание» (выполняется заочно и сдается жюри в бумажном и электронном виде)
2. финальная игра в рамках фестиваля.

Участники:

- В первом туре БЭИ принимают участие все желающие как индивидуальные участники, так команды, приехавшие на заключительный этап Сибириады, не зависимо от участия в олимпиаде. По итогам Домашнего задания жюри определяет 6 лучших команд, которые выходят во второй тур БЭИ.
- Второй тур состоит из нескольких этапов, после проведения этих испытаний две команды выходят в финал «Дебаты».

Для участия в 1-м туре необходимо выполнить «Домашнее задание» - исследование на заданную тему. Работа сдается в печатном виде и на электронном носителе **до 10:00 02.03.2022 года в справочное бюро.**

Требование к работе:

- Текст работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм, левое – 30 мм;
- Объем работы должен составить до 5-ти страниц компьютерного текста без приложений;
- Основной текст работы выполняется шрифтом Times New Roman кегель 12, через 1,15 интервал;
- Титульный лист: указывается название команды, ФИО авторов эссе (***к домашнему заданию прилагать форму, которая дана ниже***).

Критерии оценки отборочного тура:

- логика и структура работы;
- обоснованность;
- соответствие используемых методов исследования;
- самостоятельность и оригинальность работы;
- качество аргументации основных положений работы;
- грамотность текста и качество оформления работы.

Результаты подводятся в соответствии с Положением о банке.

Название команды:	
Состав команды (Ф.И., город, школа)	Номера счетов
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

Название команды:	
Состав команды (Ф.И., город, школа)	Номера счетов
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

Приложение к положению о Большой Экономической Игре (Финальный тур)

В финальном туре командам дается тема дебатов и несколько минут на подготовку и обсуждение, а также жребием определяется, какая команда будет выступать «за», а какая «против» заданного высказывания. **Дебаты** (*в широком понимании*) - это аргументированный, цивилизованный спор, по определённым правилам, в котором участники представляют различные точки зрения (чаще всего две, с целью убеждения третьей стороны (судей, зрителей дебатов и т.д.) Дебаты, как метод ведения спора, отличается от просто логической аргументации, которая лишь проверяет вещи на предмет последовательности с точки зрения аксиом, а также от спора о фактах, в котором интересуются только тем, что произошло или не произошло. Хотя и логическая последовательность, и фактическая точность, как, впрочем, и эмоциональное обращение к публике являются важными элементами убеждения в дебатах, одна сторона частую доминирует над другой посредством представления более качественного содержания и(или) структуры рассмотрения предмета спора в дебатах.

То, что в дебатах выигрывает та или иная команда, не означает, что верна позиция, ею отстаиваемая. Ведь эта же команда, волею жребия, могла бы играть и на другой стороне. Победа всецело зависит от мастерства команды: именно индивидуальные умения спикеров, коллективная работа.

Согласно правилам, команды должны отстаивать свои позиции до конца игры.

Памятка участника обсуждения

- ✓ Все расположены к участию в дискуссии.
- ✓ Никто не доминирует в беседе, и каждый имеет возможность высказаться.

- ✓ Нельзя критиковать людей, а только их идеи.
- ✓ Критика должна происходить без ярлыков и обидных высказываний.
- ✓ Обсуждение не выходит за рамки выбранной темы и сосредоточено на определении собственной позиции.
- ✓ Должны быть учтены все предложенные мнения и подходы к проблеме.
- ✓ Строить аргументацию необходимо на бесспорных фактах и проверенных источниках.
- ✓ Поддерживается атмосфера дискуссии, необходимая для анализа альтернатив.
- ✓ Мы слушаем и слышим друг друга.

