



БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЯ «ПРИБЫЛЬМАНИЯ»

В игре моделируется работа производственных Компаний. Каждая команда – это работающая прибыльная производственная компания. Задача участников – победить, улучшив финансовые результаты своей компании и заработав больше других на уровне чистой прибыли.

Для этого необходимо сформировать эффективную команду (командные роли задаются заранее), разработать и внедрить стратегию компании, принимать эффективные управленческие решения в течение игры.

Цель: развитие и/или оценка компетенций в области корпоративных **финансов и отчетности, стратегического планирования и кросс-функционального взаимодействия**, а также навыков лидерства, управления командой, принятия решений и командного взаимодействия.

Во время игры есть возможность оценить участников по следующим компетенциям:

- Управление людьми
- Лидерство
- Стратегическое мышление
- Способность к развитию
- Личностное влияние
- Работа в команде
- Межличностные коммуникации
- Принятие решений
- Аналитическое мышление

Целевая аудитория:

Руководители среднего/высшего звена, линейные руководители, кадровый резерв.

Формат и особенности игры:

- Игра проводится в очном формате с использованием игровых полей, фишек, карточек и т. д.
- В игре могут участвовать от 9 до 30 человек (3–6 команд), длительность игры 1,5–2 дня (12–16 часов)
- Высокая вариативность в игре достигается за счет 4 продуктов, 5 рынков, 9 вариантов производственного оборудования и проведения торгов для распределения контрактов на поставку (работа в условиях неопределенности).
- К стандартной программе игры можно добавить кастомизированные модули, посвященные стратегии и отчетности конкретной компании или другим актуальным темам.
- Игра может проводиться в виде модулей, в этом случае к базовой программе добавляются модули с изучением и отработкой бюджетного планирования и элементов управленческой отчетности. Благодаря этому участники могут лучше понять, каким образом и из чего складывается финансовый результат компании, а также какие продукты и какие рынки дают наибольший вклад, а какие являются убыточными.
- Многие базовые условия игры могут быть адаптированы под потребности заказчика как в начале, так и в процессе игры (например, «черный лебедь» в виде повышения процентной ставки по кредитам, снижения спроса, роста расходов, ухудшения платежеспособности покупателей и т.д.)

Описание игры:

- В игре охвачены все основные сферы работы производственной компании: производство, управление качеством, закупки, продажи, маркетинг, финансы, управление людьми, планирование, логистика.
- Игра проходит по кварталам. В базовой версии за 1,5-2 дня можно прожить 4 квартала, длительность можно увеличить до 8 или более кварталов. Последовательность действий регламентирована.
- В начале игры участники распределяют роли, затем меняют их каждый квартал, таким образом за игру каждый участник может примерить 4 роли. Основные роли: Генеральный, Коммерческий, Финансовый и Операционный директора. Дополнительные роли: Директор по логистике и Директор по закупкам.
- После первого квартала, который является тренировочным, компании определяют свою стратегию. Для этого они обычно покупают маркетинговые исследования, чтобы понять ожидаемый уровень спроса по тому или иному продукту на том или ином рынке.



- В процессе игры участники принимают решения по управлению компанией, например, сколько и какого сырья нужно закупать, какие маркетинговые исследования изучать, на какие рынки выходить, какое оборудование и когда модернизировать, как менять штатное расписание и численность персонала, в каких торгах участвовать для получения контрактов на поставку и т. д.)
- После каждого квартала подводятся промежуточные итоги на основании финансовой отчетности (P&L и Баланс), которую участники составляют самостоятельно. В конце игры подводятся финальные итоги и проводится награждение победителей (призы по согласованию с заказчиком).
- Кроме практической части, игра подразумевает как минимум два небольших теоретических блока (один о корпоративных финансах и отчетности, второй – о стратегии). Теоретическая часть может быть расширена по запросу заказчика.

Функции ведущего:

- Введение правил, осуществление регулирующих функций, подведение промежуточных и финальных результатов, бенчмаркинг команд, общая модерация.
- Обучение основам корпоративных финансов и отчетности, а также стратегического менеджмента.
- Проведение фасилитаций и групповых упражнений (по запросу).
- Для осуществления дополнительных функций (наблюдение / оценка / коучинг) требуется привлечение дополнительных консультантов.

