

ПОЛОЖЕНИЕ ПО ДЕЛОВОЙ ИГРЕ МЭКОМ (МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА)

В рамках межрегионального экономического фестиваля школьников «Сибиряда. Шаг в мечту» проводится ежегодно с 1997 г. чемпионат по деловой игре «Моделирование экономики и менеджмента»

Соревнования проводятся в локализованной версии Management and Economic Simulation Exercise (MESE) - MECOM v.2.07PRO

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СОРЕВНОВАНИЙ

1.1. Популяризация экономических знаний среди школьников города, приобщение их к экономической культуре.

1.2. Повышение интереса учащихся к углубленному изучению предметов экономического цикла.

1.3. Выявление одаренных учащихся, проявляющих интерес к предпринимательской деятельности.

1.4. Приобретение учащимися навыков коллективной работы в группе.

1.5. Апробация новых форм работы с детьми.

2. СОСТАВ СУДЕЙСКОЙ КОЛЛЕГИИ СОРЕВНОВАНИЙ

Арещенко Максим Сергеевич – Международный магистр МЭКОМ, преподаватели МЭКОМ.

3. УЧАСТНИКИ СОРЕВНОВАНИЙ

В игре принимают участие все желающие, зарегистрировавшиеся в первый день при заезде. Команды проходят регистрацию и получают бланки, на которых отмечены город, название команды, фамилия, имя, № банковского счета каждого участника. Регистрация проходит перед игрой. Состав команды 2 человека.

4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ СОРЕВНОВАНИЙ

4.1. Соревнования проводятся в три тура: отборочный тур, полуфинал и финал.

4.2. В финале участвуют команды, занявшие призовые места в отборочном туре.

4.3. По результатам полуфинальных игр лучшие команды будут приглашены для участия в очном Всероссийском Чемпионате школьников по МЭКОМ, который будет проводить Международный Центр Экономического и Бизнес Образования в Москве 02-03 ноября 2020г.

5. За участие во всех турах участникам и победителям начисляются эконо в соответствии с Положением о банке.

Регистрация команд на игру «МЭКОМ»

Населенный пункт _____

№	Название команды	ФИО	№ б/счета
1.			
2.			
1.			
2.			
1.			
2.			

В экономической игре МЭКОМ Вам предстоит заполнять лист решений с пятью параметрами, задавая тем самым работу вашей фирмы на три месяца (1 период = 3 месяца):

Название команды:	Лига:							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Цена								
Производство								
Маркетинг								
Инвестиции								
НИОКР								

Если вы пока не имеете большого опыта игры - начинайте заполнять в таком порядке:

- 1) производство (P);
- 2) инвестиции (In);
- 3) НИОКР (N);
- 4) маркетинг (M);
- 5) цена (C);

Для принятия решений нужен отчёт, калькулятор, ручка и сам лист решений.

Производство.

В отчёте находим мощность следующего периода:

525 – это максимальное количество товара, которое Вы сможете произвести. Лучше всего загружать производство на 80%, так как в этом случае вы уменьшаете затраты на производство или другими словами себестоимость вашей продукции.

В итоге получаем: $P = \text{мощность сл. периода} * 0,8$

Инвестиции.

Это самое сложное для новичков...

Инвестиции (In) = Амортизация + Дополнительные вложения;

Амортизация = мощность сл. периода * 2; Амортизация – это обслуживание и ремонт вашего оборудования, если вы вложите меньше, то потеряете часть станков.

Доп. Вложения = кол. станков * 40, Кол. станков - это количество станков, на которое вы собираетесь увеличить своё производство. Стоимость одного станка – 40.

Рассмотрим на примере с полной мощностью 525:

1) $In = 1050 + 0 = 1050$, т.е. только амортизация:

Ничего не изменится, сколько было станков, столько у Вас и останется.

2) $In = 0 + 0$, т.е. нет ни амортизации, ни дополнительных вложений:

Видно, что вы потеряете часть своих станков, если не вложите в амортизацию.