Регламент проведения дебатов:

1. Участие команды в роли респондента или оппонента определяется жюри путем жеребьевки.
2. После объявления ведущий засекает 10 минуты (раунд подготовки к дебатам), которые даются командам на обсуждение аргументов и вопросов к команде противника.
3. По окончании подготовки ведущий объявляет раунд аргументов. Каждой команде предоставляется 3 минуты. Первым предлагает свои аргументы в защиту спикер команды респондентов. Следующим выступает спикер команды оппонентов, которому также предоставляется 3 минуты для аргументации своей позиции.
4. После того как аргументы озвучены, судья объявляет о начале раунда перекрестных вопросов. Спикер команды респондентов, задает первый вопрос. Команда оппонентов отвечает. После этого задается ответный вопрос командой оппонентов, на который отвечает команда респондентов. После первого вопроса, задавать вопросы имеет право любой член команды, отвечать может также любой член команды. На весь раунд перекрестных вопросов дается 5 минут.
5. В случае если у одной из команд заканчиваются вопросы, а время, отведенное на раунд перекрестных вопросов, не истекло, вопросы задает только та команда, у которой вопросы остались. В случае если у обеих команд закончились вопросы, раунд завершается.

Критерии оценки дебатов

1. За ясность изложения аргументов – 1 балл.
 2. За логичность в построении аргументов и речи – 1 балл.
- Примечание: аргументы должны быть построены в виде целостного текста, а не перечисления.*
3. За грамотность речи во время раунда аргументов – 1 балл.
 4. В случае если команда привела более 3 аргументов, команде начисляется дополнительно 1 балл.
 5. За каждый правильный («засчитанный» судьей) ответ на поставленный вопрос команде начисляется 1 балл.
 6. В случае, если команда успевает задать два и более вопросов в отведенное время, ей добавляется в общий зачет 2 балла.
 7. В случае, если команда, ответившая на вопрос, интерпретировала данный вопрос и на его основе задала свой, команде добавляется в общий зачет 1 балл за каждый подобный вопрос.
 8. В случае, если команда выработала и реализовала единую линию аргументации, вопросов и ответов, команде добавляется в общий зачет 2 балла.
 9. В случае, если команда в каждом раунде соблюдает хронометраж в рамках своего выступления, команде добавляется в общий зачет 1 балл.
 10. За каждое «перебивание» участников или нарушения очереди ответов, из общего зачета команды вычитается 1 балл.

В случае если команда затягивает какую-либо из фаз, из общего зачета команды вычитается 1 балл за каждую фазу, в которой фиксировалось затяги

Домашнее задание

Инновационная экономика. О стартапах в России: идеи, площадки, фонды, инвестиции

Развитие и реализация идей технопредпринимательства - одно из приоритетных направлений экономической политики государства, а уровень развития региональной экономики зависит от инновационной активности субъектов бизнеса. Потенциал роста экономики обеспечивается механизмом предпринимательства в сфере технологий будущего.

Стартап - это реализация идеи будущего, новая бизнес-идея которая способна усовершенствовать определённые процессы или повысить качество жизни человека. Идея для стартапа должна быть не просто актуальной, а в своем роде единственной, уникальной. Получение прибыли от стартап-проекта носит часто второстепенное значение для создателя. Часто создатели горят идеей, а монетизация наступает гораздо позже, на этапе развития и масштабирования проекта. Как открыть стартап в России, сейчас знают даже школьники, идей и желаний у людей предостаточно, но как правило главный и сложный вопрос - это поиск инвестиций для молодого бизнес-проекта.

Российские стартапы: особенности, перспективы

Российская инфраструктура для технологического предпринимательства развивается, количество стартапов стремительно растет. Некоторым отечественным проектам удается выйти на международный рынок. Однако в стране пока нет стартапов с оценкой в \$1 млрд, а большинство идей позаимствованы у западных компаний.

Рассмотрим, что мешает российским компаниям становиться единорогами, какие бизнес-сегменты наиболее благоприятны для запуска стартапа, и где предприниматели находят идеи и инвесторов для своих проектов.

