

Rozgrywka główna (semestr letni 2020)

I. Rozgrywka rozpoczyna się miesiącem nr zero. Rozegranych zostanie nie więcej niż 12 miesięcy.

Należy pamiętać o tym, że decyzje podjęte na początku rozgrywki mają wpływ na sytuację SPÓŁKI na końcu rozgrywki. Często bardzo trudne, a nawet niemożliwe jest odrobienie strat poniesionych w pierwszym miesiącu (w pierwszych miesiącach) do końca semestru.

II. Nie obowiązują żadne ograniczenia nałożone na decyzje, które obowiązywały w *Rozrywce Próbnej* (Załącznik 9). Obowiązują jednak (zawsze) te ograniczenia, które znajdują się na arkuszach decyzyjnych w kolumnie *Ograniczenie*.

III. Szczegółowe informacje dotyczące warunków działania spółek w rozrywce głównej będą różne dla różnych grup laboratoryjnych i **zostaną przesłane drogą mailową każdej grupie oddzielnie**. Będą one zawierały między innymi następujące dane liczbowe i informacje:

1. Na rynku działa spółek.
2. Prognoza popytu na wyroby w miesiącu nr 1 na całym rynku: około szt.
3. Prognoza popytu na wyroby w miesiącach 2 i 3: wzrost o około ... z miesiąca na miesiąc.
4. Sytuacja na rynku pracy jest ustabilizowana (podaż jest zbliżona do popytu) lub nieustabilizowana (podana będzie charakterystyka rynku pracy).
5. Wg **szacunkowych, wstępnych** badań rynku klienci oczekują, że cena nowego wyrobu będzie się zawierać w przedziale PLN.
6. Wg informacji z innych przedsiębiorstw (realizujących podobną produkcję) szacuje się, że stopa produkcji braków w każdej fazie nie przekroczypunktów procentowych.
7. Miesiąc nr 1 jest kalendarzowym(np. wrześniem).
8. Ceny płatnych raportów:

IBP=.....; IBR1=.....; IBR2=.....; IBR3=.....; IBR4=.....

9. Szacunkowy koszt prac B&R, który może doprowadzić do opracowania nowego modelu obudowy wynosi około tys. [PLN].
10. „Koszt stały” przy zakupie granulatu = [PLN].
11. Mnożnik cen dla dostawcy EX =
12. Współczynnik ceny sprzedaży granulatu/elektroniki przez SPÓŁKĘ =
13. Wszystkie pozostałe dane są takie same, jak w *Załączniku 1*

IV. Rozgrywka główna rozpoczyna się z początkiem miesiąca nr zero. Zakłada się, że **w zerowym miesiącu SPÓŁKA nie ma jeszcze żadnych środków**. W szczególności nie posiada ona pieniędzy, personelu, maszyn ani materiałów, a zatem nie może rozpocząć produkcji. Może natomiast (tak naprawdę - musi) **podjąć stosowne decyzje** zmierzające do pozyskania odpowiednich środków pracy oraz przedmiotów pracy, które umożliwią jej podjęcie działalności produkcyjnej w następnym miesiącu. Listę decyzji do podjęcia przez uczestników w zerowym miesiącu przedstawiono w poniższej tabeli. Arkusz Decyzyjny dla zerowego miesiąca jest do pobrania z mojej strony - **p.8 Arkusze decyzyjne dla rozgrywki głównej**.

Decyzje podejmowane w zerowym miesiącu

Lp.	Rodzaj decyzji	Miara	Ograniczenie	Bliższe inform.
22	Zamówienie maszyn	[szt]	<=20	p.4.1 (opis gry)
23	Zamówienie urządzeń dodatkowych [0=NIE,1=TAK]	-----	-----	p.7 (opis gry)
23.1	-natryski	bez wym.	[0, 1]	p.7 (opis gry)
23.2	-pomieszczenie socjalne	bez wym.	[0, 1]	p.7 (opis gry)
23.3	-wytlumienie hałasu	bez wym.	[0, 1]	p.7 (opis gry)
23.4	-automatyczna instalacja ppoż.	bez wym.	[0, 1]	p.7 (opis gry)
23.5	-klimatyzacja	bez wym.	[0, 1]	p.7 (opis gry)
24	Zamówienie filtrów	[szt]	<=100	p.8 (opis gry)
25	Zamówienie granulatu u dostawcy ZW (tańszy)	[kg]	<=120 000	p.5.1 (opis gry)
26	Zamówienie elektroniki u dostawcy ZW (tańszy)	[szt]	<=60 000	p.5.1 (opis gry)
27	Oferta zatrudnienia pracowników - 1 faza (operatorzy)	[l.osób]	<=50	p.6.1 (opis gry)
28	Oferta zatrudnienia pracowników - 2 faza (montażysty)	[l.osób]	<=50	p.6.1 (opis gry)

Wszystkie powyższe decyzje zostaną zrealizowane (w formie odpowiednich dostaw oraz zatrudnienia pracowników) po upływie miesiąca, tj. zaraz na początku miesiąca 1. Dodatkową decyzją, której nie ma w tabeli, a jest podejmowana, jest zakup kompleksu budynków niezbędnych do prowadzenia działalności przez SPÓŁKĘ. Decyzja ta jest obligatoryjna, lecz **nie wymaga żadnych działań ze strony uczestników rozgrywki (jest ona w grze podejmowana „automatycznie” przez program symulacyjny).**

W ciągu całego zerowego miesiąca w grze nie zachodzą jeszcze żadne zdarzenia gospodarcze. SPÓŁKA nie ponosi zatem żadnych kosztów, nie ma także wpływu ani napływu pieniądza do SPÓŁKI. Z tego względu na koniec tego miesiąca uczestnicy rozgrywki - wyjątkowo - **nie otrzymują żadnych nowych informacji o stanie SPÓŁKI** (stan ten jest bowiem taki sam, jak na początku miesiąca).

Na początku pierwszego dnia kolejnego miesiąca (miesiąc nr 1), **przed zajściem jakichkolwiek zdarzeń gospodarczych** (a zatem także przed realizacją dostaw do SPÓŁKI), uczestnicy muszą wypracować nowe decyzje – **decyzje dla pierwszego miesiąca**. Arkusz Decyzyjny dla miesiąca nr 1 (oraz dla każdego kolejnego miesiąca) jest do pobrania z mojej strony - **p.8 Arkusze decyzyjne dla rozgrywki głównej**.

Podstawą do wypracowania **decyzji dla pierwszego miesiąca** są informacje o stanie SPÓŁKI na koniec zerowego miesiąca (**SPÓŁKA nie posiada żadnych zasobów**) oraz **zdarzenia, które na pewno zajdą w pierwszej chwili miesiąca nr 1**, do których należą:

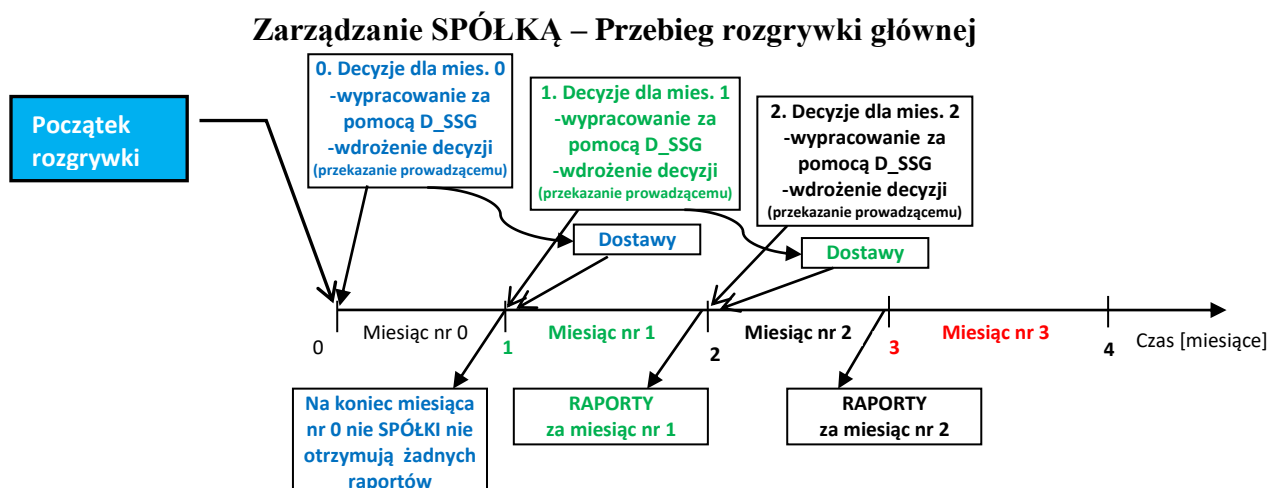
- 1) dostawy - jako skutek zamówień złożonych w zerowym miesiącu (Decyzje 22-26)
- 2) zatrudnienie nowych pracowników (skutek Decyzji 27-28)
- 3) wpłata pieniędzy przez wspólników na pokrycie kapitału zakładowego
- 4) zakup budynków (konieczność zapłaty za budynki).

Istotna informacja: **w pierwszym miesiącu nie występują żadne zakłócenia ani w dostawach, ani też w pozyskaniu pracowników przez SPÓŁKĘ.** Oznacza to, że wszystkie spółki otrzymają wszystkie zasoby, które zamówiły w zerowym miesiącu.

Po upływie miesiąca – a dokładniej mówiąc na końcu miesiąca nr 1 każda SPÓŁKA otrzyma cztery bezpłatne raporty, zawierające informacje o zdarzeniach gospodarczych i finansowych, które zaszły w SPÓŁCE w tym miesiącu (*Bilans, Rachunek Wyników, Przepływ Środków Pieniężnych oraz Wybrane Informacje o Spółce*) oraz raporty odpłatne, o ile takie zamówiła.

Informacje zawarte w tych raportach będą podstawą do wypracowania nowych decyzji, które SPÓŁKA musi podjąć na początku miesiąca nr 2 (a w trakcie dalszej rozgrywki – na początku kolejnych miesięcy).

