Виртономика

Экономическая онлайн игра

Руководство

GuideV1.11

02/2014

Содержание

Введение ... 3
Игровая концепция ... 4
Квалификация ... 6
Первые шаги ... 8
Офис ... 10
Открываем первый магазин. Маркетинговое исследование ... 14
Снабжение ... 16
В каком районе открыть магазин и какого размера ... 19
Реклама и известность ... 22
Управление магазином ... 23
Обрыв снабжения ... 25
Чем еще заняться в первое время? ... 26
Завод ... 27
Госы ... 29
Сфера услуг, рестораны и медицина ... 33
Склад ... 35
Политика ... 35
Корпорации ... 36
Животноводство ... 37
Франшизы ... 39
Тендеры ... 40
Светский рейтинг, яхты и самолеты. ... 41
Конкурс менеджеров ... 42
Штраф роста квалы ... 44
Обучение сотрудников ... 45
Поведение рынков и новые товары ... 47
Технологии и наука ... 48
Общение на форуме ... 49
Энергетика ... 50
Облигации ... 51
Своя цепочка. От фермы, до магазина ... 52

Введение

Привет! Вы взяли в руки ознакомительную статью про браузерную игру Виртономика. Вы можете сразу удивиться объему данного фолианта. Но должны Вас предупредить сразу – игра сложная и оттого стократ интереснее своих собратьев! Этой игре недавно исполнилось 7 лет, и уже этот факт говорит о многом. Немногие проекты выживают столько. Наш же проект постоянно растет и развивается, одного взгляда сюда достаточно, чтобы оценить размах нововведений: облигации, энергетика, самолетостроение, политика, медицина, рестораны и многое другое.

Актуальность информации – январь 2014.

Основное предназначение руководства - это получение дополнительной игровой информации, во время ожидания пересчета или когда вы уже раздали указания и хотите узнать больше про игру. Этот гайд не дублирует игровую справку, а больше является суммой личного игрового опыта и опыта других игроков. Тут не очень много цифр и технических данных, а больше советов общего характера, которые могут вам сильно помочь разобраться.

Итак, если Вы дошли до конца неприветливой приветственной страницы и не убежали в ужасе – тогда поехали!

Игровая концепция

Механика игры – пошаговая. Однако, в отличии от других браузерных "стратегий" тут все действия происходят за несколько часов, ночью по московскому времени и называются **пересчетом**. В игре есть несколько серверов и отличаются они по механике не очень существенно, за исключением Анны. Анна - это абонентский сервер (реалм), где за возможность игры нужно платить, однако донат (возможность покупки каких-либо преимуществ за реальны деньги) в любом виде отсутствует. Сразу видим ваш вопрос: «А много ли в игре доната и можно ли играть бесплатно?» Ответ – нет не много, да можно. И даже вполне успешно, но нужно знать как. Мы как раз вам это и расскажем. Гайд подразумевает, что вы начинаете с нуля. Итак, вы отдаете приказы днем (Если живете в России), ночью на пару часов сервер обрабатывает приказы всех игроков и выдает вам результат на следующий день, когда заканчивается пересчет. Про механику ночного пересчета можно почитать тут. Следовательно, игра не на скорость. Активность в игре очень даже поощряется, однако реального успеха достигают люди, которые умеют думать, анализировать экономическую ситуацию, строить эффективные предприятия и иметь выдержку.

Топ 25 | Розница | Сфера услуг | Производство | Добыча | Технологии | Бренды

Достижение	Оценочная стоимость	Дополнительная информация	Рейтинг
Финляндия Оулу	3 008 000.00$	3 760 шт./нед. Доля рынка: 20.93 % Лидер: Red Swarm LTD	1
Южный Казахстан Шымкент	28 908 000.00$	657 шт./нед. Доля рынка: 12.17 % Лидер: АО «ТОПОЛЬ-М»	2
Сибирь Иркутск	7 264 022.62$	14 782 шт./нед. Доля рынка: 18.69 % Лидер: Сибирь	2
Сибирь Иркутск	6 996 561.30$	15 273 шт./нед. Доля рынка: 11.63 % Лидер: Сибирь	2
Южный Казахстан Шымкент	2 280 000.00$	38 шт./нед. Доля рынка: 0.61 % Лидер: Нейрон	3
Великобритания	5 400 000.00$	Прибыль: 1 433 321.86$ Лидер: Молот Финанс	10
Франция	2 096 000.00$	Прибыль: 152 712.94$ Лидер: Молот Финанс	11
Нидерланды	5 928 000.00$	Прибыль: 2 888 713.10$ Лидер: Крокодил Гена и неистовый Че	13
Германия	7 890 500.00$	Прибыль: 2 899 245.38$ Лидер: Молот Финанс	14

Картинка. Пример достижений. Вы сами определяете свои цели в игре

В игре нет конкретной цели как и в большинстве сетевых игр. В сетевых играх задачей обычно является пробиться в место лучших игроков. Достигается это редко умением, чаще высоким онлайном. Тут вы сами выбираете себе цель. Поверьте, это намного интереснее. В игре есть множество возможных достижений: лидерство по продажам, лучший магазин, лидерство по производству, просто уровень накопленных активов и т.п.

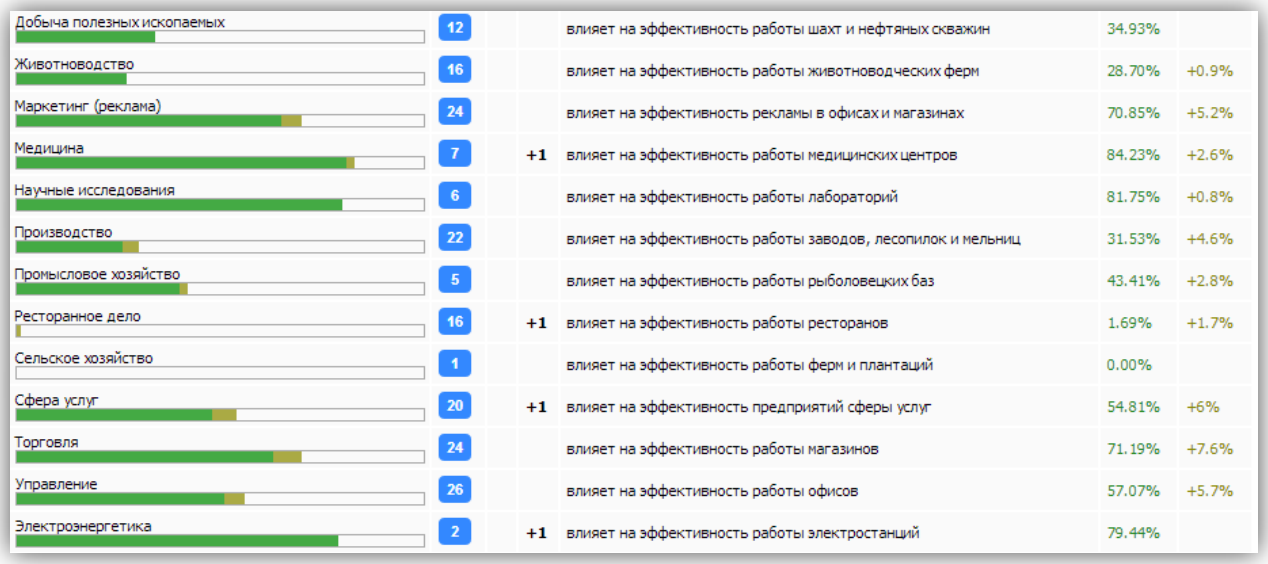
Картинка. Рейтинги, рейтинги

Вот **3 основные ссылки**, которые рекомендуется изучать вначале. ВикиВиртономики. Тема для новичков. Форум. Перед тем как задавать вопросы на форуме, ознакомьтесь сперва с Вики. Этого руководства может не хватить, к тому же мы сознательно обходим большую часть официальной информации.

Квалификация

Очень важный элемент игры, чем-то похожий на скилы персонажей в классических RPG. Вы управляете компанией и у вашего топ менеджера (у вас) есть квалификация в различных сферах деятельности. Квала, как мы будем дальше ее называть, отвечает за то, сколько предприятий (или даже рабочих на этих предприятиях) вы можете иметь определенного вида, и при этом управлять ими эффективно. Еще точнее, она определяет, насколько вы можете "загрузить" сферу экономической деятельности. Чувствуем, что нужны примеры и они будут чуть позже. А пока хотим сказать, что на игровом форуме люди любят обращаться за аналогиями к реальному бизнесу, чтобы показать наглядно, что в игре означает конкретная вещь. Это не всегда работает, но часто. Так вот, допустим вы решили открыть маленький магазин. Имея низкий навык управления магазинами (в игре это будет квалификация торговли = 1) вы не сможете умело управиться со 100 работниками. Поэтому для начала лучше открыть небольшой магазин, где нужно всего несколько работников. Если вы задумали открыть завод, не имея знаний в производстве, вы не сможете нанять много высококвалифицированных работников (в игре иногда встает вопрос, или нанимать больше неквалифицированных рабочих, или же меньше, но квалифицированных) которые смогут управиться с новейшим оборудованием для производства высокотехнологичных вещей. Вы можете нанять несколько дурачков, но они не только не поймут, что и как делать, так еще и не смогут использовать весь потанцеал даже очень простого завода (чтобы использовать весь потенциал простого завода, вам понадобится много дурачков). Если вы превышаете свои возможности управления (нанимаете сверх возможностей квалы), **эффективность работы падает**. Тем самым квала ограничивает ваши возможности.

Например, если у вас квала торговли = 1, вы можее построить магазин на 1000 квадратных метров и нанять там 100 человек. Если квала = 15, то вы уже можете построить 10 000 кв.м. магазин и нанять 1000. Но не забывайте, что важно не только СКОЛЬКО людей нанять, но и КАКИХ. Условно, при расчете нагрузки, можете считать что 1000 людей квалификацией 1, равны 500 людям с квалификацией 2. Хотя формулы не имеют такой прямой зависимости, но принцип примерно такой.



Добыча полезных ископаемых	12		влияет на эффективность работы шахт и нефтяных скважин	34.93%	
Животноводство	16		влияет на эффективность работы животноводческих ферм	28.70%	+0.9%
Маркетинг (реклама)	24		влияет на эффективность рекламы в офисах и магазинах	70.85%	+5.2%
Медицина	7	+1	влияет на эффективность работы медицинских центров	84.23%	+2.6%
Научные исследования	6		влияет на эффективность работы лабораторий	81.75%	+0.8%
Производство	22		влияет на эффективность работы заводов, лесопилок и мельниц	31.53%	+4.6%
Промысловое хозяйство	5		влияет на эффективность работы рыболовецких баз	43.41%	+2.8%
Ресторанное дело	16	+1	влияет на эффективность работы ресторанов	1.69%	+1.7%
Сельское хозяйство	1		влияет на эффективность работы ферм и плантаций	0.00%	
Сфера услуг	20	+1	влияет на эффективность предприятий сферы услуг	54.81%	+6%
Торговля	24		влияет на эффективность работы магазинов	71.19%	+7.6%
Управление	26		влияет на эффективность работы офисов	57.07%	+5.7%
Электроэнергетика	2	+1	влияет на эффективность работы электростанций	79.44%	

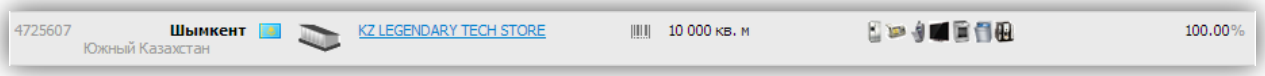
Картинка. Квалификации топ менеджера

Остановимся на квалификации более подробно позже, потому что нюансов очень много. Сейчас же я хотим объяснить, как происходит **рост квалы**. Простыми словами, у каждого уровня есть максимальный объем загрузки, которое игрок может "тянуть". На примере с магазинами. Обычно количество работников на одном предприятии, которое вы можете нанять в одном подразделении, в 2-3 раза ниже (минимум), чем количество работников в общем в этой сфере, которое вы можете себе позволить. Например, в одном магазине вы можете без потери эффективности управлять 50 рабочими, однако всего, во всех магазинах у вас может быть 150 рабочих с вашей текущей квалой. Значит, вы можете (и желательно так и сделать) открыть 3 магазина. Это называется загрузкой **ТОП1**, **ТОП2** и **ТОП3** на игровом сленге. Тем самым, загружая ваши предприятия (и каждое конкретное предприятие) на максимум от вашего значения квалификации, вы получаете максимальный рост опыта в этой квалификации.

Для тех, кто любит заморачиваться, загляните сюда. Пользовательские скрипты позволят расчитать оптимальные значения, однако для начала главное понять суть.

Первые шаги

Ну вот, вы зарегистрировали аккаунт. Вам дают возможность выбрать подарок дядюшки или же начать самому. С подарком попроще, самому интереснее. В Виртономике не может быть пошагового руководства «что делать» для достижения успеха, хотя бы потому, что понятие успеха довольно условное и субъективное. Успех для одних тут это количество накопленных денег, для других – доминация на рынках, некоторые любят занимать существенные доли в производстве, некоторое в торговле. Можно соревноваться в тендарах или же пойти в политику. Вариантов много и их становится все больше. Однако для старта есть уже устоявшийся набор советов, которые дают новым игрокам. И первый совет это начать с магазина или даже с магазинов.