Стартап – молодой коммерческий проект, основанный на какой-либо новаторской идее, и нуждающийся в венчурных инвестициях для развития. От обычной молодой компании стартап отличается:

- инновационной и высокотехнологичной идеей;
- наличием прототипа (MVP) вместо полностью готового коммерческого продукта;
- высокой степенью риска для инвестора.

Однако не каждый новый бизнес является стартапом, прежде всего - это новый стартующий проект (start up) созданный для масштабирования бизнес-идеи, имеющей наукоемкий или технологический характер.

Стартап - это новаторство, динамика, инвестиции, технологии и развитие.

К примеру, традиционная школа изучения иностранных языков или программирования – это обычный бизнес в сфере образования. Если же школа представляет собой онлайн-платформу, где обучение, консультации и тестирование проводит AI вместо обычных преподавателей – это EdTech стартап.

Почему в России нет стартапов-единорогов

Единорогами принято называть стартапы, которые быстро достигают инвестиционной оценки в \$1 млрд. На международном рынке лидируют проекты из США и Китая: в списке высокотехнологичных стартапов аналитического портала CB Insights – 51 американский стартап и 22 китайских. Остальные места в первой сотне занимают проекты из Великобритании, Индии, Южной Кореи, Сингапура, Австралии, Канады, Швеции, Индонезии и Эстонии.

Лидерство США и Китая объясняется просто: на американском рынке работает огромное количество инвестиционных венчурных фондов, обладающих неограниченными ресурсами; китайские стартапы, помимо мощной государственной

поддержки, могут рассчитывать на гигантский внутренний рынок с 1,5 млрд потребителей, чьи доходы неуклонно растут.

Российские стартапы развиваются в условиях, отличающихся от западных: культура проведения выставок инвестиционных проектов и венчурная экосистема пока что находятся в начальной стадии развития. Бюрократические препятствия в виде отсутствия четкого законодательства о краудфандинге и огромные сложности с выпуском облигаций тоже не способствуют масштабированию стартапов.

Несмотря на активную инвестиционную политику государства, «единорогов» в России нет вообще – хотя есть успешные стартапы меньшего калибра. По статистике «Стартап Барометра», успешными становятся менее 5% всех российских стартапов.

Другие важные факторы, препятствующие появлению отечественных единорогов – отсутствие оригинальных идей и локальный характер большинства проектов. Российские предприниматели, развивающие оригинальные идеи, предпочитают регистрировать стартапы за рубежом – поэтому большинство перспективных компаний с российскими корнями юридически являются американскими, британскими или сингапурскими.

Бизнес-идеи для стартапов

В основе большинства инновационных стартапов лежит ответ на какую-то сложную проблему. К примеру, FinTech площадка может предоставить доступ к финансовым, кредитным и инвестиционным инструментам для людей, которым сложно открыть расчетный или инвестиционный счет в обычном банке в силу бюрократических сложностей традиционной банковской системы.

Решение для проблемы может быть оригинальным или заимствованным у зарубежного стартапа. Кроме решения проблем, есть и другие источники идей для стартапов:

- монетизация хобби или профессиональных навыков;
- коммерческая разработка на основе собственного патента на изобретение;
- использование последних достижений науки и техники;
- создание продукта, отвечающего новейшим потребительским трендам.

Для поиска и оценки идей предприниматели часто используют онлайн-сервисы – SpyFu, SEMrush, SimilarWeb, QuickSprout, тренды Google. Кроме того, жизнеспособность идей можно оценить по показателям аналогичных и схожих проектов на краудфандинговых платформах и в инвестиционных клубах.

Этапы развития стартапа

В среднем развитие стартапа занимает около 3 лет. За этот срок компания проходит следующие этапы:

1. Исследование рынка и спроса на продукт, подготовка первой версии бизнес-плана.
2. Поиск подходов к целевой аудитории.
3. Создание MVP (прототипа продукта), тестирование и оценка юнит-экономики.
4. Разработка маркетинговой компании и внесение поправок в бизнес-план.
5. Поиск инвесторов.

