The background of the slide is a blurred image of chess pieces, including a king, queen, and pawns, set against a blue gradient. The pieces are out of focus, creating a sense of depth and strategy.

**Компьютерный симулятор:  
«Управление организацией в сфере малого  
и среднего предпринимательства»**

# Назначение и образовательные результаты

## *Назначение:*

---

Компьютерный симулятор ориентирован на подготовку управленческих кадров в сфере малого и среднего предпринимательства.

## *Образовательные результаты:*

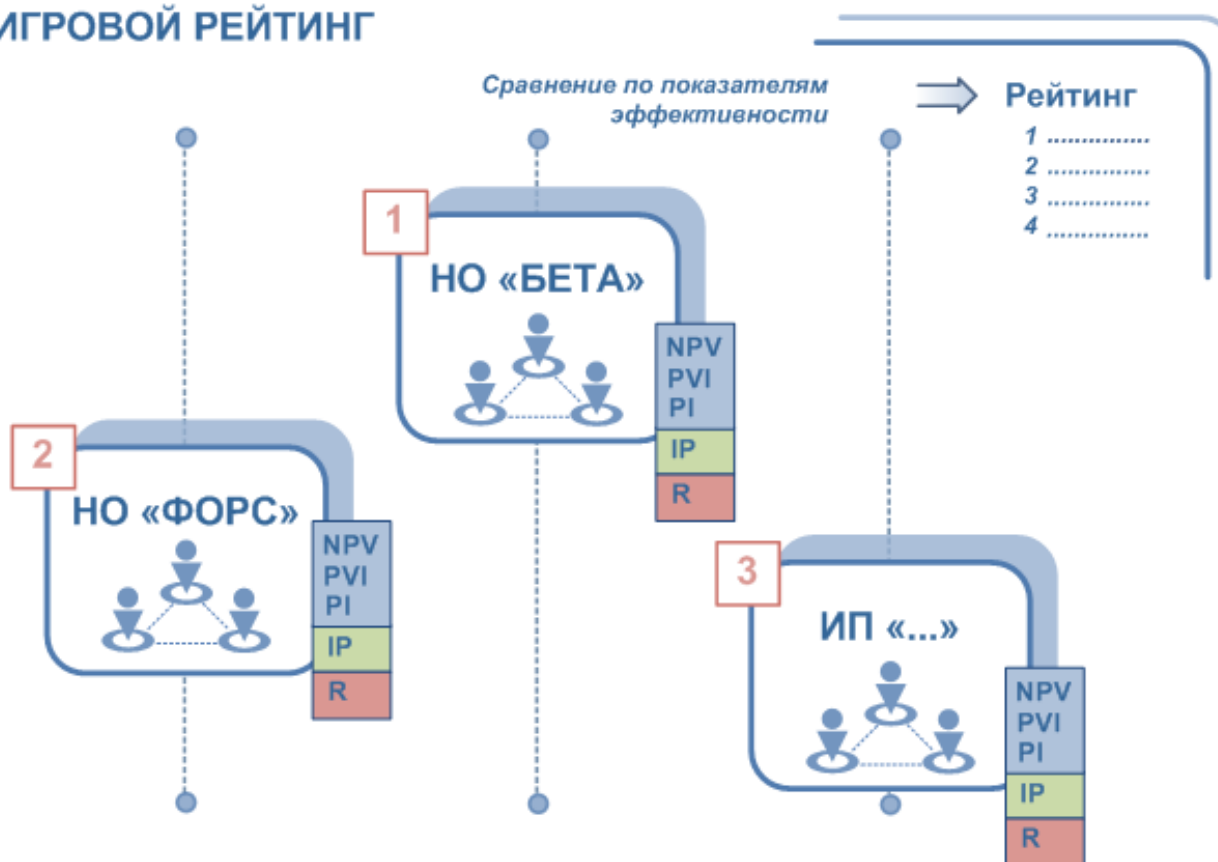
---

- ▶ *Получение целостного видения процесса создания и развития организации, в сфере малого и среднего бизнеса;*
- ▶ *Получение опыта и практики использования управленческих навыков, инструментов и способов работы в имитационной игровой среде, необходимых для решения задач по организации и развитию собственного бизнеса;*
- ▶ *Тренировка аналитических и коммуникативных способностей, умения работать в команде, действовать в ситуации неопределенности, ограниченности финансовых и кадровых ресурсов, нехватки времени, способность планирования и прогнозирования деятельности.*

