

# Деловая игра «Принятие решений в управлении предприятием»



**VP GROUP**

# Назначение системы

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

**Деловая игра** представляет собой **компьютерную модель деятельности предприятия** в условиях рыночной конкуренции.

- ✓ В игре одновременно принимают участие 3-4 команды, каждая из которых состоит из 5-6 человек и осуществляет руководство отдельным предприятием
- ✓ Игра состоит из четырех этапов, каждый этап охватывает одно аудиторное занятие
- ✓ Время на принятие решения в одном периоде игры устанавливается преподавателем и составляет обычно от 30-40 минут до 1,5 часа
- ✓ По окончании планирования команды регистрируют решения, после чего объявляется следующий ход, и игра переходит в следующий период
- ✓ Зарегистрированные решения участников поступают на компьютер преподавателя

# Цель и задачи системы

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

**Целью** проведения деловой игры является: развитие навыков учащихся по принятию управленческих решений на предприятиях высоких технологий в нестандартных ситуациях

Система решает следующие **задачи**:

- ✓ Систематизация знаний студентов по принятию управленческих решений на предприятиях высоких технологий в нестандартных ситуациях
- ✓ Получение и усвоение навыков формализации бизнес-идей
- ✓ Получение и усвоение навыков обработки информации о внешней среде
- ✓ Получение и усвоение навыков построения программы развития
- ✓ Отработка навыков работы в команде

# Формы проводимых занятий

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

## Программой предусмотрены следующие формы занятий:

- ✓ Аудиторные групповые занятия под руководством преподавателя
- ✓ Обязательная самостоятельная работа студента по заданию преподавателя
- ✓ Консультации преподавателя в группе

Разрешить подключение | Разрешить вход | Закрыть окно

Название:

Этап:

Подключившиеся студенты:

	Команда	Роль	Имя студента	Имя компьютера	Время
▶	Команда №1	Руководитель	Николаев Коля Иванович		
	Команда №1	Бизнес-аналитик			
	Команда №1	Финансовый аналитик	Фёдоров Фёдор		

# Сценарий проведения деловой игры

1 – 2 – 3 – **4** – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

Структура разработанной деловой игры спроектирована таким образом, что возможно ее разбиение на блоки, поэтапное выполнение которых в течение образовательного процесса приведет к прохождению всей игры.

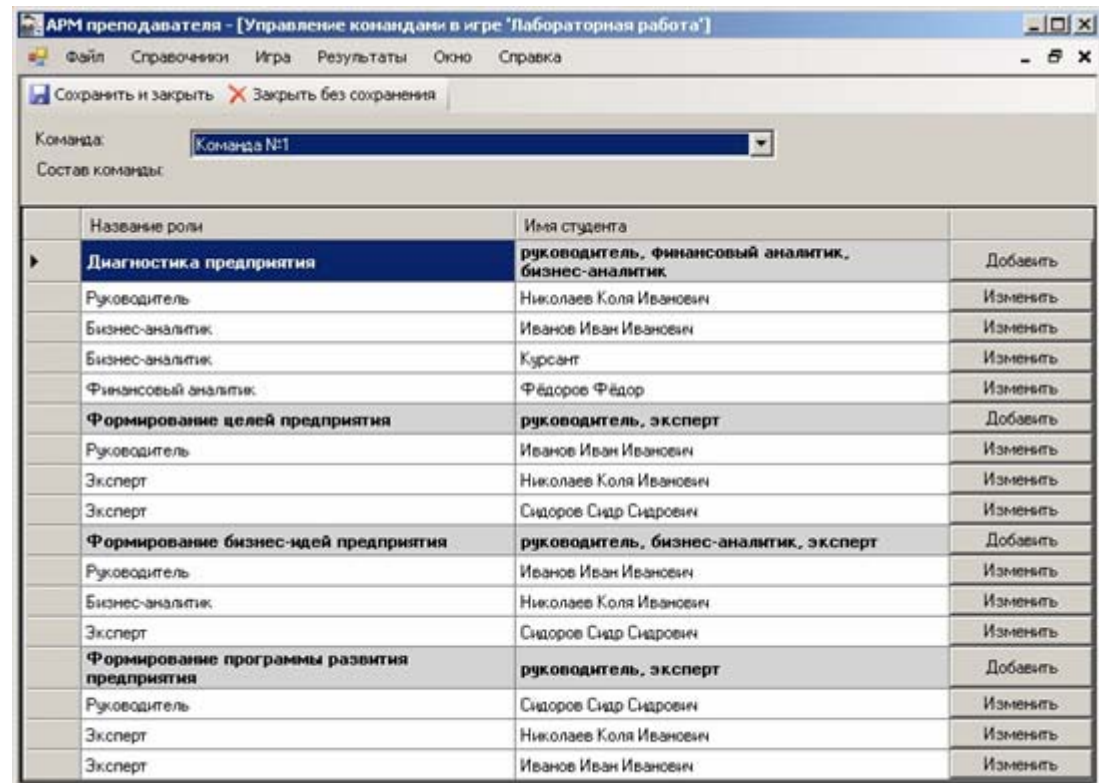
## Этапы игры:

