

Державний торговельно-економічний університет

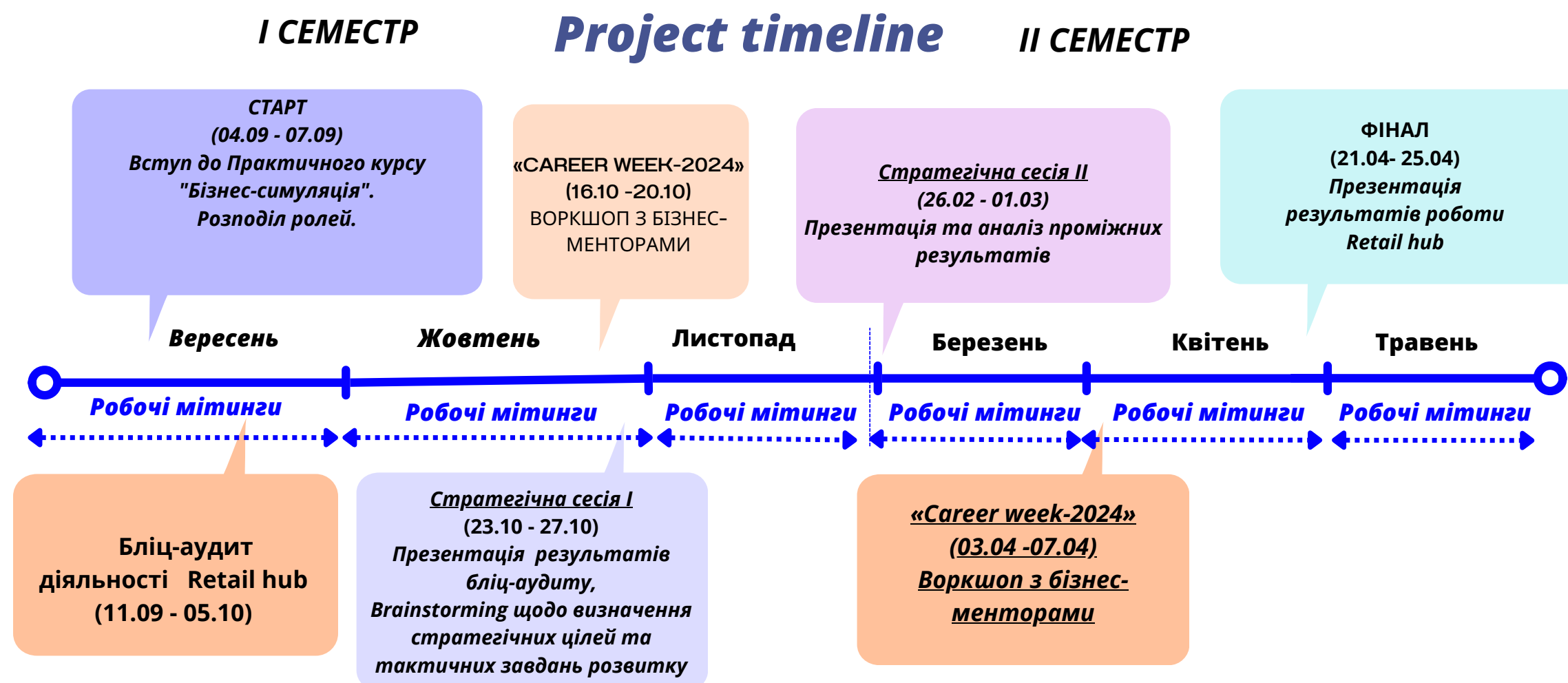
Практичний курс "Бізнес-симуляція"



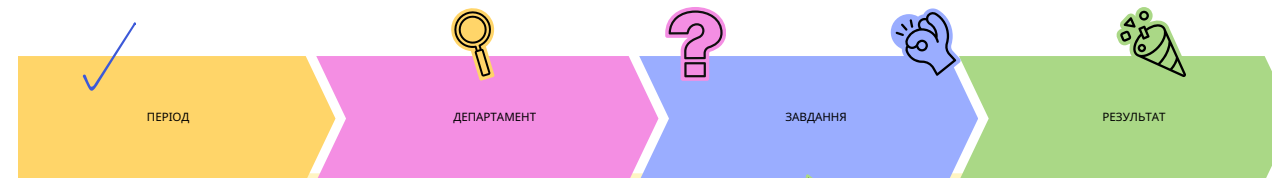
Сценарій "Бізнес-симуляції" (2023/2024 н.р.)