# Принципиальная конструкция игры

## I. Соревнование игровых команд в показателях эффективности

### ИГРОВОЙ РЕЙТИНГ



*Игроки соревнуются в финансовых показателях эффективности реализации проекта (создания и управление предприятием в сфере малого и среднего предпринимательства).*

# Принципиальная конструкция игры

## II. Этапы создания и управления бизнеса

### Этапы игры



# Принципиальная конструкция игры

## Описание этапов создания и управления бизнесом

---

### ▶ **Период 1: Выбор идеи**

*Этап предполагает выбор игроком одной из трех бизнес-идей, на основании анализа характеристик рынка и требований к инфраструктуре для его организации.*

---

### ▶ **Период 2: Разработка бизнес-плана**

*На основе бизнес-идеи игроку необходимо составить бизнес-план по открытию и развитию собственного бизнеса. Основные разделы БП: Маркетинговый план; Производственный план; Организационный план; Финансовый план; Риски, Итоговые показатели.*

---

### ▶ **Период 3:Привлечение инвестиций**

*Перед тем как начать реализацию бизнес-плана, игроку необходимо привлечь необходимые инвестиции в свой бизнес. На этапе привлечения инвестиций игрок выбирает инвестора, подбирает себе бизнес-партнера и регистрирует предприятие.*

---

### ▶ **Период 4-6:Реализация бизнес-плана**

*На данном этапе игрок осуществляет действия по запуску производства, налаживает эффективное функционирование предприятия, занимается операционным управлением.*

---

# Имитируемые позиции и объекты

## ▶ Органы государственного регулирования.

Проведение проверок контрольно-надзорными органами (налоговая служба, противопожарная служба, санитарно-эпидемиологические службы), программы грантов по развитию и поддержки малого и среднего предпринимательства.

## ▶ Финансовые институты.

Привлечение финансовых ресурсов у Банков, за счет выбора программ кредитования, предполагающих различную конфигурацию условий.

## ▶ Общественные организации.

Предоставляют консультационную поддержку игроку в виде различных сообщений и подсказок на этапе бизнес плана и реализации (оцениванию реалистичность БП).

## ▶ Потребители продукции.

Представлены в виде следующих схем взаимодействия: B2B; B2C; B2G. Организация спроса осуществляется, за счет определения каналов сбыта, бюджета на рекламу и маркетинг и выбора необходимых каналов продвижения товара/услуги.

## ▶ Рынок труда.

Представлен в виде доступного человеческого ресурса, имеющего ряд характеристик (квалификацию, уровень оплаты труда и т.д.). Взаимодействие с рынком труда основано на найме, увольнении, повышении квалификации персонала.

# Имитируемые позиции и объекты

## ▶ Сетевые инфраструктуры.

*Выбор различного типа помещений (офисные, производственные, складские) с имеющимися инженерно-техническими сетям, закупка различного типа оборудования и офисной техники.*

## ▶ Крупные розничные сети.

*Выход на рынок крупных розничных сетей, обостряет конкуренцию за сбыт продукции и требует качественно нового уровня в определении стратегии поведения на рынке.*

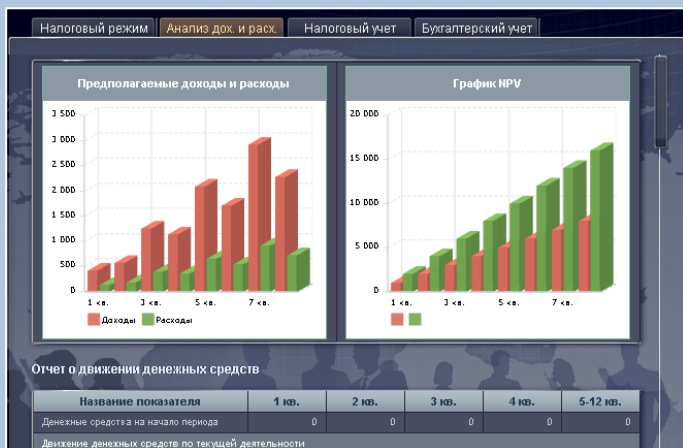
## ▶ Социально-экономическая ситуация в регионе.