- ✓ Подготовка
- ✓ Диагностика
- ✓ Формирование целей
- ✓ Формирование бизнес-идей
- ✓ Формирование программы оздоровления предприятия

# Роли пользователей системы

1 – 2 – 3 – 4 – **5** – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

- ✓ Учащийся - руководитель
- ✓ Учащийся - бизнес-аналитик
- ✓ Учащийся - финансовый аналитик
- ✓ Учащийся - эксперт
- ✓ Преподаватель
- ✓ Администратор



АРМ преподавателя - [Управление командами в игре 'Лабораторная работа']

Сохранить и закрыть ✖ Закрыть без сохранения

Команда: Команда №1

Состав команды:

	Название роли	Имя студента	
▶	<b>Диагностика предприятия</b>	<b>руководитель, финансовый аналитик, бизнес-аналитик</b>	Добавить
	Руководитель	Николаев Коля Иванович	Изменить
	Бизнес-аналитик	Иванов Иван Иванович	Изменить
	Бизнес-аналитик	Курсант	Изменить
	Финансовый аналитик	Фёдоров Фёдор	Изменить
	<b>Формирование целей предприятия</b>	<b>руководитель, эксперт</b>	Добавить
	Руководитель	Иванов Иван Иванович	Изменить
	Эксперт	Николаев Коля Иванович	Изменить
	Эксперт	Сидоров Сидр Сидорович	Изменить
	<b>Формирование бизнес-идей предприятия</b>	<b>руководитель, бизнес-аналитик, эксперт</b>	Добавить
	Руководитель	Иванов Иван Иванович	Изменить
	Бизнес-аналитик	Николаев Коля Иванович	Изменить
	Эксперт	Сидоров Сидр Сидорович	Изменить
	<b>Формирование программы развития предприятия</b>	<b>руководитель, эксперт</b>	Добавить
	Руководитель	Сидоров Сидр Сидорович	Изменить
	Эксперт	Николаев Коля Иванович	Изменить
	Эксперт	Иванов Иван Иванович	Изменить

## Этап «Подготовка»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – **6** – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

На данном этапе производится заполнение основных и вспомогательных справочников Администратором и Преподавателем системы.

### **Задание параметров игры:**

- ✓ Игры (название, курс, дата начала, дата окончания, код задания)
- ✓ Группы участников игры (код игры, название, перечень участников)
- ✓ Роли в этапах игры (игра, этап, код пользователя - студента, роль)
- ✓ Справочник ролей (руководитель, бизнес-аналитик, финансовый аналитик, эксперт)
- ✓ Продолжительность этапа игры (код игры, код этапа, длительность (мин))

# Этап «Подготовка»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

## Постановка задачи

Лидер среди предприятий, схожих по масштабу производства, машиностроительное предприятие «РУСС-РЕДУКТОР» с линейно-функциональной структурой управления, выпускающее редукторы на заказ и обеспечивающее их гарантийного техобслуживания, вводит в эксплуатацию новое производство, расположенное в соседнем регионе. При этом «РУСС-РЕДУКТОР» обеспечивает полный жизненный цикл изделий: от концептуальной проработки до утилизации.

Создание нового производства вызвано возросшим спросом на производимую продукцию. Также планируется открытие производства дорогих сложных типов редукторов и их составных частей. Рассматривается возможность при внедрении новых технологий на предприятии выпуск коробок передач, поставляемых в соответствие со спецификациями заказчиков.

На предприятии ведутся научно-исследовательские работы в области ключевых технологий, а также имеет место редкий, но регулярный обзор существующего рынка.

В настоящее время на «РУСС-РЕДУКТОРЕ» из средств автоматизации эксплуатируется 2 модуля ERP-системы SAP (бухгалтерия и кадры), AutoCAD и несколько станков СЧПУ, устаревшим по показателям качества (остается на старом производстве), вследствие чего уровень загрузки производственных мощностей на предприятии ниже среднего.

Кадровая политика предприятия предусматривает оплату труда в виде оклада + премиальных. Существует устаревшая система повышения квалификации и обучения персонала, которая находится в процессе модернизации.