3) $In = 1050 + 20000$, т.е. амортизация и доп. вложения 20000:

Ваша мощность увеличится на $20000/40 = 500$ станков.

Итак, можно подвести итоги: $In = \text{мощность сл. периода} * 2 + \text{кол. станков} * 40$;

НИОКР.

НИОКР – научные и опытно-конструкторские разработки. Проще говоря, деньги, которые вы вложите в НИОКР, пойдут на качество Вашей продукции. А чем лучше качество, тем большее количество людей захотят у Вас его

приобрести. Здесь нет никаких формул.

Маркетинг.

Маркетинг – это продвижение вашего товара на рынке и реклама. Чем лучше реклама, тем большее количество людей захотят у Вас его приобрести. Маркетинг действует только один период, а НИОКР до конца игры!

Действия маркетинга для статики (вид игры в МЭКОМе, когда все параметры статичны):

0-1500 \$ - простые объявления, которые обычно расклеиваются в подъездах и на остановках.

1500-3000 \$ - реклама в газетах.

3000-5000 \$ - реклама по радио.

5000-7000\$ - реклама по местному телевидению.

7000-10000\$ - реклама на крупных телевизионных каналах России.

Более 10000\$ - крупные рекламные компании. Но чаще всего они приносят только убытки...

Цена.

От цены в наибольшей степени зависит результативность Ваших решений. К ней надо подходить с особенной внимательностью. Напомню, что чаще всего наибольшая прибыль достигается при наибольших продажах.

Цена, при которой вы получаете прибыль 0 (т.е. минимальная цена):

$P_{min} = \text{себестоимость} + (\text{Маркетинг} + \text{НИОКР} + \text{Амортизация} + \text{стоимость хранения} + \text{штраф за увольнение} + \text{банк. процент}) / Q_{max}$, где:

P_{min} - минимальная цена;

Q_{max} - запланированный объём продажи; Можно просто - ПРОИЗВОДСТВО;

М. - маркетинг;

Н. - НИОКР;

Ам.- амортизация;

Ст. хранения - стоимость хранения;

Штраф за увольнение и банк. процент не надо расшифровывать.

Ну М, Н, Q_{max} – понятно... Остальные же данные Вы сможете найти в отчёте.

Теперь каждый доллар, прибавленный к P_{min} идет Вам в карман. Но тут нужно быть осторожным: переборщите с ценой и Ваш товар никто не купит. Прибыль же будет равна количеству таких долларов выше P_{min} , умноженных на Q_{max} . Например, $P_{min} + 10 \Rightarrow$ прибыль равна $10 * Q_{max}$.

Поставив цену меньше P_{min} , вы заведомо играете себе в убыток!!!

И ещё о нескольких важных моментах, которые следует сделать перед тем, как приступить к заполнению:

1) Выбрать тактику: американскую (игра на высокой цене, маркетинге и НИОКРе) или китайскую (игра на низкой цене).

2) Посчитать свободные средства, которые Вы и сможете потратить на производство, доп. вложения, маркетинг и НИОКР. Денег у Вас, к сожалению, не бесконечно.

Считается это так:

Средства на след. период = Наличные средства – Ваши займы + предел займа.

Вот ещё несколько важных формул, которые Вам могут понадобиться во время игры:

- 1) выручка (TR) = цена (P)* кол-во продаж (Q);
- 2) СППТ=кол-во продаж * себестоимость;
- 3) валовый доход = выручка - СППТ;
- 4) амортизация = мощность след. Периода (в \$) * коэффициент амортизации/100 (почти всегда коэффициент Амортизации = 5);
- 5) штраф за увольнения = кол-во уволенных рабочих * штраф за увольнения;
- 6) стоимость хранения = на складе * стоимость хранения;
- 7) банковский процент = займы * (банк. ставка (осн)+дополнительный процент ставки основного займа)/4.