*Обусловлена доступностью различного рода ресурсов (финансовых, кадровых, материально-технических и т.д.). Ситуация характеризуется темпами роста экономики, бизнес климатом, средним уровнем заработных плат и т.д.*

## ▶ Глобальные тренды.

*Стремительное развитие новых технологий и непрерывное внедрение в технологические процессы, глобальный финансовый кризис, а так же развитие информационных технологий.*

# Имитируемые игровые задачи



Бизнес Идея   Сбыт   Продвижение

**Сбытовая стратегия**

| Ключевые решения и характеристики рынка сбыта               | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5-12 кв. |
|---|-------|-------|-------|-------|----------|
| Объем сбыта продукции в натуральном исполнении, ед.         | --    | 0     | 0     | 0     | 0        |
| Цена реализации продукции, тыс. руб.                        | --    | 15    | 15    | 15    | 15       |
| Планируемая выручка, тыс. руб.                              | --    | 0     | 0     | 0     | 0        |
| Экспертная оценка ожидаемой выручки, тыс. руб. <sup>1</sup> | --    | 0     | 0     | 0     | 0        |

<sup>1</sup> Экспертная оценка прогнозирует реальный объем реализации и выручки о точностью ±10% на основе текущих, заданных в бизнес-плане характеристик продукта и объемах продвижения.

**Требования к характеристикам и качеству «продукта»**

| Характеристика продукта | Конкуренты | Требования | По факту мои решения по экспертизе | Основной Потребитель |
|-------------------------|------------|------------|------------------------------------|----------------------|
| Цена, тыс. руб (2 кв.)  | 15,82424   | 15         | ■■■■■■■■                           | Важно                |
| Дизайн                  | ■■■■■■■■   | Низкий     | ■■■■■■■■                           | Высокий              |
| Качество                | ■■■■■■■■   | Низкий     | ■■■■■■■■                           | Средний приоритет    |
| Скорость изготовления   | ■■■■■■■■   | Низкий     | ■■■■■■■■                           | высокая              |

**Планируемые затраты**

| Результурующие параметры  | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5-12 кв. |
|---|-------|-------|-------|-------|----------|
| Анализ структуры затрат по производственному плану (текущему зопекту)   |       |       |       |       |          |
| Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в матер. ценности и нематер. активов (инвестиц. расходы): |       |       |       |       |          |
| - покупка технологического оборудования   | --    | 120   | 120   | 120   | 120      |
| Выплаты по основной деятельности (текущие расходы):   |       |       |       |       |          |
| - фонд оплаты труда (без учета налогов)   | --    | 120   | 120   | 120   | 120      |
| - сырье и материалы   | --    | 120   | 120   | 120   | 120      |
| - обслуживание технологического оборудования  | --    | 120   | 120   | 120   | 120      |

**Процесс управления организацией в сфере малого и среднего предпринимательства предполагает решение следующих задач:**

- Выбор бизнес идеи.** (сравнительный анализ идей и выбор наиболее привлекательной).
- Планирование маркетинговой стратегии и сбыта** (формирование плана продаж, ценообразование, бюджет рекламной компании и др.).
- Определение производственного плана** (план производства, конфигурирование характеристик производственной площадки: оборудование, сырье, производственное помещение и кадры).
- Организационное проектирование.** (формирование подразделений организации, аутсорсинг функций);
- Планирование финансов** (анализ денежного потока, выбор формы налогообложения, анализ типовой отчетность).
- Управление рисками проекта** (анализ имеющихся рисков по степени вероятности возникновения и степени влияния, инструменты управления).
- Регистрация фирмы** (выбор формы собственности);
- Выбор бизнес партнера.** (доверенное лицо, помогает вести бизнес; решает некоторые вопросы).
- Привлечение инвестиций.**
- Операционное управление и др.**