Этапы игры:

Активность	Результаты	Время
1. Вводная часть: <ul style="list-style-type: none">• Знакомство с участниками;• Актуальность мероприятия для Участников и бизнеса Заказчика;• Обозначение целей и задач игры;• Термины и понятия, правила игры, регламент работы• Определение названий компаний-команд;• Распределение ролей между участниками на первый квартал.	Участники: <ul style="list-style-type: none">• Понимают результат Игры;• Знают правила, регламент, термины и понятия;• Имеют название компаний-команд;• Имеют распределённые роли на первый квартал.	20 минут
2. Теоретический блок по корпоративным финансам и отчетности <ul style="list-style-type: none">• Виды, назначение и принципы построения финансовой отчетности (P&L, Баланс, ДДС)	Участники: <ul style="list-style-type: none">• Знают, какие основные формы финансовой отчетности используются в компаниях и для чего они нужны.	20 минут
3. I (тренировочный) квартал: <ul style="list-style-type: none">• Проведение пробных торгов;• Выполнение всех этапов I квартала;• Подведение итогов I квартала.	Участники: <ul style="list-style-type: none">• Прошли все этапы игрового бизнес-процесса (включая составление финансовой отчетности) и хорошо владеют правилами игры.	150 минут
4. Финансовая отчетность Заказчика (опциональный блок)	Участники: <ul style="list-style-type: none">• Знают, какая отчетность используется компанией, в которой они работают;• Понимают, какие финансовые показатели являются ключевыми и почему;• Знают целевые и фактические значения финансовых показателей компании.	40 минут
5. Теоретический блок по стратегии: <ul style="list-style-type: none">• Понятие и значение стратегии• Виды стратегии• Примеры	Участники: <ul style="list-style-type: none">• Понимают, что такое стратегия, зачем она нужна, как и на основании чего строится;• Определяют и могут примерить различные виды стратегии на реальные компании.	30 минут
6. II квартал <ul style="list-style-type: none">• Покупка маркетинговых исследований• Разработка стратегии• Проведение торгов• Выполнение всех этапов II квартала• Подведение итогов II квартала	Участники: <ul style="list-style-type: none">• Разработали стратегию игровой компании;• Самостоятельно прошли первый квартал;• Составили финансовую отчетность;• Подвели промежуточные итоги;	120 минут



	<ul style="list-style-type: none">· Получили представление о фиксированных и переменных затратах.	
7. Стратегия Заказчика (опциональный блок)	<p>Участники:</p> <ul style="list-style-type: none">· Понимают стратегию компании, в которой работают;· Могут сопоставить финансовые и операционные результаты компании с принятыми ранее управленческими решениями.	40 минут
8. III квартал <ul style="list-style-type: none">· Покупка маркетинговых исследований;· Проведение торгов;· Выполнение всех этапов III квартала;· Подведение итогов III квартала.	<p>Участники:</p> <ul style="list-style-type: none">· Прошли все этапы III квартала;· Составили финансовую отчетность;· Подвели промежуточные итоги.	120 минут
9. Фасилитация на тему улучшения финансовых показателей компании Заказчика: (опциональный блок)	<p>Участники:</p> <ul style="list-style-type: none">· Предлагают и обсуждают идеи по увеличению доходности компании, в которой работают;· Получают обратную связь от Руководства по их предложениям.	40 минут
10. IV квартал: <ul style="list-style-type: none">· Покупка маркетинговых исследований;· Проведение торгов;· Выполнение всех этапов IV квартала;· Подведение итогов IV квартала и всей Игры.	<p>Участники:</p> <ul style="list-style-type: none">· Прошли все этапы IV квартала;· Составили финансовую отчетность;· Могут сопоставить финансовый результат и свои управленческие решения;· Подвели промежуточные и финальные итоги.	120 минут
11. Подведение итогов Игры: <ul style="list-style-type: none">· Экспресс-аудит компаний на предмет финансового состояния, устойчивости и инвестиционной привлекательности· Обратная связь от Участников;· Подведение итогов и обратная связь от Ведущего.	<p>Участники:</p> <ul style="list-style-type: none">· Получили обратную связь от Ведущего и других Участников;· Убедились, насколько сложно сохранять фокус внимания на стратегии и не сбиться с выбранного курса;· Увидели разные стратегии в действии;· Обозначили свои инсайты и определили, что именно из нового опыта можно начать использовать в работе уже завтра.	120 минут

Бизнес-симуляция проведена для Компаний:

