

Державний торговельно-економічний університет

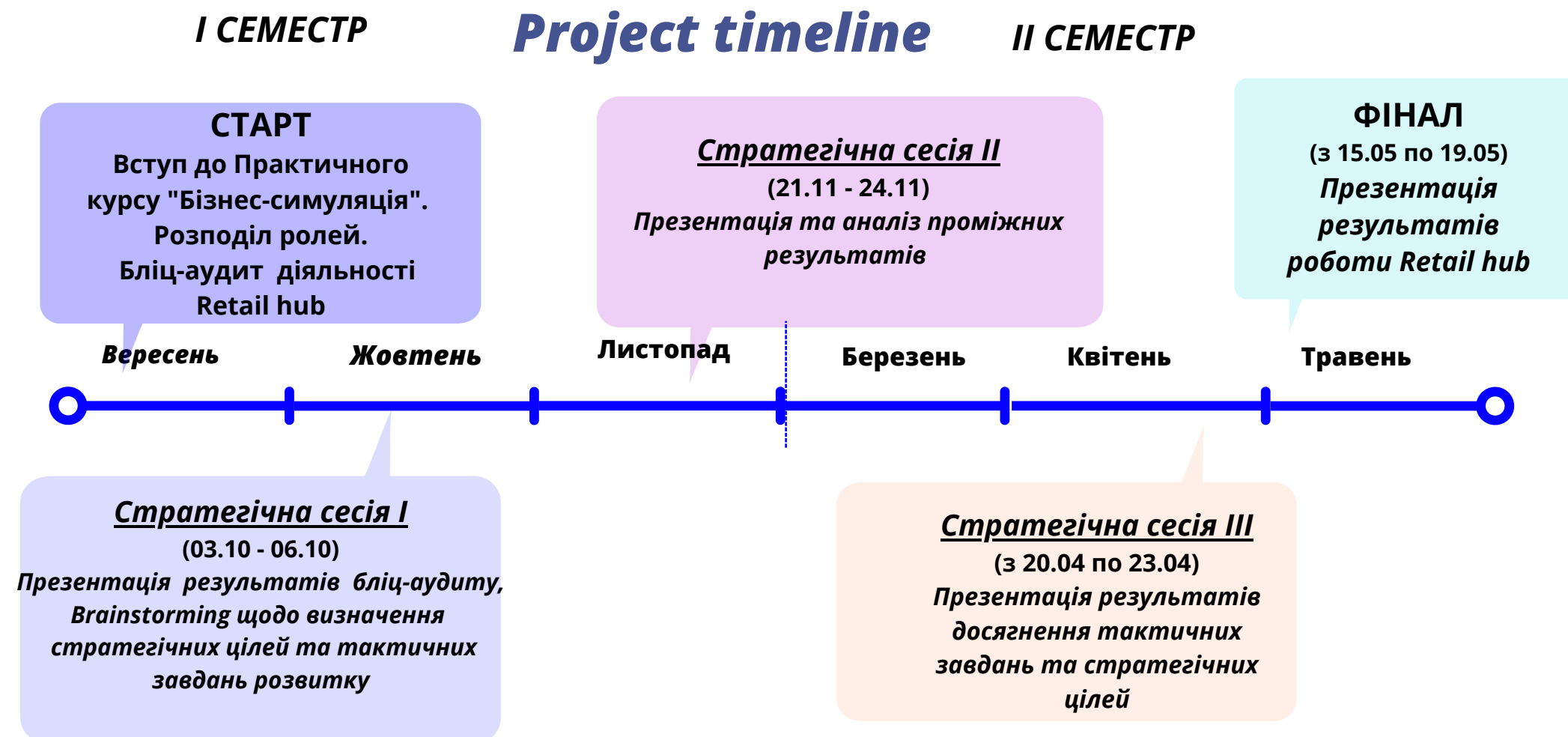
Практичний курс "Бізнес-симуляція"



Сценарій "Бізнес-симуляції" (2022/2023 н.р.)



Ігрова легенда: участь у бізнес-процесах віртуальної торговельної мережі «ГЕРМЕС» в межах окремих Retail Hub: ГЕРМЕС «Голосіїво», ГЕРМЕС «Дарниця», ГЕРМЕС «Десна», ГЕРМЕС «Оболонь», ГЕРМЕС «Печерськ», ГЕРМЕС «Поділ», ГЕРМЕС «Святошин», ГЕРМЕС «Солом'янка» та роботі головного офісу.



Сценарій "Бізнес-симуляції" I семестр

Період	Департамент	Завдання	Результат	
Вступ до курсу				
25.08 - 01.09.	Керівництво ННЦ БС, департамент розвитку бізнесу	Вступ до Практичного курсу "Бізнес-симуляція". Зустріч з керівництвом ННЦБС та кураторами проєкту від університету та бізнесу. Обрання зі складу студентів кожної підгрупи членів Ради директорів та керівників департаментів Retail Hub.	Затвердження відповідальних студентів з підгруп за департаменти (в розрізі окремого Retail Hub). Рада директорів та керівників департаментів мережі ТОВ Термес	
Ключові завдання з білц-аудиту				
Вересень	Департамент бухгалтерії	1.Аналіз облікової політики підприємства. 2.Проведення інвентаризації за групами об'єктів обліку. 3.Аналіз залишків по рахункам бухгалтерського обліку ресурсів підприємства (ix структури, стану об'єктів). 4.Аналіз залишків по рахункам бухгалтерського обліку джерел фінансування підприємства (ix структури, стану заборгованості). 5.Аналіз витрат підприємства (ix структури, обсягів та динаміки). Вивчення додаткових витрат у воєнний час та перевірка коректності їх відображення в обліку. 6.Аналіз доходів підприємства (ix структури, обсягів та динаміки)	Презентація результатів білц-аудиту в розрізі сильних і слабких сторін	
	Департамент аудиту	1. Аудит проведеної інвентаризації за групами об'єктів обліку. 2.Аудит залишків по рахункам бухгалтерського обліку. 3.Аудит доходів, витрат, фінансових результатів підприємства. 4.Оцінку подій після дати балансу. 5. Оцінку можливості безперервного функціонування підприємства.		
	Департамент закупівлі	1.Аналіз постачальників: кількості та якості. 2.Аналіз товарного асортименту цих постачальників. 3.Аналіз залишків товарів (товари закупівлі). 4.Визначення товарів для автоматичної закупівлі. 5.Аналіз сезонних товарів. 6.Визначення товарів, які виводяться з асортименту. 7.Аудит цін постачальників – визначення актуальності наявних цін.		
	Департамент персоналу	1.Аналіз діючого штатного розпису 2.Аналіз процесу адаптації нових працівників 3.Аналіз системи мотивації працівників 4.Аналіз системи навчання / розвитку / підвищення кваліфікації працівників 5.Аналіз системи оцінювання працівників 6.Аналіз процесу звільнення працівників		
	Департамент логістики	1.Аналіз доставки замовлень магазину торговельної мережі «Гермес» з розподільного центру (РЦ) до супермаркетів. 2. Аналіз доставки замовлень споживачам ТОВ «Гермес». 3.Аналіз доставки товарів від постачальника на склад РЦ «Гермес»		
	Департамент маркетингу	1.Діагностика маркетингового потенціалу підприємства 2.Дослідження потенціалу комплексу маркетингу: комунікативна політика підприємства 3.Дослідження потенціалу комплексу маркетингу: цінова політика підприємства 4.Дослідження потенціал комплексу маркетингу: система довгострокових відносин з клієнтами		
	Департамент реклами	1.Генерація ідей щодо тематичного оформлення інтер'єру супермаркетів та створення мідбордів (на прикладі Сільпо, з використанням Pinterest та аналогічних сервісів). 2.Аналіз сторінок українських та зарубіжних супермаркетів в соціальній мережі Instagram та виокремлення основних трендів. 3.Моніторинг PR-активностей українських мереж супермаркетів та створення узагальненого списку інструментів, що використовуються на вітчизняному ринку.		
	Департамент розвитку бізнесу	1.Ознайомлення з концепцією стратегічного розвитку Scaling Up 2.Визначити місію, візію, цінності та BWSG (Абревіатура від Big, hairy, audacious goal – глобальна, важкодоступна, амбітна, зухвала мета) 3.Проведення комплексного Pest аналізу. (Коригування стратегічних завдань в залежності від отриманих результатів аналізу) 4.Підготовка до проведення стратегічної сесії (розробка сценарію)		
	Департамент фінансового контролю	1.За даними фінансової звітності ТОВ «Гермес» а) здійснити діагностику фінансового стану підприємства. б) проаналізувати рух грошових коштів. 2. Оцінити інвестиційні можливості компанії та встановити, чи є потреба в залученні зовнішніх джерел коштів		
	Департамент ЗЕД	1.Визначення доцільності, законності і обґрунтованості здійснення ТОВ «Гермес» зовнішньоекономічної діяльності (мпорту), формування облікової картки суб'єкта ЗЕД. 2.Перевірка установчих документів ТОВ «Гермес» з приводу можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності (мпорту), наявності дозволу чи ліцензії на виконання певного виду ЗЕД тощо.		
Департамент асортименту та якості	1. Аналіз поточного асортименту товарів в магазині. Оптимізація та раціоналізаціяснуючого асортименту. Розробка пропозицій щодо базового та сезонного асортименту. 2. Аналіз інформації про товар в інформаційній базі. Усунення помилок, наведення характеристик за одним алгоритмом, введення в базу нормативних документів щодо якості товарів та терміну придатності.			
Департамент планування	1.Оцінка економічної політики підприємства. 2. Аналіз стану і тенденцій розвитку галузі ритейлу; 3.Аналіз методики економічного планування на підприємстві; 4.Аналіз економічного стану підприємства; 5.Аналіз формування цінової політики підприємства; 6. Діагностика кошторисов витрат та бюджет доходів та витрат			
Жовтень	03.10 - 06.10.	Департамент розвитку бізнесу	Стратегічна сесія I	Визначення пріоритетних завдань розвитку та стратегічних цілей на 2022/2023 рік
	07.10 - 28.10.	Робота департаментів відповідно до поставлених завдань за результатами стратегічної сесії I		
Листопад	01.11 - 18.11.	Робота департаментів відповідно до поставлених завдань за результатами стратегічної сесії I		
	21.11 - 24.11.	Департамент розвитку бізнесу	Стратегічна сесія II	Презентація результатів усунення "слабких місць" та проміжних результатів виконання стратегічних цілей