# Интерфейсы компьютерного симулятора

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС  ТРЕНАЖЕР РУКОВОДИТЕЛЯ



## 3. Бизнес план

### Информация об игре

Игра: game  
Команда: Роль 1  
Квартал: 1  
Фаза: 3 - "Бизнес план  
(1й квартал)"

сохранить

Маркетинг и сбыт

Производственный план

Организационный план

Бизнес Идея

Сбыт

Продвижение

### Анализ рынка

Динамика рынка сбыта(факт и прогноз экспертов), ед.



Объем сбыта, ед.



\* Экспертную оценку осуществляют общественные организации поддержки малого и среднего предпринимательства.

### Сбытовая стратегия

| Ключевые решения и хар-ки рынка сбыта  | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 5-12 кв. |
|--|-------|-------|-------|-------|----------|
| Объем сбыта продукции в натуральном исполнении, ед.                          | --    | 0     | 0     | 0     | 0        |
| Цена реализации продукции, тыс.руб.  | --    | 0     | 0     | 0     | 0        |
| Планируемая выручка, тыс.руб.  | --    | 3 000 | 3 000 | 3 000 | ???      |
| Экспертная оценка ожидаемой выручки, с учетом произв., тыс.руб. <sup>1</sup> | --    | 0     | 0     | 0     | ???      |
| + Показать комментарии.  |       |       |       |       |          |

# Интерактивные карты симулятора

## Карта объектов



- ▶ Карта объектов представляет собой визуальное отображение основных игровых этапов симулятора в виде зданий и игровых объектов.
- ▶ На карте присутствует возможность использования интерактивной справки в виде бизнес-консультанта
- ▶ На карте расположено большое количество интерактивных элементов, при клике на которые осуществляется переход на следующий уровень карты

# Интерактивные карты симулятора

## Карта конкуренции

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ТРЕНАЖЕР РУКОВОДИТЕЛЯ

Привлечение инвестиций  
Период 1, Квартал 2

| Место 5 ▲                              | Место 6 ▲                              | Место 4 ▼                              | Место 2 ▲                              | Место 3 ▼                              | Место 1 ▲                              | Место 8 ▲                              | Место 7 ▼                              |
|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Иванов С.И.                            | Иванов С.И.                            | Иванов С.И.                            | Иванов С.И.                            | Иванов С.И.                            | Иванов С.И.                            | Иванов С.И.                            | Иванов С.И.                            |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Р\У: 40 ▲ DPP: 2 ▲<br>R: 110 ▼ PI: 3 ▲ | Р\У: 40 ▲ DPP: 2 ▲<br>R: 110 ▼ PI: 3 ▲ | Р\У: 40 ▲ DPP: 2 ▲<br>R: 110 ▼ PI: 3 ▲ | Р\У: 40 ▲ DPP: 2 ▲<br>R: 110 ▼ PI: 3 ▲ | Р\У: 40 ▲ DPP: 2 ▲<br>R: 110 ▼ PI: 3 ▲ | Р\У: 40 ▲ DPP: 2 ▲<br>R: 110 ▼ PI: 3 ▲ | Р\У: 40 ▲ DPP: 2 ▲<br>R: 110 ▼ PI: 3 ▲ | Р\У: 40 ▲ DPP: 2 ▲<br>R: 110 ▼ PI: 3 ▲ |

**Внешняя среда**

- 18% название
- 18% название
- 18% название
- 18% название
- 18% название
- 18% название

Цена за электроэнергию

новости

сверн.

разверн.

Tweet 0 | Нравится 2 | Мне нравится

2012 © Информационные системы

Карта конкуренции отображает рейтинг участников игры и параметры, влияющие на этот рейтинг.



**Спасибо за внимание!**