Самые важные из этих этапов – тестирование минимально жизнеспособного продукта (MVP, прототипа) и оценка юнит-экономики. Реакция целевой аудитории на прототип покажет, существует ли в принципе платежеспособный спрос на продукт или услугу. Расчет юнит-экономики продемонстрирует стоимость привлечения и удержания каждого покупателя; поможет оценить экономическую целесообразность проекта и возможные направления масштабирования.

Как найти инвестора для стартапа

По данным «Стартап Барометра», в 2021 году бизнесмены предпочитают запускать стартапы на собственные средства – так сделали 75% опрошенных. Гранты использовали 8% предпринимателей, остальные обращались к краудфандингу и венчурным инвесторам.

Краудфандинг обычно используют для реализации небольших проектов. Самые популярные в России площадки – Planeta, Boomstarter и StartTrack. Некоторые российские стартаперы предпочитают работать с зарубежными платформами – Kickstarter, Indiegogo, MicroVentures и Angellist.

Другие направления поиска инвесторов включают:

1. Посещение инвестиционных мероприятий – Startup Village, Vox Angelis, «Дни инвестора» в бизнес-школе «Сколково».
2. Представление стартапа в клубе бизнес-ангелов и венчурных инвесторов – например, Angelsdeck, Investoro, «Частный капитал», AltaClub, Союз организаций бизнес-ангелов (СОБА).
3. Участие в выставках и конкурсах стартапов.
4. Заявки в венчурные фонды – Фонд развития интернет-инициатив, AltaIR Seed Fund, Startup Lab, TealTech Capital, Фонд развития венчурного инвестирования Москвы, Day One Ventures, Target Global, iDealMachine, DST Global и так далее.
5. Изложение бизнес-идеи в блоге или на тематическом канале Telegram.

Как стартапу выйти на международный рынок

Аналитики Фонда развития интернет-инициатив подсчитали, что в среднем выход на международный рынок для российской компании занимает 1 год и обходится в 12 млн рублей. При этом предпринимателей постоянно подстерегают непредвиденные трудности и незапланированные расходы.

Упростить процесс выхода на зарубежные рынки могут специальные акселераторы и ассоциации. Вот несколько таких организаций:

1. **Go Global World Community** – сообщество основателей стартапов и венчурных инвесторов. Нужно зарегистрироваться на сайте, подать заявку и дождаться одобрения.
2. **Акселератор ФРИИ** (Фонда развития интернет-инициатив). Предоставляет помощь в адаптации продукта для зарубежного потребителя, помогает найти целевую аудиторию и повысить выручку до \$100 тысяч в месяц.
3. **Starta Ventures** – работает с технологическими стартапами, помогает компаниям выйти на зарубежный рынок через акселератор в Нью-Йорке.
4. **Global Tech Hub** – помогает выйти на рынки Евросоюза, Северной Африки, Китая, Индии, ОАЭ и стран Персидского залива.
5. **Российский экспортный центр** – помогает малым и средним компаниям (кроме сырьевого и топливного секторов) экспортировать товары в зарубежные страны.
6. **Global pilots** – работает с Microsoft и Ernst & Young, специализируется на технологических b2b-стартапах.
7. **Practicum Global Shift** – образовательная лаборатория «Сколково», помогает разработать стратегию выхода на рынки зарубежных стран. Обучение платное (14 200 евро), продолжительность – 5 месяцев.
8. **АСИ Team** – господдержка для проектов любой направленности. Организация продвигала EchoAtlet и «Геоскан».

В какой области стоит запускать бизнес-проект

Аналитика «Стартап Барометра» показывает, что самыми успешными в 2020-2021 оказались стартапы в области образовательных технологий EdTech, проекты в сегменте финансовых технологий FinTech, а также стартапы в сфере электронной коммерции и

решений для управления персоналом. Кроме того, пандемический кризис положительно сказался на решениях в области удаленной работы, медицинских разработках и биотехнологиях.