Картинка. Пример магазина техники. Рамер 10 000. Эффективность 100%

Почему с них? Почему не с сервисов, заводов или чего то еще? Потому что магазины вначале приносят самые оптимальные деньги. Заводы требуют больших вложений, сервисы приносят меньше. А магазины относительно надежны и на них стоит вся игровая экономика. Научившись делать прибыль с квалой торговли 1, вы почти наверняка будете получать прибыль с квалой 10 и далее, потому что меняются только объемы, а принципы остаются. Но, до того как открыть магазин, мы поговорим об офисах.

Картинка. Мой "лучший магазин" в списке достижений занимает 577 место на сервере в рейтинге.

Подразделение компании **Smart Corp.**

Расположение:	Лондон (Великобритания, Англия)
Район города	Фешенебельный район
Торговая площадь	100 000
Количество отделов	1.00
Известность	645.10
Количество посетителей	около 500 000
Уровень сервиса	Элитный

Товар	Объём продаж	Качество	Бренд	Цена продажи	Доля рынка	В среднем по городу		
						цена	кач.	бренд
Автомобильные товары								
	более 10 000	20.59	3.38	14 600.00$	5.83 %	3 930.55$	7.54	0.27
	около 500	45.66	4.56	95 000.00$	11.08 %	73 168.25$	40.69	3.45
	около 5 000	31.79	7.60	515 000.00$	17.65 %	195 417.26$	23.69	2.05
	около 50 000	13.89	6.60	1 660.00$	10.48 %	1 245.04$	11.13	3.67
	около 5 000	42.23	6.40	65 000.00$	27.09 %	31 976.29$	36.35	2.73
	около 5 000	31.33	6.60	410 000.00$	10.53 %	141 606.97$	20.50	1.41
	около 1 000	32.27	6.60	600 000.00$	14.69 %	144 401.97$	24.16	1.28
	около 50 000	30.41	6.60	2 220.00$	17.33 %	1 646.46$	27.98	3.72

Картинка. А вот пример лучшего магазина на сервере на данный момент.

Офис

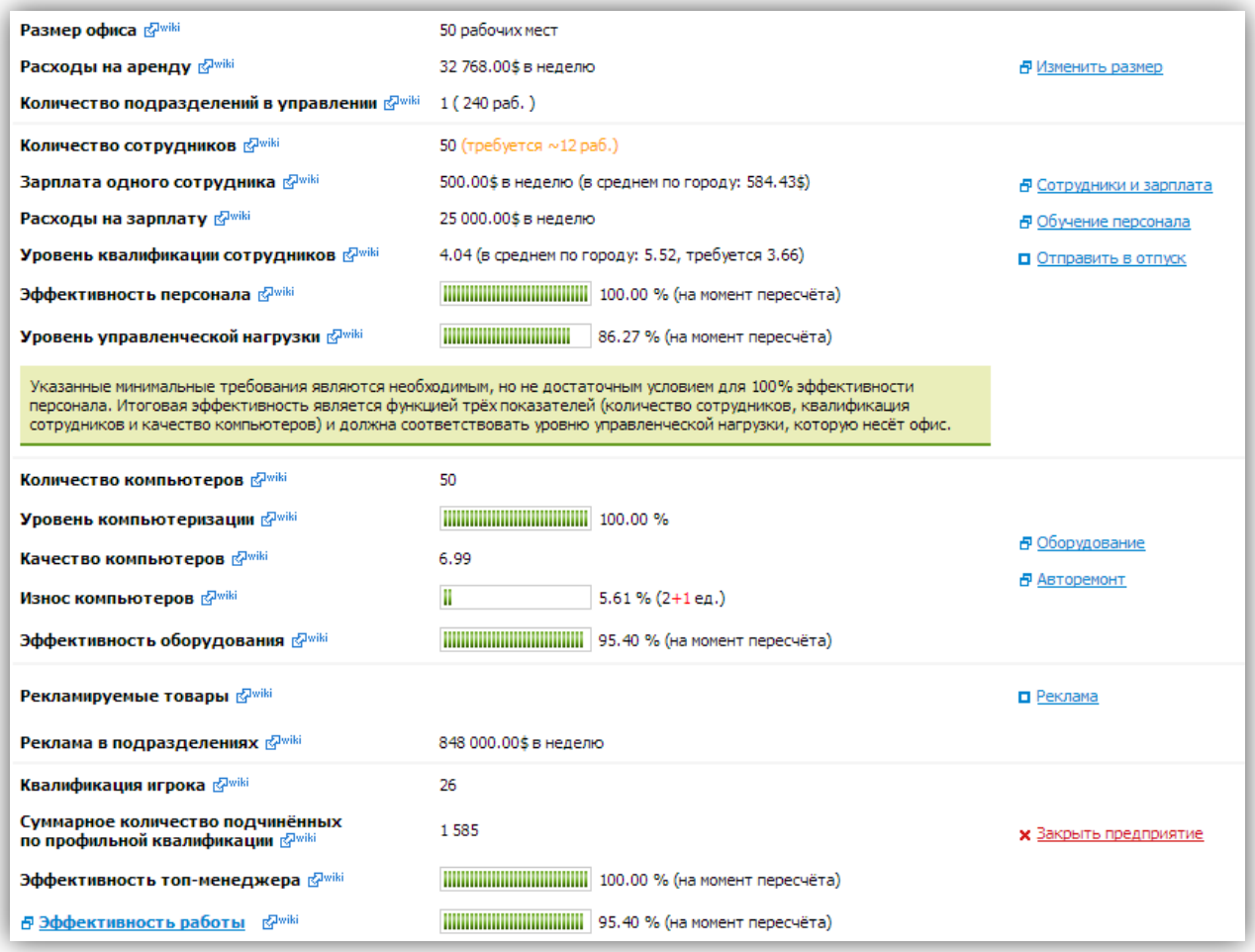
Офис нужен для того, чтобы "держать" остальные предприятия. Кстати предприятия на форуме часто называют юнитами. Это магазины, склады, заводы, лесопилки и т.д. Перед тем как открыть магазин, например, в Казахстане, вам нужен офис в Казахстане. Офисы и магазины (как и некоторые другие юниты) не требуют время на строительство, в то время как создание заводов требуют нескольких пересчетов. Вы можете моментально открыть офис, нанять рабочих и закупить оборудование (компьютеры) - и он уже готов к работе. Так же и с магазином (с одной лишь разницей – а в них нет оборудования), однако товары в магазин, которые вы закажете для последующей реализации, будут ехать к вам ровно 1 пересчет (вне зависимости от того, где и у кого вы их купили).

Итак, мы должны открыть офис. Жмем «создать подразделение», синюю кнопку справа в списке подразделений и выбираем офис. Остальное там вполне понятно. Вопросы могут возникнуть на этапе выбора города, где будет разная зарплата, аренда и т.п. Для начала выбирайте подешевле аренду. Для не-офисов эти параметры города имеют повышенное значение, но пока мы не будет на них останавливаться. Открываем офис на 50 человек, в какой нибудь средненькой стране или ниже. То есть не лезем сначала в центральную Европу, пробуем Россию, страны Балтии (но не Скандинавии!), Среднюю Азию.

По-хорошему, еще до того как открывать офис, лучше бы провести **исследование рынка** для магазина в этом регионе, поэтому вы можете вернуться к этой главе позже, хотя в открытии офиса ничего сложного и нет, но это не 1-й этап при разумном подходе.

Офис может "держать" всю область. Это важно понять. Открывая всего 1 офис в мелком городишке с дешевой арендой, вы можете иметь подразделения в любом другом городе этого региона и они будут управляться этим офисом. Кстати, офисы всегда убыточны, по определению.

Если вам что-то не понравилось и вы считаете что вы выбрали "не тот офис" или "не там" его поставили,его ликвидания происходит элементарно. Вы потеряете только стоимость компьютеров.



Картинка. Пример офиса во Франции. Не идеальной "загрузки/нагрузки"

Обратите внимание на кнопку. Эффективность работы

Жмакать ее можно 1 раз в 15 минут (можно и чаще, но эффекта не будет) и вам покажут **прогнозируемую эффективность** в следующий пересчет. Это очень важная вещь, о которой многие новые игроки не знают. Нужно именно нажать туда и откроется новое окно. Как это работает? Например, вы наняли еще 10 человек в офис и купили 10 компов. Но вы не знаете, какая будет эффективность работы в следующий пересчет и как эти изменения повляют на нее. (Очевидно, снизят, но на сколько?) Так вот, нажимая на эту кнопку, мы можем посмотреть, что будет в следующий пересчет, когда мы «подкрутили» какие-то вещи.

Это работает для любых юнитов и нажимайте туда почаще, если сомневаетесь, что вы сделали что-то не так (а такие сомнения у вас будут)

Давайте разберем этот экран офиса, потому как основные вещи тут работают для любых других подразделений.

Эффективность персонала должна быть всегда 100%. Она может быть ниже, если вы наняли меньше народу, чем написанно (требуется 12), или же если уровень квалификации сотрудников (который 4.04) существенно (более чем в 2 раза) ниже, чем средний по городу (который 5.52). Также, что более очевидно, эффективность персонала просядет, если уровень квалификации сотрудников ниже требуемого (3.66). Сложновато? Это только начало. Та квалификация сотрудников, которая требуется, зависит от качества компьютеров. Тут встает выбор, купить компы получше (и соответственно нанять работников получше), или же купить плохие компы, но побольше, и нанять побольше людей. В начале игры вашим выбором будет 2й вариант. Нанимайте больше людей, с компьютерами качеством 1.

Компьютеры имеют свойство изнашиваться, как любое оборудование в игре. Это снижает эффективность работы. Чинить их легко (Жмем оборудование, кнопку справа, далее снизу выбираем "ремонт"), однако это нудный процесс. Представьте что у вас 200 подразделений, везде что-то ломается каждый пересчет и тыкаться лень. Поэтому обычная практика - позволить компам испортиться примерно на 5% и потом отремонтировать все вместе. Можно это делать нажав Компания->Управление->Оборудование. Есть услуга авто-ремонта, но она платная. Однако, можно чинить даже раз в месяц, (лучше хотя-бы раз в неделю) и все кое-как, да будет работать. Везде есть маленькая кнопка ссылки на вики, жмите на нее и там будет дополнительная информация.

А пока расскажем, что такое эффективность топ менеджера (которая у нас 100%, снизу). Эта цифра показывает, "тянет" ли моя квала - в данном случае "управление" - текущие настройки офиса.

Если эффективность меньше 100%, значит вы "перегрузили" офис. Увольняйте чуток рабов, снижайте их квалификацию, устанавливайте менее

качественные компьютеры. Жмите "'Эффективность работы" и старайтесь подогнать под 100%. Если у вас 100% и вы видите надпись типа:

Это означает что у вас еще запас. Вы можете нагрузить больше, чем есть сейчас. Это так же часто означает (в более глобальном смысле), что вы не качаете вашу квалу на максимум возможностей. То есть загрузив все на 100% вы получите рост 100%. Это не значит вы за пересчет у вас с 5 квала вырастет до 6, но она будет расти настолько быстро, насколько это возможно, для текущего значения. То есть старайтесь увеличивать нагрузку там, где видите такую надпись. Нормальный и хороший запас означают еще большие возможности по загрузке. То есть вы можете рулить большим количеством рабочих.

Чтобы купить компьютеры в офис, идем по кнопке "оборудование" и ищем там подешевле, лучше с качеством 1. Если оно стоит дороже чем качеством 50, ищите самое дешевое, но качеством 1. Такой игровой парадокс случается сплошь и рядом, однако у вас не будет толку от компьютеров качеством 50 (поэтому-то и игроки ставят на низкокачественное оборудование цену выше, чем на кач. 50)

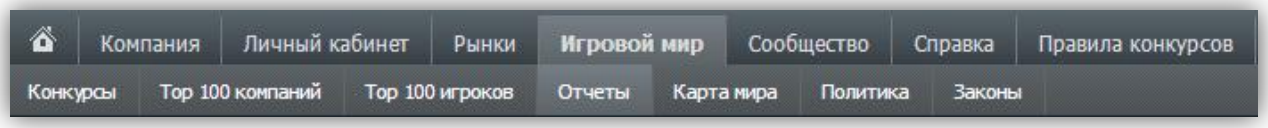
В виде домашнего задания, подумайте, почему **именно** такие "крутые" компьютеры, принесут вашему офису только вред на данном этапе, а не пользу.

Ответ – потому что они потребуют работников высокой квалификации, которых вы не сможете нанять, потому что это снизит вашу "эффективность топ менеджера" и в конечном итоге снизит "'Эффективность работы". Если сказать проще, ваша квала (топ менеджера, управление = 1) тупо не "тянет". Она может потянуть 3-5 человек с компьютерами качеством 50, однако куда лучше будет нанять 50 человек, с компьютерами качеством 1, из-за игровой механики. В том числе и с точки зрения скорости роста квалы управления на этом этапе.