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.



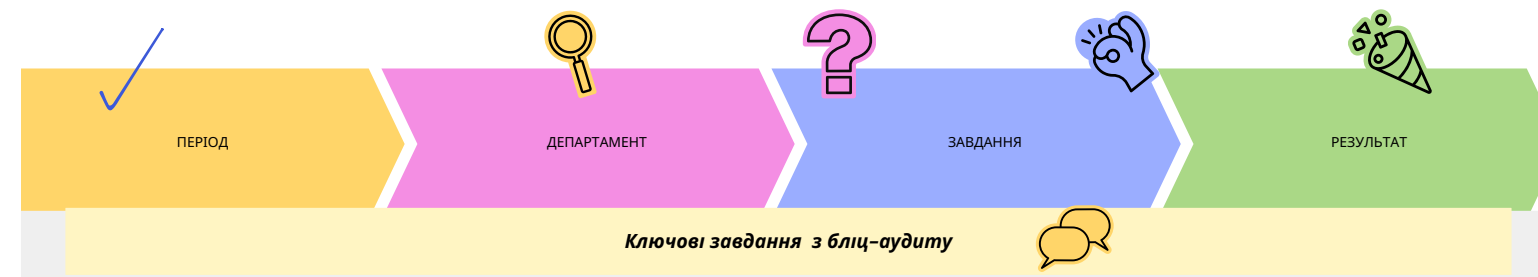
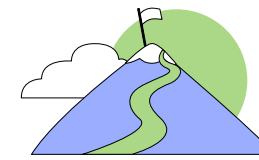
Сценарій "Бізнес-симуляції"



Вступ до курсу			
04.09. - 07.09.23 р.	Керівництво ННЦ БС, департамент розвитку бізнесу	Вступ до Практичного курсу "Бізнес-симуляція". Зустріч з керівництвом ННЦБС та кураторами проєктів від університету та бізнесу. Обрання зі складу студентів кожної підгрупи членів Ради директорів та керівників департаментів Retail Hub.	Затвердження ролей (в розрізі окремого Retail Hub).
Біц-аудит діяльності Retail Hub Ключові завдання з бліц-аудиту			
09.09 - 08.10. 23р.	Центральний офіс	1.Визначення та створення корпоративної політики ТОВ "Гермес", в сфері: <ul style="list-style-type: none"> інформаційних технологій; логістичної діяльності; зовнішньоекономічних відносин 	Презентація результатів бліц-аудиту в розрізі сильних і слабких сторін
	Департамент бухгалтерії	1.Аналіз облікової політики підприємства. 2.Проведення інвентаризації за групами об'єктів обліку. 3.Аналіз залишків по рахункам бухгалтерського обліку ресурсів підприємства (їх структури, стану об'єктів). 4.Аналіз залишків по рахункам бухгалтерського обліку джерел фінансування підприємства (їх структури, стану заборгованості). 5.Аналіз витрат підприємства (їх структури, обсягів та динаміки). Виявлення додаткових витрат у воєнний час та перевірка коректності їх відображення в обліку. 6.Аналіз доходів підприємства (їх структури, обсягів та динаміки)	
	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: кількісний та якісний. 2.Аналіз товарного асортименту цих постачальників. 3.Аналіз залишків товарів (товарні 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	

О 8:20 та 12:05 – один раз на два тижні рекомендується проводити оперативний meeting за участю усіх членів команди Retail Hub

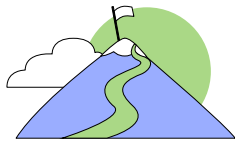
Сценарій "Бізнес-симуляції"



09.09 - 08.10. 23р.	Департамент логістики	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз доставки замовлень магазинів торговельної мережі «Гермес» з розподільчого центру (РЦ) до супермаркетів. 2. Аналіз доставки замовлень споживачам ТОВ «Гермес». 3. Аналіз доставки товарів від постачальника на склад РЦ «Гермес» 	Презентація результатів блиц-аудиту в розрізі сильних і слабких сторін
	Департамент маркетингу	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Генерація ідей щодо тематичного оформлення інтер'єру супермаркетів та створення мудбордів (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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ознайомлення з концепцією стратегічного розвитку Scaling Up 2. Визначити місію, візію, цінності та ВНАГ (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 контролінгу	<ol style="list-style-type: none"> 1. За даними фінансової звітності ТОВ «Гермес» <ol style="list-style-type: none"> 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 	

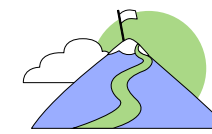
О 8:20 та 12:05 – один раз на два тижні рекомендується проводити оперативний meeting за участю усіх членів команди Retail Hub

Сценарій "Бізнес-симуляції"



11.09. - 05.10. 23р.	Департамент ЗЕД	1.Визначення доцільності, законності і обґрунтованості здійснення ТОВ «Гермес» зовнішньоекономічної діяльності (імпорт), формування облікової картки суб'єкта ЗЕД. 2.Перевірка установчих документів ТОВ «Гермес» з приводу можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності (імпорт), наявність дозволу чи ліцензії на виконання певного виду ЗЕД тощо.	Презентація результатів бліц-аудиту в розрізі сильних і слабких сторін
	Департаменту асортименту та якості	1. Аналіз поточного асортименту товарів в магазині. Оптимізація та раціоналізація існуючого 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 кошторисів витрат та бюджет доходів та витрат	
09.10 - 12.10.23р.	Департамент розвитку бізнесу	Стратегічна сесія I	Визначення пріоритетних завдань розвитку та стратегічних цілей на 2022/2023 рік
16.10 - 24.11 .23р.	Робота департаментів відповідно до поставлених завдань за результатами стратегічної сесії I		
27.11 – 30.11. 23р.	Департамент розвитку бізнесу	Стратегічна сесія II	Презентація результатів усунення "слабких місць" та проміжних результатів виконання стратегічних цілей

Сценарій "Бізнес-симуляції"



Настановча зустріч



ну

Career week-2024

01.04. – 05.04.24р.

Керівництво ННЦ БС; всі RHub

Воркшопи з бізнес-менторами
(згідно запитів)

Коригувальні дії

Ключові завдання II семестру

27.02.. – 15.04. 24р.	Департамент бухгалтерії	1. Виконання поточних завдань відповідно до робочої програми 2. Наскрізні завдання з бізнес-симуляції: <ul style="list-style-type: none"> Узгодження і доопрацювання концепту Retail Hub (відповідальні департаменти: маркетингу, PR та реклами) Розробка "Дорожньої карти" обраної стратегії (відповідальний департамент: розвитку) Презентація оперативних рішень щодо ведення бізнесу в умовах війни, виконання поточних завдань (відповідальний: керівник Retail Hub з-поміж студентів) Узагальнення результатів діяльності (відповідальний: керівник Retail Hub з-поміж студентів) Формування бюджету Retail Hub (відповідальні департаменти: фінансового контролінгу, планування) Брендинг, video reels (відповідальний департамент: PR та реклами) Підготовка до загального пітчінгу (відповідальний: керівник Retail Hub з-поміж викладачів) 	Презентація результатів роботи на фінальних івентах
	Департамент аудиту		
	Департамент закупівлі		
	Департамент персоналу		
	Департамент логістики		
	Департамент маркетингу		
	Департамент PR та реклами		
	Департамент розвитку бізнесу		
	Департамент фінансового контролінгу		
	Департамент ЗЕД		
Департаменту асортименту та якості			
Департамент планування			
08.04. – 12.04.24р.	Керівництво ННЦ БС; всі керівники департаментів з-поміж студентів RHub	Тренінг з підготовки до загального пітчінгу на фінальних івентах	
15.04. –18.04.24р.	Керівництво ННЦ БС; всі RHub; бізнес-ментори; представники кафедр, деканату та ректорату	Фінальні івенти по презентації результатів роботи	

О 8:20 та 12:05 – один раз на два тижні рекомендується проводити оперативний meeting за участю усіх членів команди Retail Hub