Общий вид будет таков:

Банковский процент = {Использованный основной займ * (банковская ставка (осн)+дополнительный процент ставки основного займа) + использованный экстренный займ * банковскую ставку (экс)}/4;

8) прибыль до налога = валовый доход – маркетинг – НИОКР – амортизация – штраф за увольнения – стоимость хранения – банковский процент;

9) чистая прибыль = прибыль до налога *(100- ставка налога на прибыль);

10) налог на прибыль = чистая прибыль * ставку налога на прибыль;

11) наличные средства = выручка - амортизация - стоимость хранения - банковский процент - налог на прибыль;

12) капвложения = мощность следующего периода * стоимость 1 станка;

13) себестоимость = (мощность 0 периода / мощность след. Периода) * коэффициент на увеличение мощности + постоянные затраты; (обычно коэфф. на увеличение мощности = 15, а постоянные затраты = 3) - это формула только для расчета себестоимости при оптимальной загрузке производства на 80%!

Сценарии

1 отборочный тур МЭКОМ

1 период

Добро пожаловать в мир МЭКОМ. Обратите внимание на предел займа, ставку налога и т.д. - эти параметры важны для принятия решения. Диапазон цен - от \$10 до \$200. В Маркетинг, НИОКР и Инвестиции можно вложить до \$50000 в каждую позицию. А хватит ли у вас для этого средств? А сколько у вас средств? А как ими правильно распорядиться? Желаем удачи.

2 период

Экономические условия этого периода такие же, как и в предыдущем. Сколько продукции вам удалось продать? Сколько было заказов? Сколько продукции удалось продать конкурентам? Сколько продукции вы можете предложить к продаже в этом периоде? Что надо сделать с ценой? Сколько у вас свободных средств? Какова у вас себестоимость производства?

3 период

В этом периоде ожидается спад. Как это отразится на спросе? Что является отражением спроса в вашем отчете? Кстати, это спрос или величина спроса?

Что можно сделать, чтобы изменить положение? Обратите внимание на себестоимость производства единицы продукции. Сравните ее со средней по индустрии. Как ее можно изменить?

4 период

"Обозреватели отмечают появление на рынке большого количества мэкометров китайского производства" Что это означает для вашей индустрии? Как по-вашему действует реклама и качество продукции в данных условиях?

5 период

"На всемирной выставке в Ганновере западные специалисты отметили, что Российские мэкометры, в отличие от китайских, полностью соответствуют стандартам и санитарным и экологическим нормам, принятым в западных странах". "Жаль, что ранее наши потребители ничего не знали о Российских мэкометрах - отмечает журнал "Electronic Industry".

2 тур полуфинал МЭКОМ

1 период

Вы производите швейные машины. Ваши машины идут далеко позади от передовых и продвинутых. Ваш товар не в состоянии бороться на конкурентном рынке. Вам жизненно необходимы новые технологии. Вам предстоит преодолеть нелегкий, долгий путь к совершенству, да и банки вам не доверяют, выглядите вы как-то не представительно. Банковская ставка=30% Ставка налога=29% Предел кредита=15000\$, max цена=250\$, max вложения В маркетинг, НИОКР, инвестиции: 99999\$.

2 период

Незавидное теперь у вас положение. Поставлена под угрозу ваша последняя надежда - государственная субсидия, дабы по телевидению было высказано мнение, что если текстильная отрасль вашей стране отмирает, то и производство швейного оборудования встанет, так как импортная ткань по карману только импортным машинам. Однако сейчас идет обсуждение статьи расходов на текстильную и швейную отрасли в государственном бюджете.

Банковская ставка=38% Ставка налога=30% Предел кредита = 17000\$

3 период

Бюджет был принят и, слава богу, в вашу пользу, правда пришлось пожертвовать социальными выплатами. Теперь пенсионеры и студенты будут сидеть без гроша за душой, а у вас, наконец-то, появятся деньги на приобретение новых технологий. Банковская ставка=25% Ставка налога=30% Предел кредита=50000\$.

4 период

Ваша продукция не находит сбыта. У людей просто нет денег, да и времени заниматься со швейными машинами. Но в период спада в текстильной отрасли набирают силу маленькие многочисленные мастерские, работающие на импортном оборудовании и материалах.