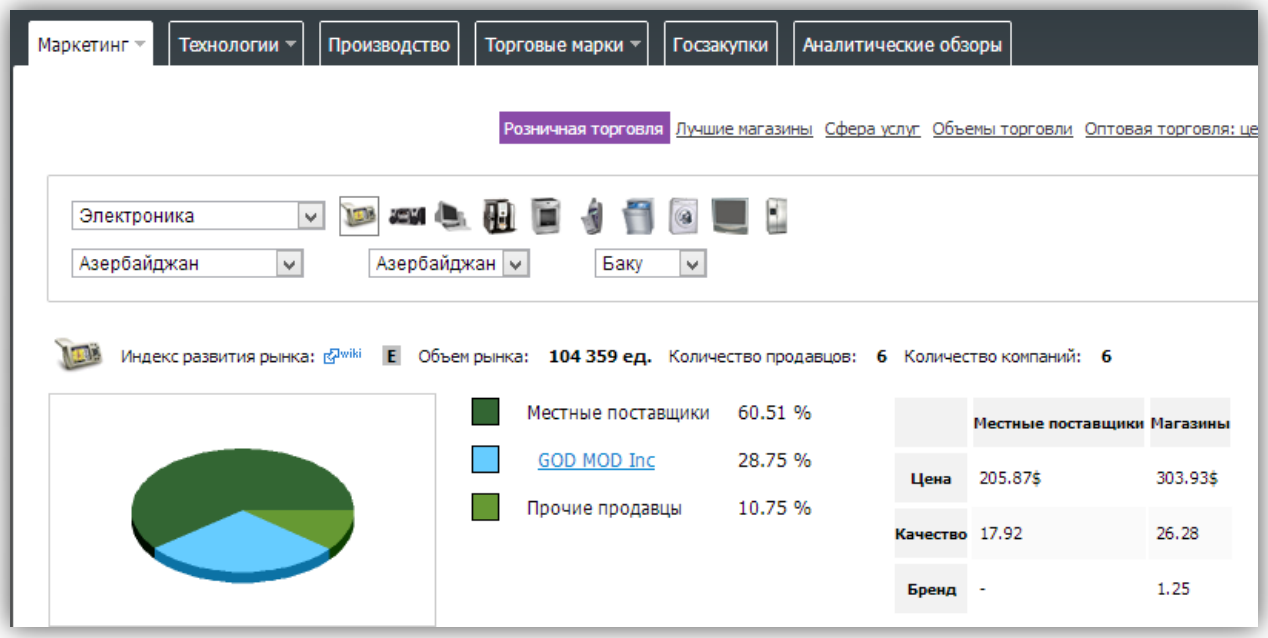
Открываем первый магазин. Маркетинговое исследование

Мы уже рассказали вам об общих принципах работы предприятия, экран магазина будет немногим отличаться от экрана офиса, однако у нас будет там несколько новых вкладок, которые очень важны. Но перед открытием магазина (а лучше и офис открывать только после этого) нужно провести маркетинговое исследование. Этот элемент настолько важен, что вы будите им пользоваться очень часто далее: при открытии ресторанов, фитнесов и магазинов. Зачем? Почему бы не открыть магазин чего попало и где попало? Как и в жизни, мы хотим убедиться что у нас будет минимум конкуренции с другими игроками, потому что на начальном этапе наши возможности конкурировать **крайне малы**.

Идем игровой мир ->отчеты, в меню.



Так-же это называют шапкой. Ниже у нас вот такая вот картина:



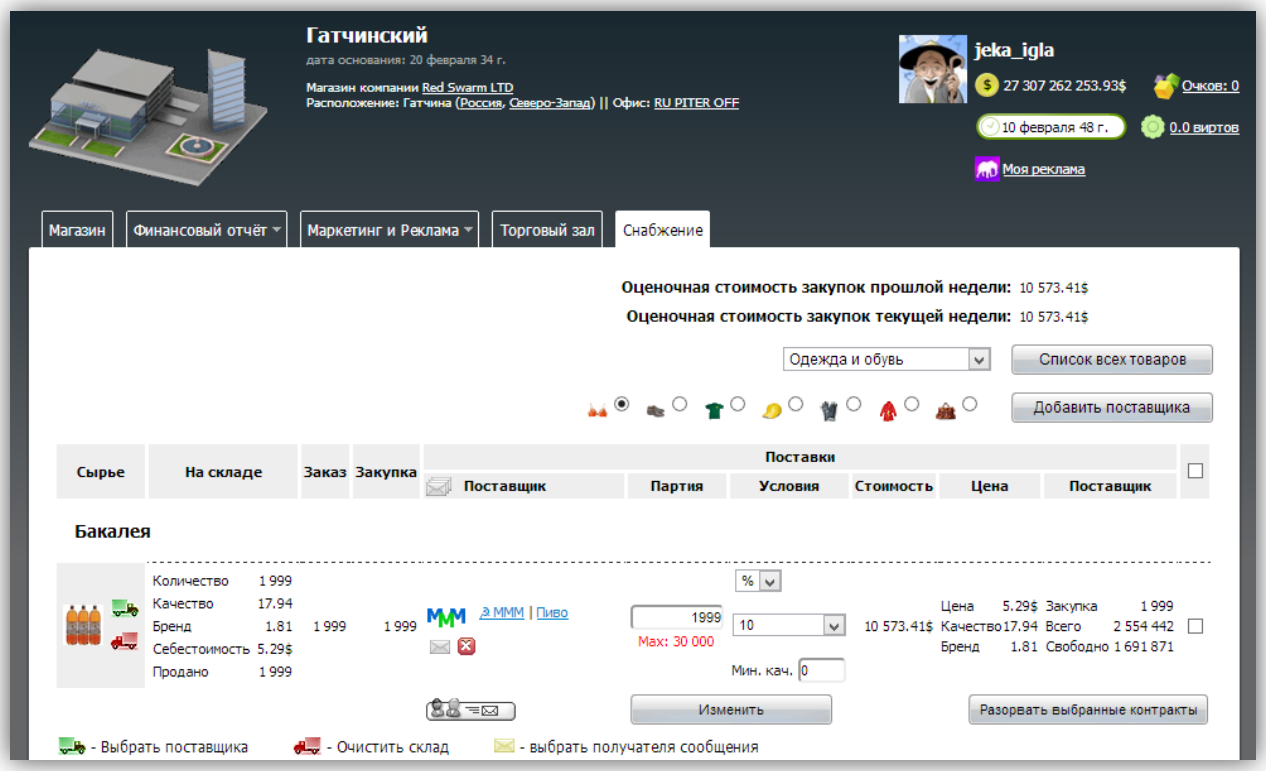
"О боже, опять я попал на урок математики, что за цифры повсюду и графики!" Можете подумать вы. Однако не отчаивайтесь. В отличии от математики, тут интересно. Тут мы выбираем продукт (Сервис или что-то еще), а потом страну, регион и город. И смотрим. Индекс развития рынка идет от "E" до "AAA", где E это низкая конкуренция, AAA – высокая. Так-же мы можем выбрать категорию товаров. Так вот, займитесь сейчас тем, что поищите по миру такой товар (А лучше всю группу товаров) где будет индекст развития рынка "E". Что мы видим на картинке выше? Мы видим что в городе Баку, у нас всего 6 человек торгуют GPSновигаторами и доля местных поставщиков составляет 60.51%. Это хорошо. Если мы решим открывать магазин техники, и возить туда новигаторы, то они, верноятно, будут неплохо продаваться. Еще лучше найти место, где 1-2 или вообще нет игроков.

Другой важный фактор это то, что, даже не имея конкуренции, может получиться так, что на рынке не будет поставщиков товара. Тогда вы и поймете что там этим никто не торгует, потому что нечем собственно и торговать. В игре есть некоторые товары (обо всем это позже подробнее), которые выгодно производить только самому, стоя цепочку от добычи сырья, до переработки и реализации. Такие на свободном рынке не найти. Однако есть полно товаров, которых завал. Это, например, продукты питания. Итак, поищите рынок с низкой конкуренцией в мире. Там мы и будет открывать магазин. Хочу заметить, что я говорю о серверах Вера и Ольга. Есть несколько англоязычных реалмов, а так же есть Анна. Там может быть другая ситуация (Особенно на Анне) и все руководство относится именно к 2м основным серверам. По сути, Вера и Ольга очень похожи и большой разницы, где начинать, нет. Вера чуть старше, Ольга моложе. Но множество игроков играют на обоих одновременно.

Итак, мы нашли нашу "нишу" для магазина. Можем посоветовать следующие категории товаров для начала: Продукты питания, Бакалея, Одежда. Чуть позже Электроника, Аптека, Товары для дома. Еще позже Ювелирные изделия и Автомобильные товары.

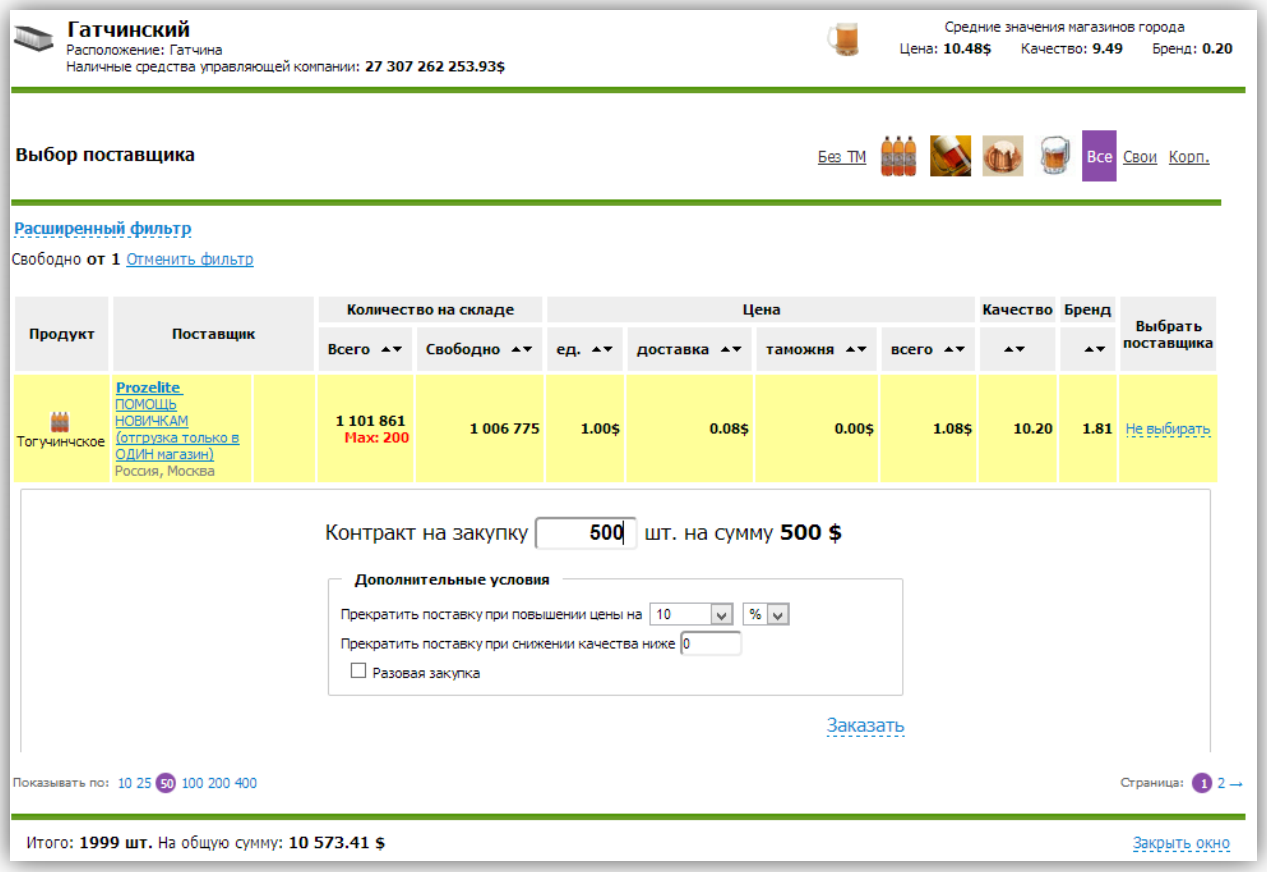
Снабжение

Что-бы что-то продать, нужно сначала это купить. Для этого идем во вкладку снабжения в магазине. Если вы только начали, у вас будет кнопка автоматической закупки. Это очень удобно и первое время вам не нужно задумываться по поводу поиска поставщиков. Но далее вы с этим неизбежно столкнетесь. Снабжение будет использоваться в производстве, в ресторанах и еще в некоторых местах, это важная часть игры.



Картинка. Закупаем пиво за 5.25$, качеством 17.94. 1999 Штук

На экране снабжения у нас есть несколько опций. Мы можем менять объем закупки, может отменять контракты. Можем добавлять поставщиков. Чтобы добавить нового поставщика, сначала сверху мы выбираем товарную категорию (Сейчас выбрана Одежда и обувь), товар и нажимаем "добавить поставщика". Нас уносит в новое окно со списками поставщиков. Все это – игроки, которые произвели, или просто складируют товар и выставили его на свободную продажу. Бывают там и **независимые поставщики**, о них позже.



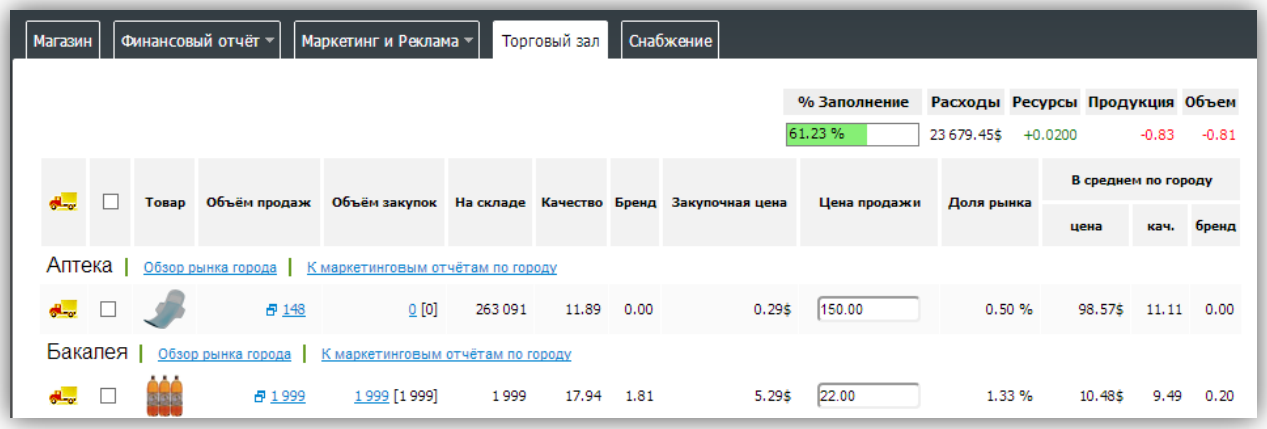
Картинка. Заказываем себе пиво по 1.08$, качеством 10.20. 500 Штук.