Для проведения финансового анализа были получены данные по следующим показателям на начало и конец отчетного периода:

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции	6500000	5000000
Материалы и комплектующие	2000000	2200000
Энергоресурсы	500000	700000
Зарботная плата	1000000	1100000
Нематериальные активы	500000	400000
Основные средства	1200000	1300000
Прочие внеоборотные активы	650000	450000
Запасы	1800000	1300000
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	500000	400000
готовая продукция и товары для перепродажи	250000	350000
товары отгруженные	400000	300000
Денежные средства	900000	1100000
Свободные денежные средства	1200000	1100000
Займы и кредиты (долгосрочные)	5000000	4500000



## Этап «Диагностика»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – **8** – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

Исходными данными для данного этапа выступает этап «Подготовка».

- ✓ **Учащийся - руководитель** – формирование итоговых отчетов по диагностике предприятия
- ✓ **Учащийся - финансовый аналитик** – диагностика предприятия на основе финансового анализа
- ✓ **Учащийся - бизнес-аналитик** – диагностика предприятия на основе ситуационного анализа
- ✓ **Преподаватель** – распределение ролей между участниками, старт/стоп игры, проверка сохраненных результатов

Формируется отчет о диагностике предприятия и отчеты о ходе игры на данном этапе.

# Этап «Диагностика»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – **9** – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

## Диагностика финансового состояния предприятия

Наименование показателя	Код	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	1й кв-л	2й кв-л	3й кв-л	4й кв-л
<b>АКТИВ</b>							
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Нематериальные активы	110	300	4 000				
Основные средства	120						
Незавершенное строительство	130						
Доходные вложения в материальные ценности	135	8 000		333			
Долгосрочные финансовые вложения	140				400		
Отложенные налоговые активы	145						
Прочие внеоборотные активы	150						
ИТОГО по разделу I	190	8 300	4 000	0	0	0	
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Запасы	210	36 832	512	0	0	0	
в том числе:							
сырье, материалы и другие аналогичные ценности							
животные на выращивании и откорме		33	454				
затраты в незавершенном		22					
готовая продукция и товары для		2 434	4				
товары отгруженные		34 343					
расходы будущих периодов							
прочие запасы и затраты			54				
Счета к получению							
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	343					
Дебиторская задолженность (платежи по							

Команда: Команда №91 | Ваша роль: Руководитель | Этап игры: Диагностика предприятия

# Этап «Формирование целей предприятия»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – **10** – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

Исходными данными для данного этапа выступает этап «Диагностика».

- ✓ **Учащийся - руководитель** – формирование перечня и характеристик целей, оценка предложенных целей, выбор целей из числа ранжированных, корректировка целей, утверждение целей
- ✓ **Учащийся - эксперт** – формирование перечня и характеристик целей, оценка предложенных целей
- ✓ **Преподаватель** – распределение ролей между участниками, старт/стоп игры, проверка сохраненных результатов

Формируется список предложенных целей, отчеты о ходе игры и графическое сравнение показателей главной цели и предложенных целей.

# Этап «Формирование целей предприятия»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – **11** – 12 – 13 – 14 – 15

## Оценка сформированных целей предприятия

Деловая игра - [Выбор целей]

Игра Диагностика Цели Бизнес-идеи Программа развития Окно Справка

Сохранить и закрыть

Глобальная цель: Валовая прибыль      Значение цели (руб.): 12 000 000

Название цели	Показатель	Значение	Рейтинг	На графике	Выбор	
Увеличение выручки от продажи сложных редукторов, изготовленных на заказ (по инициативе руководителя)	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	4000	0,50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Оценить
Увеличение выручки от предоставления дополнительных услуг	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	5000	1,00	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Оценить
Увеличение выручки от продажи существующих моделей редукторов	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	10000	2,50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Оценить
Снижение себестоимости продаваемых товаров (по инициативе руководителя)	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	7000		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Оценить
Снижение общей себестоимости	Основные средства	2000	2,00	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Оценить
Увеличение выручки от предоставления дополнительных услуг	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	8000		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Оценить
Увеличение выручки от продажи существующих моделей редукторов	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	8000000		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Оценить

Значение цели

— задано преподавателем  
— достигнуто студентом

Команда: Команда №91    Ваша роль: Руководитель    Этап игры: Формирование целей предприятия

# Этап «Формирование бизнес-идей предприятия»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – **12** – 13 – 14 – 15

Исходными данными для данного этапа выступает этап «Формирование целей предприятия».