5 период

Пенсионеры и студенты выходят на улицу. Они требуют пенсии и стипендии, которых они не видели уже полгода. Митинги проходят по всей стране. Особенно накаляется обстановка в столице, куда в течении двух недель стекаются студенты и пенсионеры со всех областей и краев. Банковская ставка=45% Ставка налога=30% Предел кредита=50000\$.

6 период

На днях был пересмотрен бюджет и налогообложение. В результате пересмотра был сделан ряд изменений и корректировок, а именно: увеличение ставки налога, что должно послужить источником средств на выплату пенсий и стипендий, так же, значительно сокращено финансирование вашей отрасли, а деньги направлены, для вашей же пользы, в текстильную промышленность. Банковская ставка=40% Ставка налога=65% Предел кредита = 100000\$.

7 период

Ваша продукция была признана и встала в один ряд с новейшими и престижными швейными машинами. Но ваши цены слишком свирепы. Они кусаются, как голодные цепные собаки. Банковская ставка=30% Ставка налога=65% Предел кредита=95000\$

3 тур - финал МЭКОМ-

Универсальный аппарат

1 период

Вы производите универсальный аппарат. Само название говорит за себя. К вашему изобретению относятся с опаской и излишней осторожностью. Почему-то все считают, что это опять ненужный товар TV- shopa. Хотя для этого нет никакого основания, люди нуждаются в том, чтобы растолковали или сказали по-русски что это такое? Предел займа 44000, ставка 17%, цена 15-150\$; максимальные вложения в маркетинг, инвестиции, НИОКР -50000\$.

2 период

Ваше устройство содержит в себе: домашний магнитный доктор; пишущую машинку; плеер, а также пейджер. По крайней мере, это то что узнали зрители из вашей рекламы. Проявляется всеобщая заинтересованность в Вашем новом, экзотическом товаре. Банковская, ставка 18%, ставка налога 27%, предел займа 45 000.

3 период

Ваш новый рынок моментально заполнили новоиспеченные конкуренты, да и вы не имеете опыта в этом деле. Так что идет борьба за количество встроенных приспособлений в Ваш аппарат и конечно за качество. Банковская, ставка 19%, ставка налога 28%, предел займа 50 000.

4 период

Вы выиграли бой за количество - качество, но к огромному вашему сожалению проиграли бой за компактность. Ваш универсальный аппарат просто не

помещается в комнате со стандартными потолками, да и в связи с огромным количеством приспособлений его применение во многом затруднилось. Банковская, ставка 21%, ставка налога 29%, предел займа 75 000.

5 период

Теперь Ваш универсальный аппарат действительно стал универсальный. Он может заменить всю аппаратуру в доме, другая модель может служить офисом и т.д. Люди пытаются купить наиболее улучшенную версию и удобную в обращении, а у вас таких теперь очень много, просто глаза разбегаются. Банковская, ставка 20%, ставка налога 25%, предел займа 58 000.

6 период

Оказывается, самый продвинутый универсальный аппарат поглощает огромное количество энергии, наносит урон здоровью (хотя и лечит) и довольно-таки опасен для маленьких детей, т.к. нет никакой предохранительной защитной системы. Банковская, ставка 20%, ставка налога 25%, предел займа 54 000.

7 период

Научно-исследовательские работы показали, что изменение товара и доведение его до ума повлекут за собой затраты, что скажется значительным повышением цен. Маркетинговые исследования показали в свою очередь, что по такой цене никто не станет покупать даже идеальные универсальные аппараты. Банковская, ставка 22%, ставка налога 23%, предел займа 50 000.

8 период

Многие предприятия закрываются люди остаются безработными. Все заняты поиском самых дешевых товаров, чтобы сэкономить деньги. Работы нет и не предвидится. Новые фирмы просто побаиваются начинать свое дело в такой неспокойной обстановке. Банковская, ставка 30%, ставка налога 29%, предел займа 50 000.

Председатель оргкомитета,
заместитель министра



И.В. Мануйлова