Кстати, копания Prozelite помогает новичкам, делая подобные поставки. Таких товаров немало и они на начальных этапах помагают неплохо продержаться, потому что пиво качеством 10 не может стоить всего 1$, принося прибыль поставщику. То есть человек продает себе в убыток, лишь бы помочь новичкам, за что ему большое спасибо. Если вам этого мало, идем в определенную тему Акция! Только для новичков! Товары от спонсоров реалма Ольга!) и пишем заявку. Вам могут отгрузить с большой скидкой различные товары. Все это на начальных этапах неплохо помогает.

И еще, заметьте, сверху-слева, где написано расширенный фильтр, установлено "Свободно от 1". Это означает, что мы ищем только тех поставщиков, у которых доступно более 1 единицы товара. Фильтры - полезная штука и вы по-любому будите их использовать.

Закажите себе по возможности всю линейку товаров в магазин, в малом количестве и позже посмотрите, как будет продаваться.

По мере торговли, спустя пересчет (Доставка занимает 1 пересчет) вы увидите, сколько у вас товара купили. Спрос зависит от ряда факторов. Главное от цены. Также от того, конкурентный ваш товар или нет. В торговом зале или на экране снабжения (справа-сверху), мы может видеть **средние значения по городу**



Картинка. Торговый зал

Средние значения - это ваши конкуренты. Это могут быть местные поставщики, представленные компьютером или же живые игроки. Если бы моя доля рынка была бы 75%, по большей части именно я мы и задавали среднюю цену по городу, качество и бренд. Посмотрим на пиво в торговом зале. Наше пиво имеет себестоимость 5.29$, продается по $22 (Накрутка почти в 4 раза это хорошо, но обычно и в 2-3 раза достаточно). И при этом у нас покупают весь объем, все 1999 штук. Почему, спросите вы, если средняя цена по городу (10.48$) в 2 раза ниже нашей? А потому, что качество мы предлагаем 17.94, при среднем 9.49, да и бренд 1.81, а в городе средний 0.20. То есть, предлагая товар в 2 раза качественнее, мы смогли выставить цену в 2 раза выше средней в городе. Это, однако, не общее правило. Тут мы подходим к интересному моменту - расположения магазина.

В каком районе открыть магазин и какого размера

При открытии магазина нас будет выбор между районами города. Общее правило такое, что чем ближе к центру, тем больше спрос, но выше аренда и часто, выше конкуренция. Особняком стоит фешенебельный район. Там людей не столько интересует низкая цена, сколько высококачественный товар. Бренд это то, куда виртожители условно смотрят, после того как оценивают цену и качество. В крутости бренда обычно соревнуются успешные игроки, и хороший бренд обычно увеличивает спрос на твой товар. Взгляните на магазин, который мы упоминали ранее, как лучший на сервере. Вы можете увидеть, что значения бренда у товаров довольно неплохие. Большинство игроков среднего уровня с брендом сталкивается куда меньше, и значение имеет соотношение цена/ качество.

Магазин, открытый в пригороде или же окраинах, куда меньшее внимание обращает на качество и большее на цену. Тем самым, имея плохой, но дешевый товар, мы можете ставить магазин именно там. Имея же качественный (относительно средних значений города), но дорогой товар, ваш выбор это фешенебельный район («фешка»). Однако в большинстве случаев стоит ставить именно в центральном районе, если только там уже не запредельное количество конкурентов, так как именно там наибольший спрос.

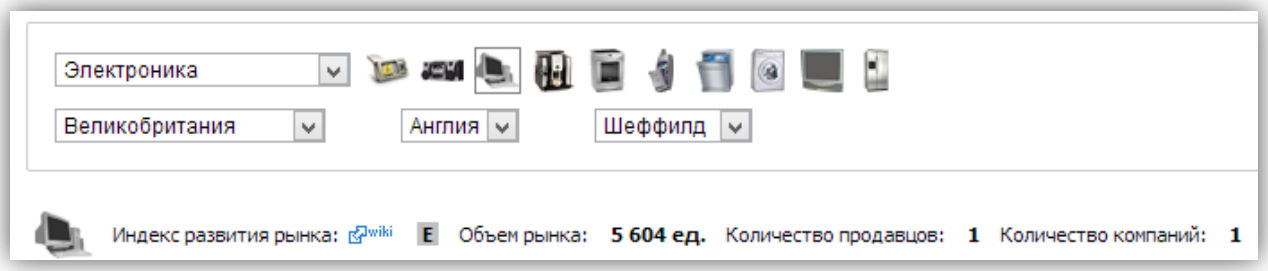
Город / Население	Средняя по городу зарплата	Индекс образованности	Последние изменения: Население		Средняя по городу зарплата		Индекс образованности	
Великие Луки 121 тыс. чел.	70.40$	4.75	+3 528	3.00 %		0.00 %		0.00 %
Северодвинск 211 тыс. чел.	107.27$	3.36	+6 159	3.00 %	+5.11$	5.00 %	+0.16	5.00 %
Краснодар 1 000 тыс. чел.	108.98$	7.57	+47 634	5.00 %	-5.74$	-5.00 %	+0.69	10.03 %
Ухта 112 тыс. чел.	109.89$	4.01	+3 266	3.00 %	+5.23$	5.00 %	+0.19	4.97 %
Гюмри 222 тыс. чел.	113.44$	4.95	+6 470	3.00 %	-5.97$	-5.00 %	+0.24	5.10 %
Нукус 339 тыс. чел.	116.40$	4.49	+9 881	3.00 %	-6.13$	-5.00 %	+0.21	4.91 %

Картинка. Игровой мир => Карта мира => Динамика. Важный экранчик

С размером проще. До квалификации управления ниже 10 вам не дадут открывать очень большие магазины, рестораны и прочее. Поверьте, это только вам на пользу, потому что нужно набить шишки раньше. Большой магазин это большой риск. Вы можете купить много товара, который не сможете потом продать, не имея опыта торговли. Так что открывайте 1000 и чуть позже, как подрастет квала торговли 10 000 кв. метров. Старайтесь нанять рабочих на максимум, пусть даже они будут средней по городу квалификации. Гоняться за качеством рабочих будите позже, на первом этапе важнее загрузить юнит максимумом рабочих, для быстрого роста квалификации топ менеджера.

	Город	Население	Индекс образованности	Средняя по городу зарплата	Индекс богатства
○	Бристоль	446 тыс. чел.	6.05	411.17$	15.05
○	Лестер	286 тыс. чел.	4.90	264.71$	12.68
○	Ливерпуль	428 тыс. чел.	6.05	329.54$	22.09
○	Лондон	8 863 тыс. чел.	11.20	491.06$	17.10
○	Манчестер	2 266 тыс. чел.	5.50	342.34$	13.24
◉	Шеффилд	645 тыс. чел.	7.26	438.90$	19.60

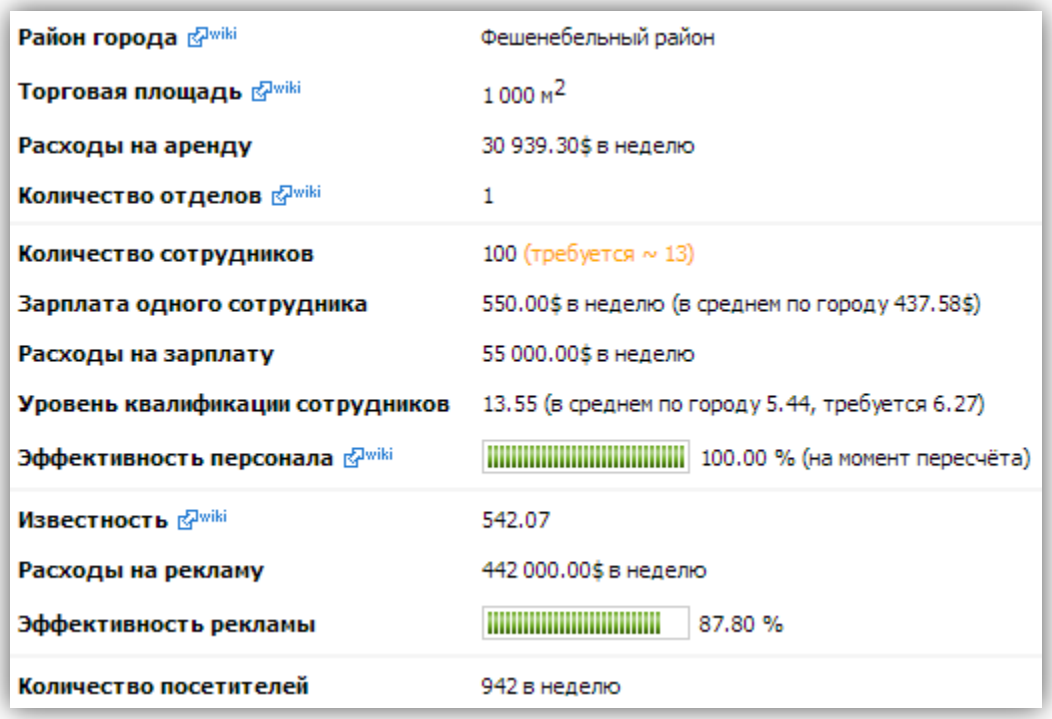
Картинка. Тут нам в первую очередь важно население и богатство



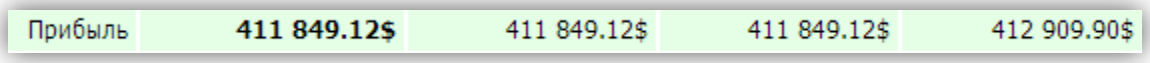
Магазин	Размер	Район города	Объем продаж	Цена	Качество	Бренд
Техноторг 6 АО «Торос» Англия – Шеффилд	1 000	Центр города	более 200 ед.	9 400.00$	28.01	0.00

Картинка. До этого конечно заглянем в маркетинговый отчет. Сможем привести качеством выше 29 и ценой ниже 9400? Даже если и нет, выбор неплохой

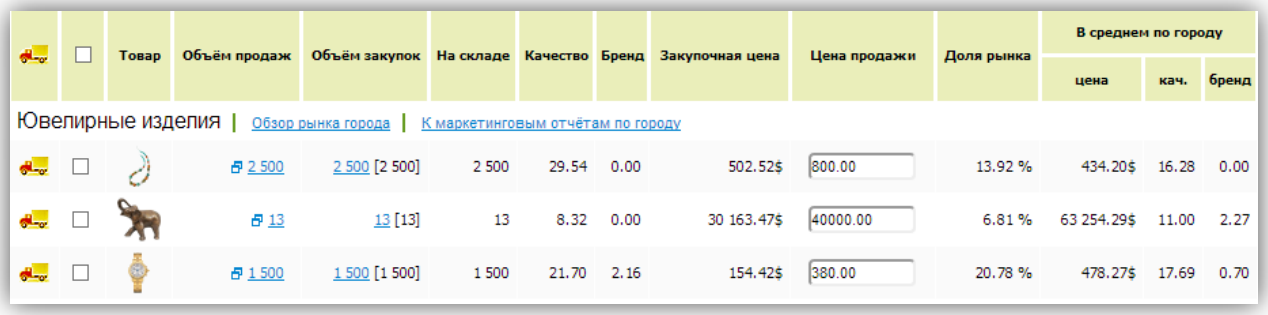
Ниже картинки как примера маленького магазина в каком-то финском захолустье. Стоит себе уже месяцев 8, вообще ничего там не меняется. Все работает как часы.