Пандемия отрицательно сказалась на российской робототехнике, технологиях для массовых развлечений и офлайн-розничной торговле: эти отрасли восстановятся в течение 1-2 лет.

По мнению сооснователя клуба инвесторов Angelsdeck Сергея Дашкова, самые перспективные отрасли для стартапов сейчас – технологии для медицины и здоровья, инновационные биоразработки. При этом Дашков полагает, что в сегменте EdTech самые прибыльные бизнес-модели уже реализованы, и новым стартапам будет сложнее выйти на прибыль.

Инкубаторы и площадки для развития

По данным Ассоциации акселераторов и бизнес-инкубаторов, по состоянию на 2021 год в России действуют более 300 различных инкубаторов, акселераторов и площадок для развития стартапов. Среди них есть государственные и частные; многие принадлежат крупным корпорациям – Сбербанку, «Яндексу», «Леруа Мерлен» и «Икее». Каталог инкубаторов и новости о мероприятиях для стартапов регулярно публикуются, например, на портале Rusbase (rb.ru).

Среди крупнейших акселераторов и инкубаторов:

1. Акселератор Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ). Отдает предпочтение проектам в области интернета вещей и разработки программного обеспечения. Среди выпускников акселератора – система распознавания лиц VisionLabs и сервис по подбору персонала Stafory.

2. Стартап Академия «Сколково». Образовательная программа для стартаперов длится 5 месяцев. Принимаются самые разнообразные проекты. Среди выпускников «Стартап Академии» – сервис каршеринга BelkaCar и интернет-магазин детской одежды Lucky Child.

3. Акселератор Global Venture Alliance – имеет представительства в Москве и Сан-Франциско. Приоритетные направления – ИТ и мобильная связь, разработка ПО, технологии для развлечений и маркетинга, EdTech, экологические разработки. Выпускники площадки – HR сервис Skillaz, система мониторинга соцсетей YouScan.

4. GenerationS – проводится РВК с 2013 года, выпускниками стали более 500 технологических стартапов, среди них – система ночного видения для транспорта Igway, сеть автоматических станций проката электросамокатов Samocat Sharing.

5. «Финтех Лаб» – специализируется на стартапах из финансового и технологического секторов. Сотрудничает с рядом банков, страховых компаний и платежных систем. Известные выпускники – кэшбэк-сервис Qrooto, решения на базе искусственного интеллекта Rubbles.

6. iDealMachine – один из первых акселераторов и венчурных фондов в России. Имеет представительства в Израиле, США и Германии. Отдает предпочтение решениям в области интернета, больших данных, облачных технологий, искусственного интеллекта, робототехники. Выпускники акселератора – платформа для оптовой торговли Miiix, разработчик гаджетов для слепых и слабовидящих людей Oriense, сервис печати цифровых репродукций Prixel.

Российские стартапы успешные на международном рынке

Среди российских стартапов, успешно освоивших зарубежные рынки в 2020-2021, есть решения для совместной онлайн-работы, электронной коммерции, распознавания людей в масках, платформа для найма профессиональных геймеров и наборы для проведения химических опытов. Взглянем на лидеров.

Стартап **MEL Science** основан выходцем из России, зарегистрирован в Великобритании, ориентируется на американский рынок. Целевая аудитория – дети 5-14 лет, любящие химические опыты: компания продает подписку на наборы для опытов и проводит уроки в виртуальной реальности.

Основатели **Cube Dev** начали с разработки Slack-бота, который отправлял запросы на естественном языке. Сейчас стартап зарегистрирован в Сан-Франциско и занимается разработкой фреймворка Cube.js для внутренней бизнес-аналитики.

Компания **Elementaree** доставляет наборы нарезанных продуктов и пошаговые рецепты. Стартап уже привлек \$5 млн инвестиций (в том числе от зарубежных компаний), успешно работает в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде, планирует расширение в регионы.

Стартап **Ecwid** получил в прошлом году \$42 млн от зарубежных венчурных фондов. Компания разработала комплексное решение для создания, продвижения и интеграции онлайн-магазина со всеми популярными торговыми площадками и соцсетями.

