

Положение по деловой игре МЭКОМ (моделирование экономики и менеджмента)

В рамках фестиваля 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

2.1 Арещенко Максим Сергеевич. – Международный магистр 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 30-31 марта 2018г.

4. За участие во всех турах участникам и победителям начисляются эконо согласно Положению о банке

Регистрация команд на игру «МЭКОМ»

Населенный пункт _____

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

Сценарий ¼ финала МЭКОМ 8 периодов.

<p>1. Вы производите пекарни для частного потребления. Ваш рынок - это деревни и малые поселения, где нет доступа продукции из городов или центра, нет магазинов и булочных, или же они есть, но хлеб там не отвечает элементарным требованиям покупателей. Ваша проблема заключается в доставке вашей продукции в столь отдаленные края нашей бескрайней родины.</p> <p>Банковская ставка=20% Ставка налога=25% Предел кредита=80000\$ max цена=300\$ max влож. В маркетинг, НИОКР, инвестиции: 99999\$</p>
<p>2. Вышла книга о пользе продуктов, сделанных из круп грубого помола, в том числе и хлеба. Крупу то продают, а хлеба из нее - нет.</p> <p>Банковская ставка=20% Ставка налога=25% Предел кредита=95000\$</p>
<p>3. Людям действительно понравилась ваша пекарня. Она удобна, мала по габаритам, очень практична и экономна. А хлеб - просто пальчики оближешь.</p> <p>Банковская ставка=20% Ставка налога = 30% Предел кредита = 130000\$</p>
<p>4. В пекарном деле намечается кризис, потому что люди в большей массе своей предпочитают домашний хлеб, приготовленный с помощью вашей аппаратуры. Особенно он привлекателен для пенсионеров и людей с ограниченными возможностями, для которых поход в магазин - неразрешимая проблема.</p> <p>Банковская ставка=25% Ставка налога=35% Предел кредита = 155000\$</p>
<p>5. Судя по статистическим данным количество людей, страдающих от ожирения, увеличивается с каждым месяцем. Создается комитет по выявлению причин этой тенденции.</p> <p>Банковская ставка:=30% Ставка налога=40% Предел кредита = 120000 \$</p>
<p>6. Комитетом по вопросу ожирения была установлена причина заболевания - это хлеб, производимый вами. Комитет срочно принял меры, а именно: запретил вам производить старые печи, за них он вам выплатил некую сумму, которую вы обязаны потратить на разработку новых пекарен, т.к. если ваших фирм не станет, то настанет голод, потому что в магазинах давно не продают хлеб.</p> <p>Банковская ставка=15% Ставка налога=15% Предел кредита=250000 \$</p>
<p>7. Воспользовавшись паузой в вашем производстве, магазины стали продавать хлеб.</p> <p>Банковская ставка=25% Ставка налога=20% Предел кредита=80000 \$</p>
<p>8. Наконец-то появились новые пекарни, но люди почему-то все равно идут в магазин. В чем же дело? Ответ прост: в магазине больше выбора.</p> <p>Банковская ставка=30% Ставка налога=20% Предел кредита-90000 \$</p>

Минипекарни.

Период	1	2	3	4	5	6	7	И
Став, налог	125%	25%	30%	35%	40%	15%	20%	20%
Банк, ставк	120%	20%	20%	25%	30%	15%	25%	30%
Предел кред	80т	95т	130т	155т	120т	250т	80т	90т
<i>Общий спрос</i>	+	+	+	+	—	—	—	=
<i>НИР</i>	+	+	+	+	=	—	—	=
<i>Маркетинг</i>	+	+	+	+	=	—	—	=
Влож. марк.	50%	40%	40%	30%	10%	10%	10%	30%
Влож. цены	40%	20%	30%	40%	60%	20%	80%	30%
Влож. НИР*	10%	40%	30%	30%	30%	70%	10%	40%

max цена =300 \$

max вложения в Маркетинг, НИР, инвестиции = 99999 \$

Сценарий ½ финала МЭКОМ 8 периодов

1. Была изобретена новая противопожарная система. Уже произведены испытательные работы, которые показали, что она вполне пригодна для применения ее на практике в жилых домах. Она проста в обращении и совершенно безопасна. Первая реклама произвела большое впечатление на покупателей, они поверили в то, что это не очередной обман, но все же витает в воздухе мнение, что это система далекого будущего, а сейчас она доступна лишь немногим.

Банковская ставка=1% Ставка налога=20% Предел займа = 140000\$ max цена=200\$

2. Ваши системы завоевывают себе высокое доверие на деле. На значительное число сократилось количество возгораний, а те, что случались, происходили в домах, не оснащенных вашей продукцией. Статистика говорит сама за себя. Эти цифры попали к вашим специалистам в области рекламы.

Банковская ставка=7% Ставка налога=20% предел кредита = 180000\$

3. Ваши конкуренты делают акцент на то, что они предоставляют бесплатную установку своих противопожарных систем. Это контрольный удар по вашей деятельности. Действительно вашу систему очень сложно установить. Часто покупатели возвращаются, чтобы получить консультацию по установке, но нельзя же консультировать каждого покупателя.

Банковская ставка=7% Ставка налога=20% Предел кредита = 200000\$

4. Государственный бюджет опять получился дефицитным, чтобы как-то уравнять доходы и расходы, государство решает не уменьшать расходы, а увеличивать доходы за счет процветающих отраслей производства, где крутятся живые деньги

Банковская ставка=8% Ставка процента=40% Предел кредита = 160000\$

5. Рынок насытился вашим товаром, почти в каждом доме есть противопожарная система и в квартире и в загородном доме, на даче, даже на самолетах, кораблях и поездах. Вашу рекламу знают наизусть и стар и млад.