Район города wiki	Фешенебельный район
Торговая площадь wiki	1 000 м^2
Расходы на аренду	30 939.30$ в неделю
Количество отделов wiki	1
Количество сотрудников	100 (требуется ~ 13)
Зарплата одного сотрудника	550.00$ в неделю (в среднем по городу 437.58$)
Расходы на зарплату	55 000.00$ в неделю
Уровень квалификации сотрудников	13.55 (в среднем по городу 5.44, требуется 6.27)
Эффективность персонала wiki	100.00 % (на момент пересчёта)
Известность wiki	542.07
Расходы на рекламу	442 000.00$ в неделю
Эффективность рекламы	87.80 %
Количество посетителей	942 в неделю



Прибыль	**411 849.12$**	411 849.12$	411 849.12$	412 909.90$



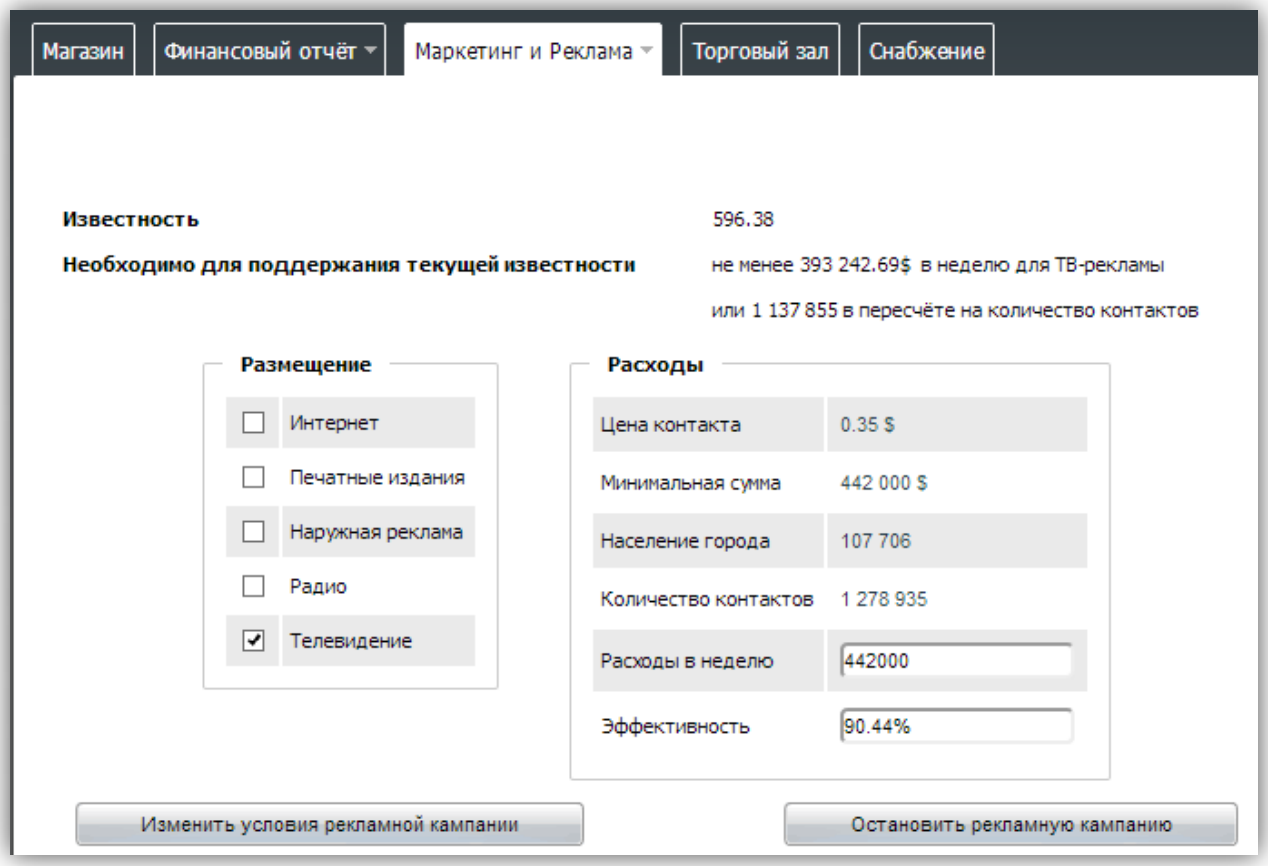
		Товар	Объём продаж	Объём закупок	На складе	Качество	Бренд	Закупочная цена	Цена продажи	Доля рынка	В среднем по городу		
											цена	кач.	бренд
Ювелирные изделия | Обзор рынка города | К маркетинговым отчётам по городу													
			2 500	2 500 [2 500]	2 500	29.54	0.00	502.52$	800.00	13.92 %	434.20$	16.28	0.00
			13	13 [13]	13	8.32	0.00	30 163.47$	40000.00	6.81 %	63 254.29$	11.00	2.27
			1 500	1 500 [1 500]	1 500	21.70	2.16	154.42$	380.00	20.78 %	478.27$	17.69	0.70

Картинка. А кто сказал что обязательно нужно завозить всю линейку товаров?

Лучше конечно всю, но и так продается, как видите. Мощный игрок над этими цифрами посмеется, но на начальном этапе и этого достаточно.

Реклама и известность

По большому счету реклама бывает 2-х видов. Это реклама товара или реклама подразделения. Реклама товара делается в офисах и работает на географический регион, увеличивая бренд товара, который вы производите. Реклама подразделения увеличивает известность. За рекламу отвечает квалификация "маркетинг".



Картинка. Пример рекламы в магазине.

Что тут у нас интересного. Во первых, самое плохое это эффектвность 90.44%. Должно быть 100%. Что-бы было 100% нужна эффективность работы магазина 100%. А для этого офис должен работать тоже на 100% эффективности. Далее, у нас различные виды рекламы. Идеально покрыть по количеству контрактов население города. Лучше в 2-3 раза. Но тут даже перебор - покрытие более чем в 10 раз.

Чем более богатый город и чем более он населенный, тем труднее будет продвигаться рекламная компания ваших юнитов там. Нужно будет больше денег, больше квалы в маркетинге. Если в Гатчине, картинку которой вы видите выше, мы обошлись бюджетом в 442 тысячи в пересчет, то в Лондоне нам нужно будет несколько миллионов. Вся эта реклама имеет под собой одну цель, увеличить **известность**. А после, поддерживать ее.

Известность - это условный показатель и нужно иметь от 300, а лучше 400-500. Она медленно меняется и зависит от рекламного бюджета с небольшим случайным фактором. Чем больше известность – тем больше посещаемость, будь то йога, парихмахерская, пицерия или же магазин одежды.

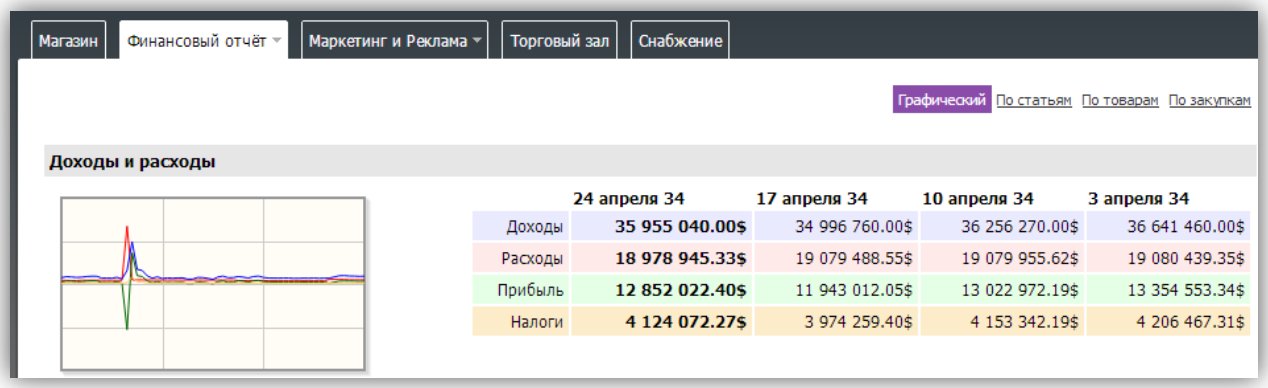
Про рекламу в офисах товаров, которые вы производите сами, говорить особо нечего. Там все просто. Чем больше вбухайте денег, тем лучше бренд. Чем лучше бренд, тем более вероятно, что игрок купит то, что вы производите и раскручиваете, например, золотые часы. Но помните, что прежде всего смотрят на цену и качество, уже потом на бренд. Да и угрохать нужно в раскрутку немало. Когда вы прекращаете финансирование рекламы, будь то бренд товара или реклама юнита, известность (или бренд) начинают падать.

Чем больше цифра бренда или известности, тем сложнее ее поднять выше.

Управление магазином

Руководство пишется для компании без подарка дядюшки, потому что так все начинают на одном уровне. Если же вы выбрали подарок, то вы не только получите готовый офис, какие-то подразделения на ваш выбор, но и несколько очков квалификации. В общем случае с подарком играть легче, но для опытного игрока начальная локация может не подойти. Первые пересчеты у вас будут механизмы автоматической закупки, вы также можете использовать автоматический найм персонала и анализ продаж. Обязательно пользуйтесь

этими инструментами, они для того и придуманы.



Картинка. Финансовый отчет работы магазина

Что же нам делать с первым магазином? Нам нужно сделать его прибыльным! Эта задача будет стоять перед вами на любом этапе игры и практически для любого юнита. Не можем не упомянуть о важной особенности прокачки квалы в торговле. Дело в том, что квала будет качаться быстро, только если ваш магазин прибыльный. Добиться этого вначале – интересная задача. Есть несколько советов и хитростей для вас. Первое, что нужно понять, прибыль магазин получает от разницы в себестоимости продукции и цены реализации. Умножить на количество проданного товара. И минус все расходы, такие как зарплата, аренда, налоги и реклама. Существенно повлиять на подобные расходы вначале у вас не получится. Разве что рекламный бюджет может быть существенно различным. Механизм снижения зарплаты это обучение сотрудников. Но не советуем даже пробовать их обучать в первое время. То, на что вы реально можете существенно влиять в начале - это цена снабжения. То есть стоимость закупки товаров.

Выбор поставщиков это довольно нудное занятие, когда вы усвоите механизм, но вначале это бывает интересно. Первый совет, выбирайте 2-3 или больше поставщиков для 1 товара. Например, вы хотите купить 900 яиц. Смотрите поставщиков. Выберите 3х и закупите у каждого по 300. Да, это потребует чуть большей возни (пары лишних секунд), но это обеспечит надежность поставок. Проблема обрыва снабжения очень серъезная даже для игроков, которые играют годами. Однако существуют способы

минимизировать этот риск. Кроме того, товар от разных поставщиков будет лучше продаваться.

В момент открытия магазина, на экране города у вас будут определенные параметры. Население, индекс образованности, средняя зарплата, индекс богатства. Вначале, нас больше интересует население и индекс богатства. Остальных параметров мы коснемся в главе про заводы и схема там схожая. В идеале мы должны были принять решение о городе еще во время маркетингового отчета (Сравнивая конкуренцию), а не сейчас, однако там мы не могли видеть этих цифр. Чем больше население, тем больше потенциальный спрос, но и обычно выше конкуренция и существенно выше рекламные затраты. Индекс богатства нас интересует, если мы собираемся продавать товары высокого качества по высокой цене, вероятно, в фешенебельном районе. По сути это определяет по какой цене у вас будут готовы купить товары жители. Величина эта условная, но на нее можно смотреть. Самый высокий индекс у крупных европейских городов (На данный игровой момент).

Учтите, что самое важное это все таки конкуренция, а не эти параметры. Если у нас не будет конкурентов в городе с населением в 100к жителей, это часто лучше чем иметь 10 и более игроков – конкурентов в городе с миллионом населения. Особенно это правило справедливо в начале игры с низкой квалификацией торговли. Да, и еще учтите, что траты на рекламу в большом городе потребуют куда больших средств.

Обрыв снабжения

Углубимся в эту тему, потому что поначалу это довольно неприятно. Вы закупаете товар, продаете его, все хорошо. Но бац - и контракт обрывается. Это может быть сделанно специально поставщиком по личным причинам (что бывает редко), или же он просто поднял цену, а что еще более вероятно, у него просто закончились товары. Поставщиков не сильно заботит конкретный покупатель, и когда вы будете управлять производством или оптовой торговлей, вы поймете почему. Он меняет условия по своим причинам, и если это условия хороши для него, он найдет новых покупателей.

Закупка у многих поставщиков частично страхует вас от этих рисков, что можно сделать еще? Путь некоторых игроков среднего и выше уровня - делать собственное снабжение. Вы производите телевизоры, вы везете их в свой магазин. Там их продаете. Контракт никогда не будет нарушен, пока завод работает хорошо. Или же вы складываете то, что вы произвели, на склад, и уже оттуда распределяете по магазинам. В идеале, игроки хотят построить полную цепочку, от добычи до продажи. Это удобно, но производствести товар, лучше чем на рынке, это нужно еще уметь.

Рецептом также может быть закупка больших партий, но это рискованно поначалу. Если вы видите, что продаете по 10 холодильников за пересчет по текущей цене, а закупаете по 12 штук, то можете взять и закупить сразу 100 холодильников с помощью разового контракта. Да, вероятно в следующий пересчет магазин не будет прибыльным, но дальше, в течении 9 пересчетов, у вас не будет расходов по закупке товаров. Иногда на рынке появляется хорошее предложение. По ошибке или же в качестве разовой акции, на рынок выбрасывается товар хорошего качества, по отличной цене. Очевидно, что его быстро раскупят. Но что делать, если вы можете продать только 3 кофе-машины в пересчет, а стоят они несколько десятков тысяч? Иногда закупают партии, в 100 раз и более превышающие ежендевные продажи. Оно лежит, оно продается. Понятно что это оттягивает время окупаемости и требует существенных расходов, но уменьшает расход личного времени на настройку снабжения.