Przebieg rozgrywki głównej zilustrowano na poniższym rysunku



V. Wskazówki dotyczące wypracowania decyzji dla miesiąca zerowego i pierwszego

Uwaga dotycząca wypracowywanych decyzji w każdym miesiącu. Przez kilka pierwszych miesięcy, spółki uczestniczące w rozgrywce są zobowiązane do stosowania kosztowej strategii kształtowania cen i nieuprawiania (świadomego) dumpingu cenowego. Jako świadomy dumping cenowy rozumieć się będzie w grze taką cenę wyrobów oferowanych przez SPÓŁKĘ w danym miesiącu, przy której SPÓŁKA osiągnie w tym miesiącu stratę (Rachunek Wyników), jeżeli widać to w tym skoroszycie DSS_G, na podstawie którego SPÓŁKA wdraża swoje decyzje.

Decyzje wypracowywane w miesiącach zero oraz jeden. Decyzje, które należy wypracować (podjąć) w miesiącu zerowym są ściśle związane z decyzjami, które zostaną podjęte przez SPÓŁKĘ w pierwszym miesiącu. Wynika to z faktu, że w zerowym miesiącu podejmujemy wyłącznie decyzje o zamówieniach zasobów niezbędnych do produkcji i sprzedaży wyrobów w miesiącu nr jeden (i ewentualnie dalszych). Zatem pierwszymi decyzjami, które należy wypracować są decyzje dla miesiąca nr 1 (a następnie powrót do wypracowywania decyzji dla miesiąca zerowego, tj. do złożenia zamówień na zasoby).

Dalsze uwagi dotyczą wypracowania decyzji dla miesiąca nr 1 (oraz dalszych). Przy wypracowywaniu decyzji należy obowiązkowo wykorzystać opracowany przez siebie system wspomaganie decyzji DSS_G.

Punktem wyjścia przy wypracowywaniu decyzji powinny być:

- Prognozowany popyt na wyroby (dla miesiąca nr 1) na całym rynku, na którym konkurują wszystkie spółki z danej grupy laboratoryjnej
- Liczba konkurujących spółek (liczba spółek w grupie laboratoryjnej)
- Ambicje (i możliwości menedżerskie) SPÓŁKI w porównaniu z konkurencją.

Do głównych „grzechów” SPÓŁEK uczestniczących w rozgrywce na ogół należą:

- pazerność
- niedoceniać konkurencji.

Pierwszą wielkość, którą dobrze jest oszacować (przy uwzględnieniu powyższych uwag) jest popyt na wyroby własnej SPÓŁKI w miesiącu nr 1. Przy szacowaniu należy dobrze zagłębić się w **czynniki motywujące potencjalnych klientów do zakupu wyrobów** (*Podręcznik Uczestnika*) i odpowiedzieć sobie na pytanie: pod względem których czynników mogę bardziej umotywić potencjalnych klientów (realnie) do zakupu moich wyrobów, aniżeli zrobią to inne spółki, w jakim stopniu jest to możliwe i jakimi decyzjami mogę to osiągnąć? (proszę doceniać konkurencję).

Mając oszacowany popyt na wyroby własnej SPÓŁKI można przejść do wypracowywania decyzji. Przy wypracowywaniu decyzji należy przeanalizować wiele różnych wariantów sytuacyjnych, różniących się między innymi:

- wielkością popytu na wyroby własnej SPÓŁKI (przy innym popycie są potrzebne inne zasoby do produkcji)
- wielkością zamówień na materiały: czy zamawiamy dla bieżącej produkcji, czy „na zapas” (zamówienia składane w miesiącu nr 0, dostawy w miesiącu nr 1)
- oferowaną ceną sprzedaży (a w konsekwencji – popytem na własne wyroby).

Obowiązkiem każdej SPÓŁKI (jako zespołu) jest wspólne opracowanie przez zarządzających tą SPÓŁKĄ co najmniej 3 różnych wariantów sytuacyjnych dla miesiąca nr 1:

1. Wariant pesymistyczny, w którym zakładamy, że inne spółki bardziej umotywią potencjalnych klientów do zakupu ich wyrobów, aniżeli uczyni to nasza SPÓŁKA (w konsekwencji produkujemy odpowiednio mniej niż inne spółki i mniej oferujemy do sprzedaży).
2. Wariant optymistyczny – zakładamy, że to nasza SPÓŁKA bardziej umotywi potencjalnych klientów do zakupu wyrobów, aniżeli uczynią to inne spółki (pytanie: w jakim stopniu bardziej?)
3. Wariant najbardziej realny, czyli ten, który – według opinii SPÓŁKI – jest najbardziej prawdopodobny.

Decyzje wynikające z tego wariantu SPÓŁKA wdroży – czyli przekaze prowadzącemu.

Natomiast obowiązkiem każdego studenta (indywidualnie) jest odwzorowanie każdego z tych wariantów **w opracowanym przez siebie (w ramach wcześniejszych zajęć) własnym skoroszycie DSS_G** (każdy student ma zatem mieć trzy różne wersje własnego skoroszytu z sytuacją SPÓŁKI w miesiącu nr 1).