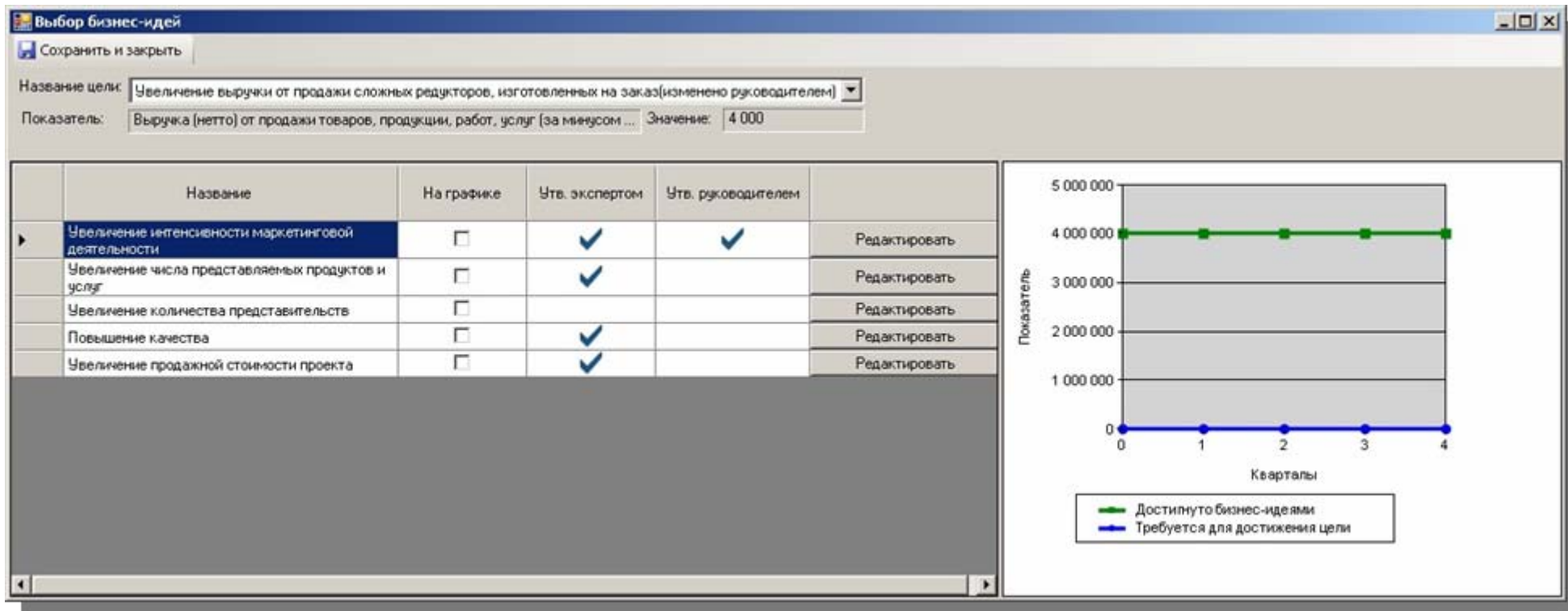
- ✓ **Учащийся - руководитель** – принятие состава бизнес-идей
- ✓ **Учащийся - бизнес-аналитик** – формирование состава, обоснования и характеристик бизнес-идей
- ✓ **Эксперт** – корректировка состав и характеристик бизнес-идей, комментарии к бизнес-идеям
- ✓ **Преподаватель** – распределение ролей между участниками, старт/стоп игры, проверка сохраненных результатов

Формируется список предложенных бизнес-идей, отчеты о ходе игры.

# Этап «Формирование бизнес-идей предприятия»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – **13** – 14 – 15

## Оценка и утверждение бизнес-идей предприятия



# Этап «Формирование программы развития предприятия»

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – **14** – 15

Исходными данными для данного этапа выступает этап «Диагностика» и «Формирование целей предприятия».

- ✓ **Учащийся - руководитель** – распределение объемов работ между участниками, а также участие в формировании программ развития предприятия
- ✓ **Учащийся - эксперт** – формирование определенных разделов программ развития предприятия
- ✓ **Преподаватель** – распределение ролей между участниками, старт/стоп игры, проверка сохраненных результатов

Формируется список программ развития предприятия и отчет об итогах игры.

# Эффекты от внедрения

1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15

- ✓ Повышение качества проводимых занятий
- ✓ Повышение интерактивности занятий и вовлечение учащихся в учебный процесс
- ✓ Приобретение учащимися навыков командной работы
- ✓ Повышение качества подготовка специалистов и уровня знаний решения прикладных задач предприятий
- ✓ Повешение имиджа учебного заведения в образовательной сфере



## Наши контакты

Мы всегда рады контактам с вами и нацелены на эффективное решение поставленных задач

Группа компаний VP GROUP

Адрес: 109028, Россия,

г. Москва, Подкопаевский пер, д. 7, стр. 2

Тел./Факс.: +7 (495) 968-7070

<http://vpgroup.ru/>