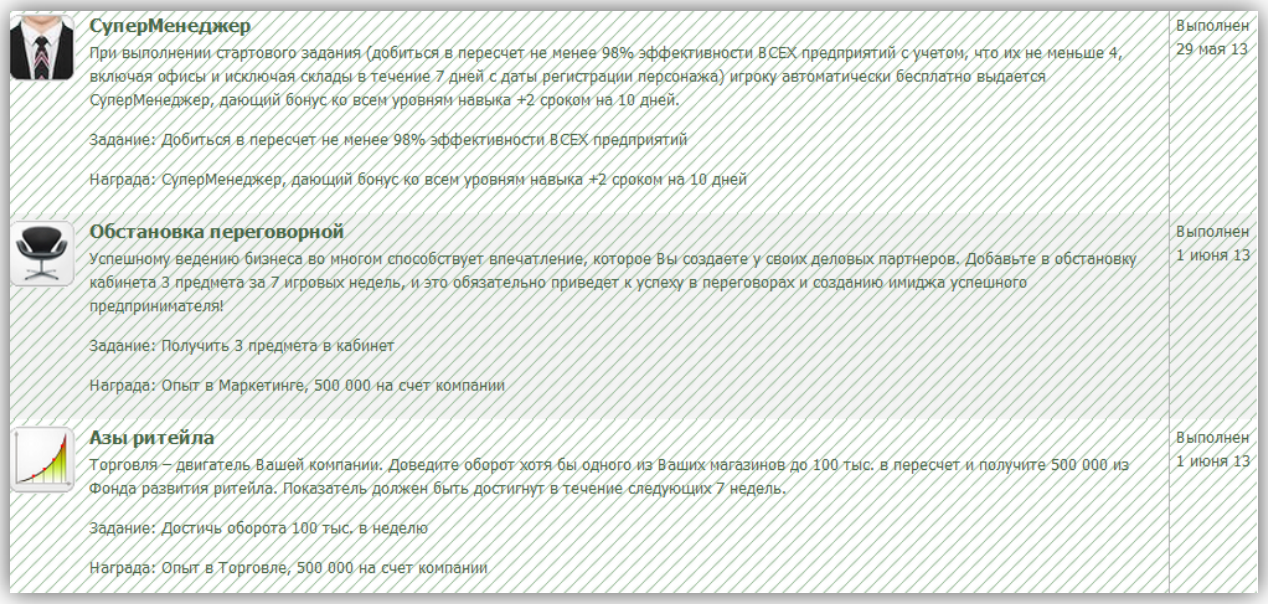
Чем еще заняться в первое время?

Первые пересчеты могут вам казаться скучным временем. Вы настроили все за 1 час, а ждать результата нужно 24 часа. Поэтому в это время лучше почитать форум, изучить информацию или же заняться другим сервером. Заметим, что жалобы на "медленную" игру возникают только в начале. Представьте что у вас не 3 юнита, а 500. Тогда вы можете при желании тыкать хоть 5 часов. Однако игроки умудряются управляться даже с большим количеством подразделений при затратах времени около 1 часа в день. Весь

вопрос в правильной организации. По сути, если все работает хорошо, нужно только чинить оборудование. Иногда что-то менять.

Вещи, на которые мы хотим обратить внимание в начале:

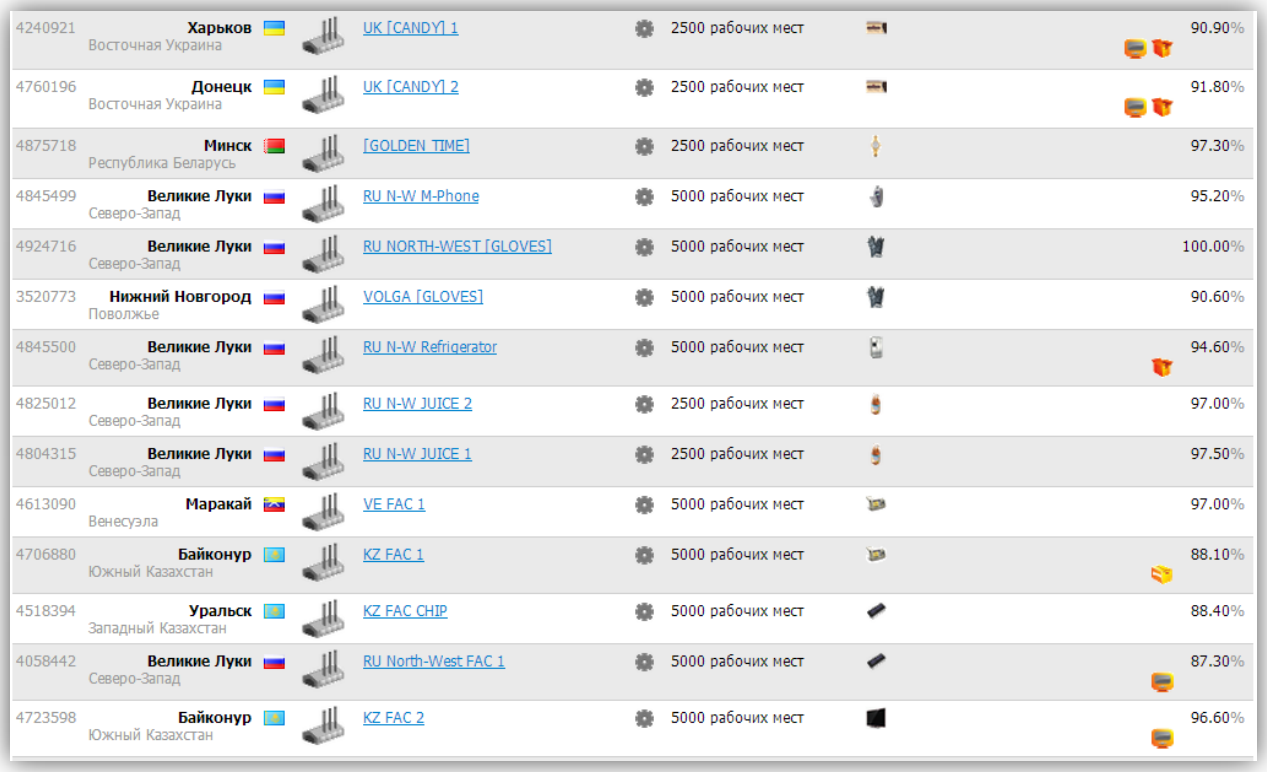
- Конкурс менеджеров. Изучите все по этому вопросу. Тут тоже будет инфа
- Задания. Они существенно помогут вам освоиться в игре
- Обставление личного кабинета при прикачке квалы. + К виртовалюте
- Желтые подсказки. Почитайте, сделайте что простят и дадут денег
- Общение. Форум, чат, личные сообщения. Это значительная часть игры



Картинка. Выполняйте все задания!

Завод

Если у вас возникла в голове идея, а почему я закупаю товар в магазин у кого-то, когда я могу сам произвести товар и продать его у себя, вы встали на верный путь. Однако, производсто в игре, это довольно сложная сфера для нового игрока. Траты времени и денег на запуск огромны и высокий шанс совершить ошибку, при огромной цене этой ошибки.



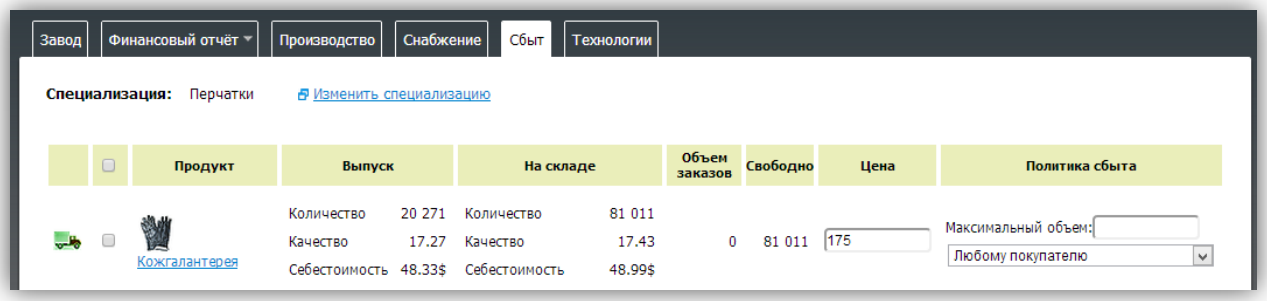
4240921	**Харьков** Восточная Украина	UK [CANDY] 1	2500 рабочих мест		90.90%
4760196	**Донецк** Восточная Украина	UK [CANDY] 2	2500 рабочих мест		91.80%
4875718	**Минск** Республика Беларусь	[GOLDEN TIME]	2500 рабочих мест		97.30%
4845499	**Великие Луки** Северо-Запад	RU N-W M-Phone	5000 рабочих мест		95.20%
4924716	**Великие Луки** Северо-Запад	RU NORTH-WEST [GLOVES]	5000 рабочих мест		100.00%
3520773	**Нижний Новгород** Поволжье	VOLGA [GLOVES]	5000 рабочих мест		90.60%
4845500	**Великие Луки** Северо-Запад	RU N-W Refrigerator	5000 рабочих мест		94.60%
4825012	**Великие Луки** Северо-Запад	RU N-W JUICE 2	2500 рабочих мест		97.00%
4804315	**Великие Луки** Северо-Запад	RU N-W JUICE 1	2500 рабочих мест		97.50%
4613090	**Маракай** Венесуэла	VE FAC 1	5000 рабочих мест		97.00%
4706880	**Байконур** Южный Казахстан	KZ FAC 1	5000 рабочих мест		88.10%
4518394	**Уральск** Западный Казахстан	KZ FAC CHIP	5000 рабочих мест		88.40%
4058442	**Великие Луки** Северо-Запад	RU North-West FAC 1	5000 рабочих мест		87.30%
4723598	**Байконур** Южный Казахстан	KZ FAC 2	5000 рабочих мест		96.60%

Картинка. Заводы и еще заводы в кривых руках

Задача в начале, если вы все-таки решите заняться производством - это **прокачать квалификацию**. Имея квалу меньше 10, вы не можете себе позволить держать завод максимального размера, а именно максимальный размер обеспечит мимимальную себестоимость продукции. Также вам нужны будут технологии, обучение работников. Да и рынки меняются постоянно.

Если в городе, где вы торгуете в магазине, может случайно появится "большой брат" и испортить вам всю торговлю, то в производстве большие братья появляюся гораздо чаще и сразу везде (Рынок сбыта 1 на всех)

А тут уже нельзя будет свернуться и буквально на следующий пересчет начать торговать на новом месте. Заводы строятся долго.



Картинка. Товар не покупают... Нужно подождать или цена высока

Что производить в начале - вопрос на миллион, честно сказать, ситуация в игре меняется постоянно и нельзя дать конкретный ответ. Можете глянуть тут. Нужно смотреть текущюю ситуацию и конкурентов. В производстве вы конкурируйте только с игроками, тут нет виртуальных местных продавцов, а сплошные прожженные (и не очень) игроки. Хороший вариант – **мельницы**. Они относятся к производству и перемалывают зерно в муку. Мука почти всегда пользуется спросом. По некоторым причинам, опытные игроки мало интересуются этой сферой и у вас, скорее всего, будет спрос и небольшая прибыль. Основная причина – ограниченный максимальный размер мельниц. Опытный игрок может построить гиганский алюминивый завод и обеспечить товаром половину рынка, но ему нужно будет построить 100-500 мельниц, а это лишнее время, которое ценится гораздо выше на высоких уровнях.

При открытии завода, вам нужно будет обратить внимание на 2 городских параметра, а точнее, на их соотношение. Нужно найти город с **наименьшей зарплатой**, при **наивысшем индексе образованности**. Неплохо еще учесть пошлины, доставку и налоги. На момент написания гайда, лучший город для производства (По соотношению з/п и кач рабов) – Великие Луки, Северо-Запад России. Только никому больше не говорите, это секрет.

Госы

Госами в игре называют государственные предприятия. Это фермы, лесопилки, рыболовные базы, шахты и т.п. Все, что покупается за очки, а не за виртовалюту. На сервере Анна, все это стоит виртовалюту. Но там вы платите за игровое время. Госы - это предмет гордости и источник огромных

прибылей. Получив свой первый гос, вы можете удивиться, насколько больше игрок может зарабатывать. И еще, что немаловажно, госы - это независимость. Имея гос, вы можете строить полноценную цепочку, от добычи, до производства и реализации, получая на выходе товар с низкой себестоимостью, которая больше зависит от вашей жадности, чем от конкуренции. Рентабельность госа составляет минимум 200-500%, а шахт в некоторых случаях 1000% и более. Шутка ли, вы добываете ресурс, который нужен **всем** игрокам на рынке (потенциально). По сути, такой ресурс имеет реальный денежный эквивалент.