Банковская ставка=10% Ставка налога=30% Предел займа=130000\$

6. Все больше и больше участниками таких игр, как «Поле чудес» или «Кроссворд» становятся продавцы вашей продукции. Они получили большую практику на этом поприще. А что им еще делать в пустом магазине среди этих систем, как не разгадывать кроссворды. Люди даже не заглядывают в магазин, чтобы узнать цены, новинки и что-либо еще.

Банковская ставка=10% Ставка налога=30% Предел займа = 120000\$

7. Ваша индустрия была названа одной из отживающих свой век. Никаких изменений никто не ожидает, даже ярые защитники вашего дела опустили руки и бездействуют. Государство махнуло рукой на вас и полностью посвятило себя производству гороха и поставками его во Францию. Банковская ставка=22% Ставка налога=15% Предел кредита=60000\$

8. Оказалось, что во Франции предпочитают фасоль и бобы и сейчас все финансы направлены на то, чтобы перепрофилировать производство на эти культуры. Хорошую заработную плату сейчас получают агрономы, а не программисты и конструкторы.

Банковская ставка=25% Ставка налога=15% Предел займа=45000\$

Противопожарные системы

Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Став. налога	120	20%	20%	40%	30%	30%	15%	15%	15%	17%	20%	20%
Банк. ставка	7%	7%	7%	8%	10%	10%	22%	25%	10%	5%	7%	5%
Предел кред.	140т	180т	200т	160т	130т	120т	60т	45т	90т	90т	95т	50т
Общий спрос	+	+	=	=	—	—	—	=	=	=	+	+
НИР	+	=	+	=		—	—	=	=	=	=	—
Маркетинг	=	+	=	=	—	—	—	=	+	+	+	+
Влож. марк.	35%	35%	40	30%	5%	5%	5%	5%	15%	20%	25%	20%
Влож. цены	40%	40%	45%	40%	90%	90%	90%	90%	80%	75%	65%	75%
Влож. НИРа	25%	25%	15%	30%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	10%	5%

max цена =200 \$; max вложения в Маркетинг, НИОКР, инвестиции = 99999 \$

Сценарий финала МЭКОМ 8 периодов

<p>1. Вы являетесь производителем карманных компьютеров. Этот товар совершенно неизвестен публике. В обществе нет понимания того, зачем он нужен. На него смотрят, как на очередную ненужную игрушку для избалованных новых русских.</p> <p>Банковская ставка=20% Ставка налога=25% Предел кредита=35000\$ max цена=98\$ max влож. в маркетинг, НИР, инвестиции: 20000\$</p>
<p>2. Даже новые русские когда видят ваш карманный компьютер, спрашивают: «Что это такое?». В их понимании компьютер должен быть огромным по размеру и с еще большими возможностями, хотя эти возможности их вовсе не интересуют.</p> <p>Банковская ставка=30% Ставка налога=25% Предел кредита=40000 \$</p>
<p>3. Ваше изобретение нашло отклик лишь у детей, для которых ваш карманный компьютер является лишь универсальной шпаргалкой. Но дети не могут себе позволить купить ваше уникальное изобретение. Новые русские дети конечно могут, но им это и не нужно.</p> <p>Банковская ставка=80% Ставка налога=60% Предел кредита=15000 \$</p>
<p>4. Вышла в свет научная работа профессора Кошкина. В этой работе он подробнейшим образом описал все возможности карманного компьютера, все плюсы и минусы. Публика наконец поняла «Что это такое» Часть населения посмелела в плане приобретения ваших компьютеров. Банковская ставка35% Ставка налога=25% Предел кредита=50000 \$</p>
<p>5. Все же люди приходят к выводу, что ваш компьютер - безделушка, ненужный хлам. Намного лучше пользоваться обычным компьютером, чем пытаться что-либо сделать с карманным. Ненужная трата денег, стараний, терпения и времени. Банки совсем разочаровались в вас, а государство смотрит на ваше положение сквозь пальцы.</p> <p>Банковская ставка=55% Ставка налога=25% Предел кредита=35000 \$</p>
<p>6. Ваши разработчики бьются день и ночь над усовершенствованием карманного компьютера, и все напрасно. Они предлагают вашим менеджерам пригласить работать в сфере научных разработок профессора</p> <p>Банковская ставка=65% Ставка налога=25% Предел кредита=50000 \$</p>
<p>7. профессор Кошкин согласился. Теперь и он сидит день и ночь с командой разработчиков над усовершенствованием карманного компьютера. И кажется, что у него что-то получилось.</p> <p>Банковская ставка=60% Ставка налога=25% Предел кредита=50000 \$</p>
<p>8. Да, действительно, создан новый карманный компьютер, теперь надо писать новую статью о преимуществах нового карманного компьютера, чем профессор Кошкин сейчас и занят.</p> <p>Банковская ставка=25% Ставка налога=25% Предел кредита=70000 \$</p>

Карманный компьютер.

Период	1	2	3	4	5	6	7	8
Став. налога	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
Банк. ставка	20%	30%	35%	35%	55%	65%	60%	25%
Предел кред.	35т	40т	45т	50т	35т	50т	50т	70т
Общий спрос	=	=	=	+	—	=	=	=
НИР	=	=	=	—	=	=	—	=
Маркетинг	=	=	=	—	—	=	=	=
Влож. марк.	10%	20%	15%	15%	10%	5%	15%	40%
Влож. цены	80%	70%	70%	70%	80%	70%	70%	55%
Влож. НИРг	10%	10%	15%	15%	10%	25%	15%	5%

max цена =98 \$; max вложения в Маркетинг, НИОКР, инвестиции = 20000 \$

Председатель оргкомитета,
 начальник управления образовательной политики