Платформа для совместной онлайн-работы **Miro** привлекла \$50 млн инвестиций в 2020 году. Компания, основанная в Перми, теперь зарегистрирована в Сан-Франциско, имеет более 5 млн пользователей.

Сооснователь **DigitalBrain** Дмитрий Долгополов оказался в 2020 году самым молодым стартапером из успешных за рубежом. После прохождения акселератора стартап привлек \$3,4 млн на разработку решений в области поддержки клиентов. Система, разработанная DigitalBrain, позволяет ускорить обработку обращений в техподдержку в 2 раза.

LegionFarm предоставляет необычный сервис – на платформе можно нанять профессионального геймера, чтобы быстрее повысить свой уровень в онлайн-игре. В сентябре 2019 года выручка стартапа составила \$6 млн, к концу 2021 года компания планирует получить \$60 млн выручки за год. Сервис основал геймер из Новосибирска. Сейчас платформой пользуются игроки из 48 стран.

Стартап **NtechLab** разработал технологию идентификации по лицу, которая срабатывает даже при наличии на лице маски. Компания получила более 1 млрд рублей инвестиций от Российского фонда прямых инвестиций и ряда частных инвесторов из ближневосточных стран. Разработка уже используется в 30 городах 15 стран, включая дальнейшее зарубежье – Европу, Ближний Восток и Латинскую Америку.

Еще один российский стартап разработал маску **Blanc**, с которой, очевидно, не справится даже технология NtechLab. Маска в стиле музыкального дуэта Daft Punk закрывает лицо полностью, обеспечивая не только 99,7% защиту от коронавируса, но и полную анонимность. Стильный дизайн маски привлек внимание ряда зарубежных модных изданий. Проект финансировался на платформе Kickstarter, где по предзаказу можно было купить изделие за \$79. В свободной продаже стоимость маски начинается с \$149.

Масштабные инвестиции в Сколково не компенсируют недостаток удачных коммерческих идей. Российские стартапы уступают по своей масштабности и содержанию иностранным. Сегодня нельзя провести адекватное сравнение, потому что глобализация, присущая новаторам на Западе, нашим «светлым» умам пока неизвестна.

Дополнительно любое нововведение осложняется сложными бюрократическими процедурами, оформление прав на интеллектуальную собственность. Часто сейчас стартап в России это показательные выступления перед главными лицами страны.

Российские стартапы не всегда созданы гениями в области программирования, ведь идею может реализовать любой, а создать продукт, который будет успешно продаваться могут создать только единицы и, возможно, вы в их числе.

Подробнее на В-MAG Бизнес-журнал: <https://b-mag.ru/o-startapah-v-rossii-idei-ploshhadki-fondy-investicii/>

Так же дополнительно рекомендуется изучить статью «Стартап-экосистема России» Автор: Надежда Юшкевич по ссылке: <https://vc.ru/finance/106345-startap-ekosistema-rossii>

Задание:

1. По предложенным критериям дайте характеристику стартапа, заполните таблицу.

Критерий оценки	Комментарий
1. Роль инноваций	
2. Масштабы роста бизнеса	
3. Темпы роста бизнеса	
4. Срок окупаемости	
5. Источники финансирования бизнеса	
6. Использование технологий, их приоритетность	
7. Жизненный цикл идеи стартапа	
8. Роль команды в реализации идеи бизнеса	
9. Баланс сочетания интересов работы и личной жизни	
10. Стратегия развития бизнеса	

2. Какие предприятия в вашем регионе (федеральном округе) можно отнести к стартапу и почему? Приведите 3 примера.
3. Перечислите и обоснуйте сложности, с которыми может столкнуться компания при реализации стартапа.
4. На основании различных источников, определите, какие отрасли получат развитие в ближайшие 5 лет в вашем регионе или федеральном округе, обоснуйте ответ. *(не менее 3х аргументов к каждому выводу)*