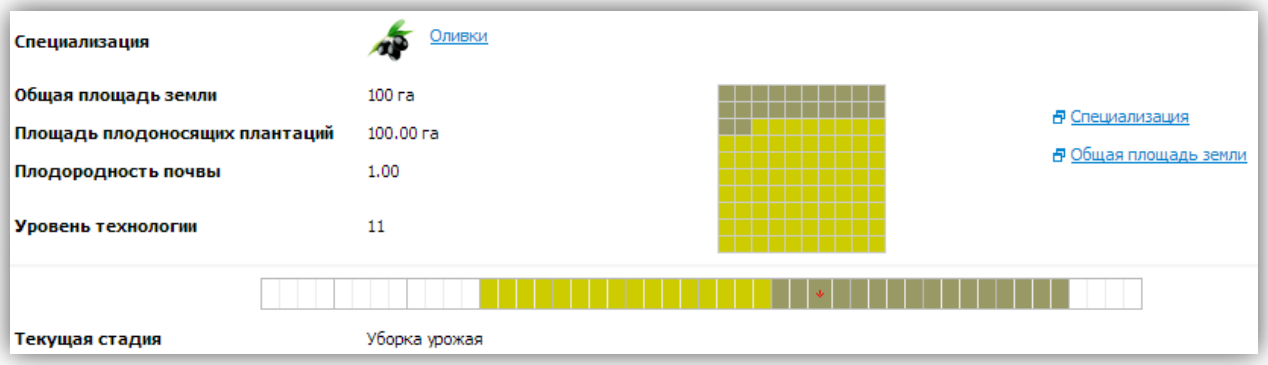
Страна	Регион	Город	Предприятие	Доходы	Расходы	Налоги	Прибыль	Рентабельность
Венесуэла	Венесуэла	Маракай	VZ FISH (Рыболовная база)	11 229 750.00$	31 352.62$	2 626 887.53$	8 571 509.85$	35 718.00 %
Азербайджан	Азербайджан	Гянджа	AZ FARM EGG 2 (Птицеферма)	4 665 000.00$	475 980.16$	725 628.83$	3 463 391.01$	880.00 %
Россия	Северо-Запад	Великие Луки	RU N-W Refrigerator (Завод по производству холодильников)	10 196 730.00$	1 720 235.42$	1 278 636.94$	7 197 857.65$	493.00 %
Украина	Восточная Украина	Харьков	UK [CANDY] 1 (Шоколадная фабрика)	32 695 250.00$	9 975 700.88$	2 974 074.83$	19 745 474.29$	228.00 %
Узбекистан	Узбекистан	Самарканд	UZ RES (Ресторан)	3 420 000.00$	1 105 253.55$	209 332.16$	2 105 414.29$	209.00 %
Россия	Поволжье	Нижний Новгород	VOLGA [GLOVES] (Кожгалантерейная фабрика)	3 570 350.00$	1 220 161.34$	611 847.48$	1 738 341.18$	193.00 %
Россия	Сибирь	Омск	SIBERIA RES (Ресторан)	2 090 000.00$	798 761.86$	389 014.76$	902 223.39$	162.00 %
Финляндия	Финляндия	Оулу	FN STORE (Магазин)	4 944 400.00$	1 957 290.40$	314 863.51$	2 672 246.09$	153.00 %

Картинка. Сортировка юнитов по рентабельности. Отчеты=>По подразделениям

Госы можно разделить на 2 большие группы: исчерпаемые и неисчерпаемые. Исчерпаемые это шахты. Их запас ограничен, однако и прибыли обычно повыше. Неисчерпаемые - это все остальное. Прибыль обычно меньше, зато гос никогда не иссякнет и свою копеечку (Или миллиардик) всегда принесет. Получить первый гос можно спустя месяц игры, без доната.

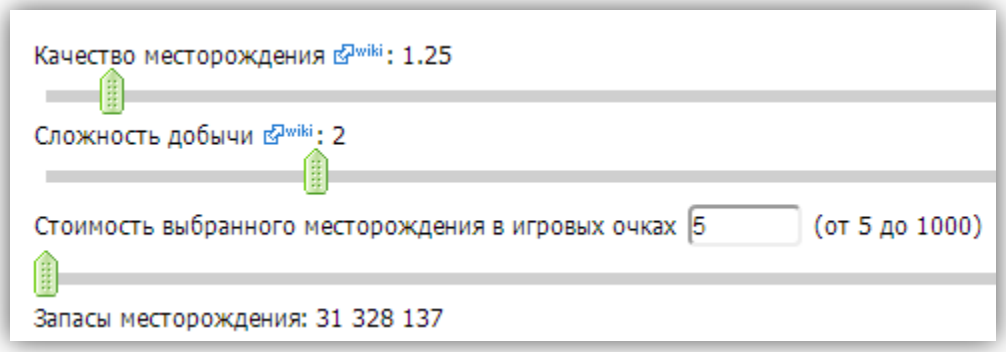
Для этого существует конкурс менеджеров, а далее - конкурсы директоров и президентов. Победить там реально (В последних 2х посложнее), но нужно знать как. У вас есть 2 попытки рестарта, если видите что

попался слишком мощный конкурент в конкурсе. И 2 сервера. (Может и больше, если хотите играть на Англоязычных).



Картинка. У ферм и плантаций есть разные стадии. Уборка, посев и т.д.

Картинка. На шахтах же запасы всегда конечны.



Картинка. Создаем новую шахту.

Варианты различных госов привязанны к географии. Трудно ловить рыбу в пустынях, или же выращивать кофе в Москве. Также как и максимальное качество госа.

Если с фермами и рыбными базами вопросов часто не возникает, то по поводу шахт они бывают. Что такое сложность добычи? Это то, с какой

скоростью вы будите добывать запасы. Сложность 3 = 100%, 2 = 80%, 4 = 120% и т.д. То есть имея сложность 4 вы будите добывать меньше на 20%, чем со сложностью 3. Кроме того, повышая сложность, вы повышаете максимальные запасы. По сути вы отвечаете себе на вопрос, насколько быстро я хочу добывать ресурс и как скоро он у меня закончится.

Что такое качество месторождения/плодородность почвы и т.п. Это базовый показатель юнита, который определяет итоговое качество продукции.

Например, имея шахту базовым качеством 5 и технологией там, например 10, ваше итоговое качество продукции выйдет, например, 19. Имея базовое качество 1, при той-же техне = 10, итоговое качество у вас выйдет, например, 12. Влияние значительное. И если уровень техны упирается в вашу квалу, то базовый кач вы поднять уже никак не сможете.

Старайтесь поначалу выбрать себе госы одной квалификации менеджера (одни фермы, например). Почему так? Потому что, имея ферму размером 100 (минимум), ваша прокачка квалификации встанет (На уровне 5-7), из-за того, что ваша максимальная загрузка ограниченна размером этого госа. Так что когда победите в КМ и желательно КД, купите госы одной направленности. Пусть это будет 3 маленьких фермы или 1 побольше, но не 1 шахта, 1 ферма и 1 рыболовная база. Все эти 3 квалы встанут у вас около 7. В итоге лучше вырастет квала и, соответственно, лучше будет качество продукции.

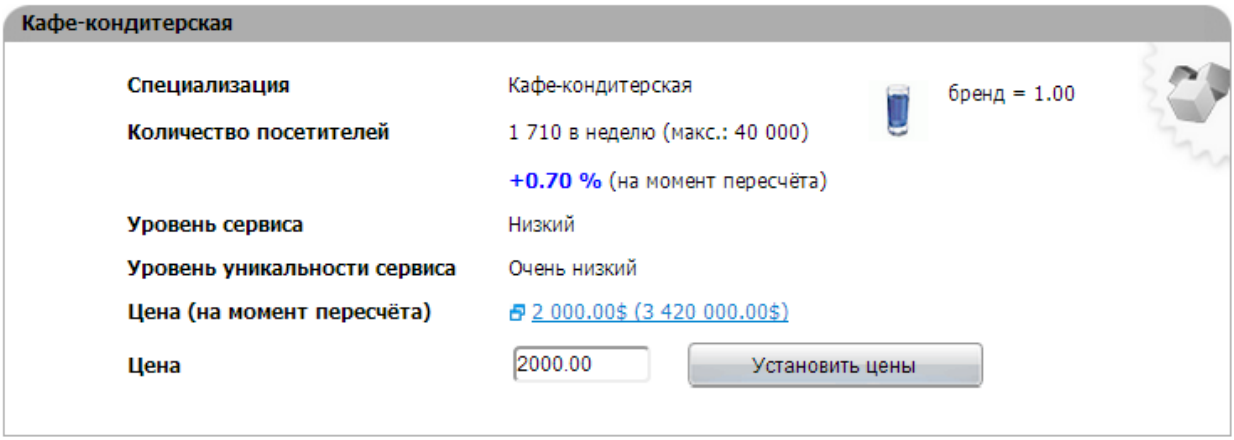
Получив 1й гос, начинается реальная игра. Ваши возможности многократно возрастают, как и ваше влияние на экономику игры. Другой путь получить госы - это аукционы, но цены там, мягко говоря, высокие. И только спустя годик честной игры или даже дольше, можно будет там попробовать что-то купить.

Особенность рыбных баз в необходимости дорогих траулеров. Нужные траулеры бывает сложно произвести самому и тяжело найти в продаже. Хорошо то, что траулеры ломаются медленно. Рыба - это неисчерпаемый ресурс.

Сфера услуг, рестораны и медицина

В игре есть множество различных подразделений сферы услуг. Это фитнес-центры различной направленности, прачечные или же парихмахерские. По очень похожей схеме работают **рестораны** и **медицина**. Идея в том, что вы строите в каком-нибудь городе подразделение, которое вместо продажи товаров, как в магазине, предоставляет населению услуги. Для фитнесов даже не нужны расходные материалы, для остального вам нужно будет снабжение. Успех тут зависит от выбора места очень сильно, еще больше чем в магазинах. Эти 3 сферы замечательны тем, что требуют мало личного время для контроля. Плохо в них то, что они очень зависят от конкуренции. Если появится новый игрок в городе и поставит цену ниже вашей, со схожим рестораном, то прибыльность вашего бизнеса существенно упадет.

Сфера услуг приносит относительно малую прибыль, хотя при удачном расположении и квалификацией выше 10, можно получать стабильные деньги. При это вам нужно будет только чинить оборудование и иногда, когда вырастает квала, покупать новое оборудование и нанимать людей. Известность играет значительную роль и работает так же, как и с магазинами.



Картинка. Ресторанчик даже с низким сервисом и уникальностью, приносит 3.4 миллиона. Разве плохо? (ну тут еще нужно вычесть расходы)

Рестораны в момент своего появления были очень прибыльной сферой. Можно было получать миллионы даже с низкой квалификацией.

Сейчас, по мере увеличения предложение, рестораны уже не так прибыльны, хотя и могут приносить очень неплохие деньги для начала. Существует множество специализаций ресторанов на любой вкус, от Кафе-кондитерской, до Пивнушки.

Медицина работает так же, как и рестораны, требуя расходники (но уже не мясо с пивом, а приборы и лекарства) и приносит хорошие деньги. Упадок ее тоже коснулся, но иногда обнаруживается, что грамотно поставленный медицинский центр приносит даже больше, чем несколько магазинов или заводов.

	Специализация	Оборудование	Расходные материалы	Максимальные продажи
○	Стоматологическая клиника		1 ед. 1 ед. 1 ед.	125
○	Диагностический центр		1 ед.	1 250
○	Поликлиника		1 ед. 1 ед.	1 250
◉	Центр народной медицины		1 ед.	250
○	Больница		1 ед. 10 ед. 1 ед. 3 ед. 3 ед. 3 ед.	50

Картинка. Больницы бывают разные.

Попробовать все эти сферы можно и в самом начале, в отличие от заводов, и если они вам понравятся, вы можете стать одним из пассивных игроков, которые предпочитают стабильность риску.

Склад

Склады увеличивают нагрузку на офис, не качают квалу и вполне можно играть и без них, особенно на начальных этапах. Позже, склады становятся более удобными, особенно если вы строите системный бизнес. Удобно построить 10 однотипных заводов в одном месте и закупать сырье для них на склад. И потом сваливать все, что произвел, на другой склад, а оттуда закупать в свои однотипные магазины.

Склады это системность и удобство, но все их функции вполне себе выполняют обычные подразделения. Завод, магазин и ресторан имеют свой склад, хоть и обычно, не такой просторный.

Также склад может выполнять функцию хранения товара на черный день. Этим занимаются далеко не все игроки, но те, кто так делает, обычно накапливают гигантские запасы товаров, ожидая скачков цен на рынках или просто ради каких-то своих целей. Многих игроков развлекает просто накапливать товары на складах ради самого процесса, а потом продавать такой склад целиком другим игрокам, или же не продавать (Еще подкопить... еще...)

Склады могут использоваться еще и для спекуляций товарами. Это дело рискованное, особенно, если еще и использовать облигации, так как спекуляции требуют огромных денег. Обычно это может случаться с новыми товарами, которые только ввели в игру.

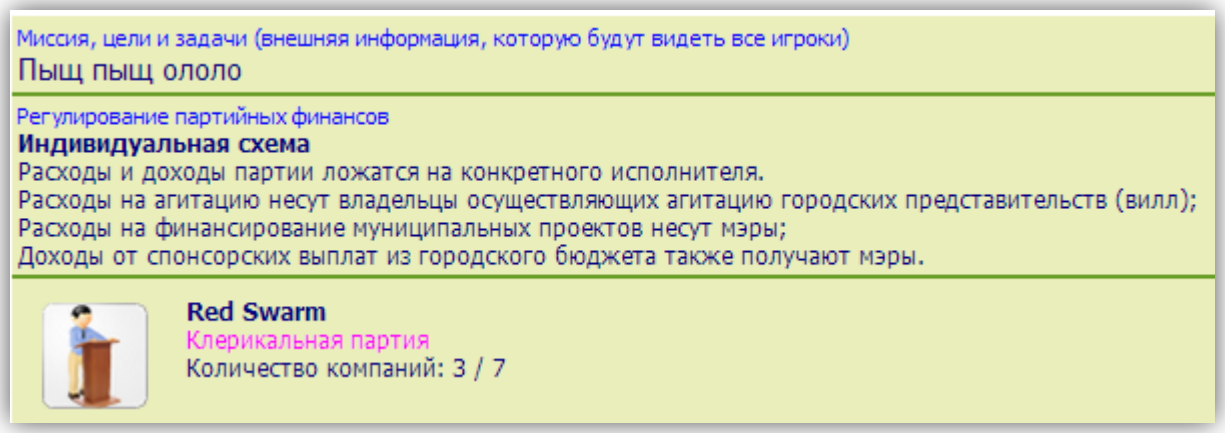
При создании склада имеет значение 2 параметра: аренда и удаленность от источников снабжения и поставки. Аренда сказывается при больших размерах и долгом хранении. Удаленность - при активном товарообороте. Необходимость в складе реально есть, когда у вас действительно завалы товаров или же вы хотите сократить траты личного времени на игру.

