

Советы по принятию решений

Советы по принятию управленческих решений

Решение	Описание	Особенности
Цены	Вы устанавливаете цену для каждого продукта на каждом рынке (всего 9 решений). Эластичность спроса по цене высокая [-2;-5].	Лучше не осуществлять резких колебаний цен (на 15% и более).
Реклама	Вы устанавливаете рекламный бюджет для каждого продукта на каждом рынке (всего 9 значений), а также имиджевую рекламу для каждого из рынков (3 решения). Отдача от имиджевой рекламы растягивается на несколько периодов.	Оптимальный рекламный бюджет пропорционален выручке.
Производство	Вы определяете, сколько единиц продукции каждого вида нужно произвести и поставить на каждый рынок.	При планировании необходимо учитывать будущий спрос, склады и долги по поставкам. Если Ваша компания не смогла удовлетворить спрос, то в следующем квартале у вас останется только 50% от полученных заказов.
Внедрение разработок	Разработки делятся на малые и большие. Малые внедряются автоматически и увеличивают спрос на 3-5%. Большие разработки внедряются этим решением и увеличивают спрос на 5-10%; при внедрении большой разработки складские запасы распродаются по себестоимости.	Чем меньше соперников внедрили разработку, тем выше эффект от ее внедрения. Если Вы не вводите в действие новую разработку, то она не отображается в отчете в следующем периоде. Но помните, что она есть .
Вложения в НИОКР	Сумма вложений определяет вероятность получения малых и больших разработок. Равномерные траты из квартала в квартал эффективнее, чем единовременные вложения.	Полное отсутствие исследований экономит средства, но крайне негативно скажется на ИП.
Премиальные материалы	Определяет долю премиального сырья (качественного, но дорогого) в единице продукции. Премиальные материалы закупаются автоматически по мере их необходимости. На старте ни одна компания не занимается производством премиальной продукции.	Допускаются экстремальные значения в 100%. Решение влияет как на производство в следующем квартале, так и на аутсорсинг. При заказе сырья, помните, что Вам необходимо сырья меньше на объем премиального.
Аутсорсинг	Производственный процесс состоит из двух тактов: 1) производство полуфабрикатов (п/ф) 2) и сборка готовой продукции. Вы можете производить п/ф самостоятельно или заказать их у подрядчиков. Сборка осуществляется только в вашем цехе.	П/ф доставляются через квартал.
Агенты и дистрибьюторы (АиД)	Это торговые сети, с которыми вы заключили контракт на продажу продукции. В России вы уплачиваете процент за привлеченные заказы, а в ЕС и Интернете – только за продажи. Квартальное вознаграждение дает гарантии АиД, влияет на текучку.	Вы вводите желаемое количество АиД в следующем квартале. Есть расходы на найм и увольнение. Увольнение негативно отражается на ИП.

Советы по принятию управленческих решений

Решение	Описание	Особенности
Заказ сырья	В симуляции 2 вида сырья: обычное и премиальное. Последнее доставляется автоматически, его не нужно заказывать. Обычное сырье заказывается тремя видами контрактов: 1) мгновенная поставка (СПОТ) 2) поставка через квартал 3) поставка через 2 квартала. Каждый контракт имеет свою цену.	Цена на сырье указана в евро, поэтому на фактическую цену влияет валютный курс.
Техническое обслуживание станков (ТО)	Состояние станков отражает параметр «средняя эффективность станка». При 30-40 часах ТО станки перестают изнашиваться. При 40-99 часах ТО станки могут быть восстановлены, что отразится на времени производства полуфабрикатов.	Эффект от ТО приходит через квартал и не сразу отражается в отчётности. Если Вы не вкладываете в ТО, не удивляйтесь, если через несколько кварталов у Вас упадет эффективность работы станков.
Рабочие смены	Механики (изготавливают п/ф) могут работать в 1, 2 или 3 смены. Сборщики работают только в 1 смену. Не изменяйте сменность работ без согласования с модератором, т.к. это крайне серьезное решение.	Механики мгновенно начинают работать по новому расписанию, но сборщики нанимаются через квартал. Зависимость зарплат от числа смен см. в справочнике
Интернет-порты	Регулируют мощность веб-сайта. Чем больше, тем меньше % незашедших на сайт посетителей.	Желательно, чтобы более 99% посетителей успешно заходили на ваш сайт. У вас должен работать хотя бы один интернет-порт.
Развитие сайта	Определяет «звездный рейтинг» веб-сайта.	Каждая звезда рейтинга увеличивает продажи ~ на 10%. Если Вы не вкладываете в развитие сайта, то его рейтинг постепенно снижается.
Найм сборщиков	Механики нанимаются автоматически по мере необходимости. Вы можете нанять или уволить сборщиков. Вы несете затраты на поиск кандидатов при найме сотрудников и на расторжение контракта при их увольнении.	Чем больше компаний нанимают сборщиков, тем сложнее получить желаемое их количество. Учитывайте свободное пространство Вашего цеха (при найме необходимо 10м ² на одного сборщика)
Повышение квалификации	Дорогостоящая альтернатива найму: вы платите в 4 раза больше, чтобы гарантированно обучить требуемое количество сборщиков.	Не эффективно при достаточном количестве сборщиков на рынке труда.
Зарплата (з/п)	Вы определяете почасовую ставку з/п сборщиков (механики получают 0,65 от этой ставки + премия за сменность).	Ставку з/п можно увеличить, но нельзя снизить.

Советы по принятию управленческих решений

Решение	Описание	Особенности
Управленческий бюджет	Заработная плата совета директоров компании (в сущности, ваша заработная плата). Влияет на эффективность всех процессов в компании, в том числе на спрос.	Эффективно поддерживать пропорцию к выручке.
Эмиссия/выкуп акций	Вы можете осуществлять эмиссию и выкуп акций компании в пределах [-10%;+10%] от ее акционерного капитала на начало года.	Влияет на ИП. Эмиссия акций при недостаточной ликвидности Вашей компании может положительно сказаться на ИП. Лучше всего делать в 4 и 5 периоде.
Дивиденды	Вы определяете размер дивидендов в % от акционерного капитала ежеквартально.	Постоянный поток дивидендов эффективнее разовой выплаты.
Срочные кредиты	Привлечение заемных средств по фиксированной ставке 10% годовых	Тело кредита не гасится. В случае, если Ваша компания окажется не в состоянии обеспечить обязательства, Вам автоматически будет выдан овердрафт под значительно более высокие проценты.
Срочный депозит	Размещение средств в банке под небольшой процент по ставке ЦБ РФ	
Покупка станков	Вы можете купить новые станки	Доставляются через квартал. При покупке нового станка тщательно планируйте Ваши максимальные объемы производства. Не нужно закупать «впрок».
Продажа станков	НЕ ПРОДАВАЙТЕ СТАНКИ! В симуляторе есть экологический налог, применяемый при продаже станков.	В данном симуляторе вы зарабатываете на производстве и продаже продукции, но не на операциях с основными средствами.
Расширение цеха	Вы можете расширить цех, если этого требует масштаб компании. Учитывайте, сколько места занимают ваши станки и сборщики.	Нельзя уменьшить цех.
Страховой план	Вы выбираете из 5 страховых планов. 0 – нет плана, 1 – самый дорогой план с минимальной франшизой, 4 – самый дешевый план с обычной франшизой.	В случае форс-мажора (страховой план – 0) вы не получаете компенсацию.
Информация о долях рынка и деятельности конкурентов	Доли рассчитаны по продажам в штуках.	Информация платная.