Политика

Есть в игре целая сфера деятельности, которой занимается очень маленький процент игроков. Это связанно не только с тем, что политика требует доната почти наверняка, но еще и не вполне понятна большинству игроков. У политиков какая-то своя жизнь, свои проблемы и цели. В политику

идут обычно успешные в бизнесе и богатые игроки. Часто, которые имеют в игре богатых и влиятельных друзей. Ничего не мешает попробовать и вам в одиночку что-то изменить. Для этого вам нужна партия и победа на выборах мера или губернатора. Вам откроется большой функционал, о котором вы могли и не подозревать за годы игры в мире бизнеса. Политика влияет на города и области. Они меняют аренду, налоги, управляют бюджетом, проводят программы. В конечном итоге, политики меняют глобальные игровые переменные, которые идут городу на пользу или во вред.

Десять раз подумайте перед тем как тратить очки на регистрацию партии и открывать виллу. Сможете ли вы выиграть выборы? Где вы собираетесь выбираться? Что делать потом, если вам достанется город с большим дифицитом бюджета. А все ради чего? Обычно ради интереса и ради специальных наград, которые выдаются мерам и губернаторам. Лучше идти в политику сразу группой игроков, которые будут помогать друг другу и друг друга знают. Или же проявить себя и присоединиться к уже созданной влиятельной партии.

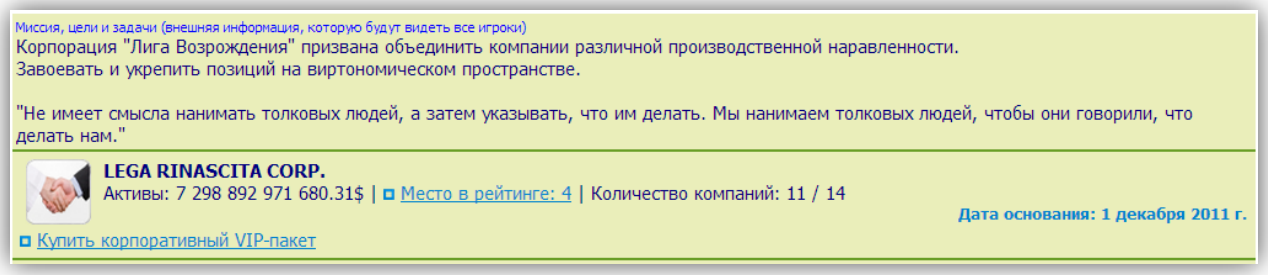


Картинка. Вы точно хотите создать свою партию?

Корпорации

Аналог кланов в других играх есть и в Виртономике. Задача у корпорации, в теории, собирать игроков для помощи друг друга в этом жестоком мире конкуренции. Для этого есть несколько инструментов,

например, поставки только членам своей корпорации. С некоторых пор - поставка электроэнергии только в свою корпорацию. Также, могут быть корпоративные бонусы. Все это на практике не всегда работает хорошо. Игроки ленивые и реальных гонок или войн корпораций практически нет. Игроки предпочитают действовать индивидуально, однако все инструменты для кооперации в игре есть.



Картинка. Пример корпорации.

Создании партии или же корпорации обойдеться вам в 5 очков. Для начала политическую деятельность нужна вилла, а это минимум еще 10 очков (с сараем за 1 очко много чего нельзя делать). Вряд ли у вас будет достаточно денег, чтобы купить виллу на аукционе вначале, хотя там часто есть предложения.

Если вы найдете в Виртономике друзей (или же приведете их в игру, для этого, кстати, есть хорошая партнерка) и хотите активной игры и сотрудничества, корпорация - это отличный выбор. Однако проще сначала подзаработать, накопить игрового опыта, а затем просто подать заявку в уже существующую корпорацию. Им всегда нужны активные игроки, однако в хорошие корпорации набирают только опытных игроков. Самое главное – представлять свою роль и интересы в этом мире, а не ждать, что корпа тебя куда-то поведет за ручку.

Животноводство

Животноводство в игре по принципу работы очень похоже на производство, за той лишь разницей, что вашим "оборудованием" выступают

животные, а снабжать вам нужно их не сырьем, а кормом. Сразу скажу, что животным нужен корм в зависимости от их качества. Коровы качеством 2.2 требуют корм качеством в 2 раза ниже, то есть 1.1 как минимум. Иначе они будут болеть и умирать. Цифры 2.2 и 1.1 для животноводства играют большую роль еще и потому, что на рынке есть зерно от **независимого поставщика**, качеством 1.1, на одном из сервером. Соответственно качество ваших коров упирается в качество корма. Есть и другие варианты - купить другой корм или же купить зерно у игроков. Однако, это существенно повысит себестоимость продукции и выгодно только на высоких уровнях технологий. Соответственно, с высокой квалой.

Тип предприятия	Специализация	Сырьё	Выпускаемая продукция	Модификатор качества
Коровник	Разведение коров	24.0 ед.	5/100 ед.	
	Разведение коров (комбикорм)	20.0 ед.	8/100 ед.	
	Разведение коров (картофель)	30.0 ед.	5/100 ед.	+ 10.00 %
	Разведение коров (клевер)	30.0 ед.	5/100 ед.	- 10.00 %

Картинка. Коровки кушают не только пшеницу

Если вы хотите заняться производством, то подумайте сперва о животноводстве, это его дешевый аналог. Спрос на некоторые продукты низкого качества частенько бывает неплох и даже вначале можно получать определенные деньги. Цены на продукты животноводства существенно ниже, чем на высокотехнологичную продукцию производства, но и затраты тоже ниже. Если и начинать производить что-то самому, чтобы потом вести это на продажу в свой магазин, то лучше начать с каких-нибудь яиц и мяса, чем с автомобилей.

Франшизы

Это как обычные товары, только с другой картинкой и брендом. Есть несколько "государственных" франшиз. Чтобы начать производить такие товары, вам нужно купить франшизу. Это не очень дорого и даст вам минимальное значение бренда во всем мире на этот товар, тем самым сделав его более привлекательным. Он будет производитья на обычном заводе, но как бы по лицензии. За это вы будите платить небольшие деньги (Роялти).

	Бренд	Продукт
	Газировка "Би кул"	Прохладительные напитки
	Китайский сервиз	Посуда
	Телевизор "Tony"	Телевизоры
	Orange milk	Молочные продукты
	зонтики London Style	Зонт

Картинка. Франшизы на сервере ольга

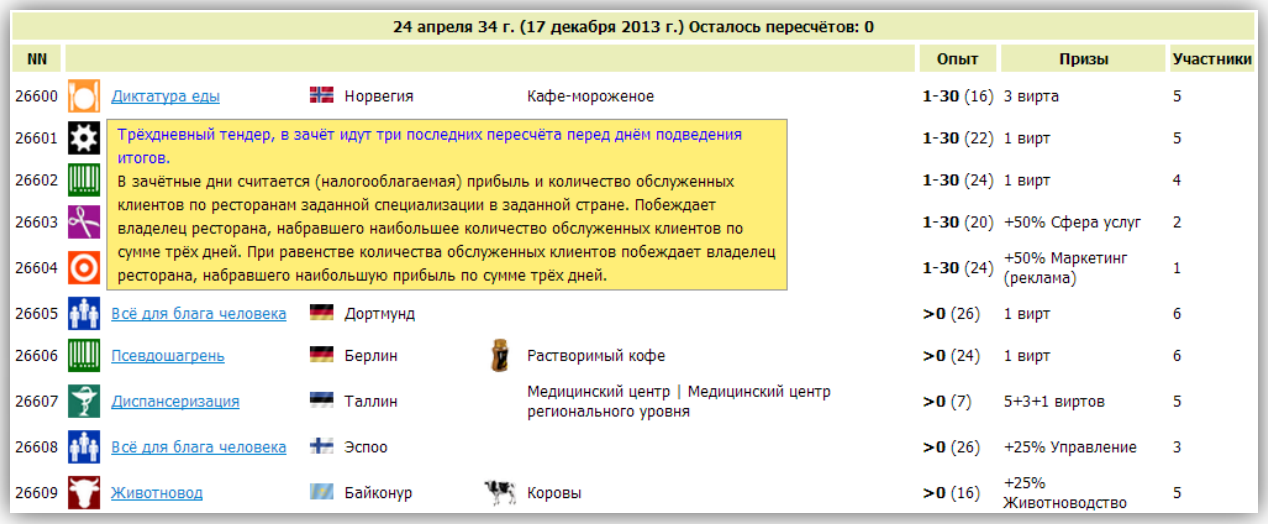
Вы можете создать свою **торговую марку**. Возьмите уже готовый товар, например машину, и повесьте туда свою картинку. Дайте товару свое название. Это очень классная опция, однако, эта услуга платная.

Также есть возможность получить логотип компании. С ним вас будут лучше узнавать в списках товаров. Услуга тоже платная, однако есть возможность получить ее бесплатно на некоторое время, с помощью заданий.

Внимание, подключение этой услуги необходимо для участия в конкурсе президентов.

Тендеры

Если где-то и есть возможность в игре получить бесплатно очки или вирты, так это в тендерах. Они автоматически генерируются каждый пересчет и каждый игрок может принять в них участие, достаточно зарегистрироваться.



24 апреля 34 г. (17 декабря 2013 г.) Осталось пересчётов: 0

NN				Опыт	Призы	Участники
26600	Диктатура еды	Норвегия	Кафе-мороженое	**1-30** (16)	3 вирта	5
26601	Трёхдневный тендер, в зачёт идут три последних пересчёта перед днём подведения итогов. В зачётные дни считается (налогооблагаемая) прибыль и количество обслуженных клиентов по ресторанам заданной специализации в заданной стране. Побеждает владелец ресторана, набравшего наибольшее количество обслуженных клиентов по сумме трёх дней. При равенстве количества обслуженных клиентов побеждает владелец ресторана, набравшего наибольшую прибыль по сумме трёх дней.			**1-30** (22)	1 вирт	5
26602				**1-30** (24)	1 вирт	4
26603				**1-30** (20)	+50% Сфера услуг	2
26604				**1-30** (24)	+50% Маркетинг (реклама)	1
26605	Всё для блага человека	Дортмунд		**>0** (26)	1 вирт	6
26606	Псевдошагрень	Берлин	Растворимый кофе	**>0** (24)	1 вирт	6
26607	Диспансеризация	Таллин	Медицинский центр | Медицинский центр регионального уровня	**>0** (7)	5+3+1 виртов	5
26608	Всё для блага человека	Эспоо		**>0** (26)	+25% Управление	3
26609	Животновод	Байконур	Коровы	**>0** (16)	+25% Животноводство	5

Картинка. Тендеры. Каждый день новый забег

Для изучения условий тендера, нужно навести на картинку, как это сделанно выше. Как вы видите, только в 1 день разыгрывается 16 виртов. И кто-то их получит. Иногда есть призы за 2е и 3е место, иногда призом является опыт в квалификации (Что не так уж и плохо на высоких квалах).

Победить в тендерах сложно, не будем кривить душой. Особенно в торговых. Игроки там - это не простые любители, это те, кто готов тратить время и силы на войну и сражения и те, у кого уже есть куча опыта в этом деле. Мало того, у них есть куча денег и высокая квалификация. Но победить реально. Иногда бывает, что на какой-то тендер просто не обратили внимание самые прожженые игроки, иногда, ваш магазин или сервис там стоит и работает успешно долгое время, и когда приходит время тендера, выходит что вы и есть тот самый лучший, потому что вы уже там стояли до них. Но для победы нужно как минимум регистрироваться, а значит, и отслеживать тендеры.

Светский рейтинг, яхты и самолеты.

Есть в игре и развлечения для богатых. Это прежде всего политика, яхты и самолеты. Имея свою виллу, пусть даже размером сарай (самую маленькую), вы можете принять участие в регате на яхтах. Для этого вам нужно купить яхту или построить свою. Яхты стоят недешево, а виллы приобретаются за очки. Далее вы отправляете свою яхту на регату и она занимает какое-то место. По результатам вы получаете место в рейтинге, где высокая позиция даст вам определенные бонусы. Все это не несет практически никакой практической пользы. Не приносит доходов, а лишь съедает кучу денег, но зато можно получить медальку и приятный бонус.

Самолеты - это отдельная история. Гиганские затраты на производство и возможность их реализации только по правительственным закупкам. На практике, самолеты не являются ни оборудованием для чего-либо (как траулеры), ни товаром ежедневного потребления виртожителей (что как бы логично). Возможно, в игру введут некоторые элементы, которые задействуют эти самолеты, но пока это остается только очень дорогой игрушкой.

Тип предприятия	Специализация	Сырьё	Выпускаемая продукция	Модификатор качества
Авиасборочное предприятие	Узкофюзеляжный самолет	2 ед. 2 ед. 1 ед. 1 ед. 2 ед. 1 ед. 2 ед.	1 ед.	

Картинка. Будь мужиком, собери свой сомолет. Ну или хотя бы яхту

Специализация	Оборудование	Сырьё	Продукция
Яхта		1 ед. 1 ед. 1 ед.	1 ед.
Корпус яхты		40 ед. 300 ед. 50 ед. 50 ед. 25 ед.	1 ед.
Оснащение яхты		50 ед. 25 ед. 25 ед. 300 ед. 5 ед. 100 ед.	1 ед.

Конкурс менеджеров

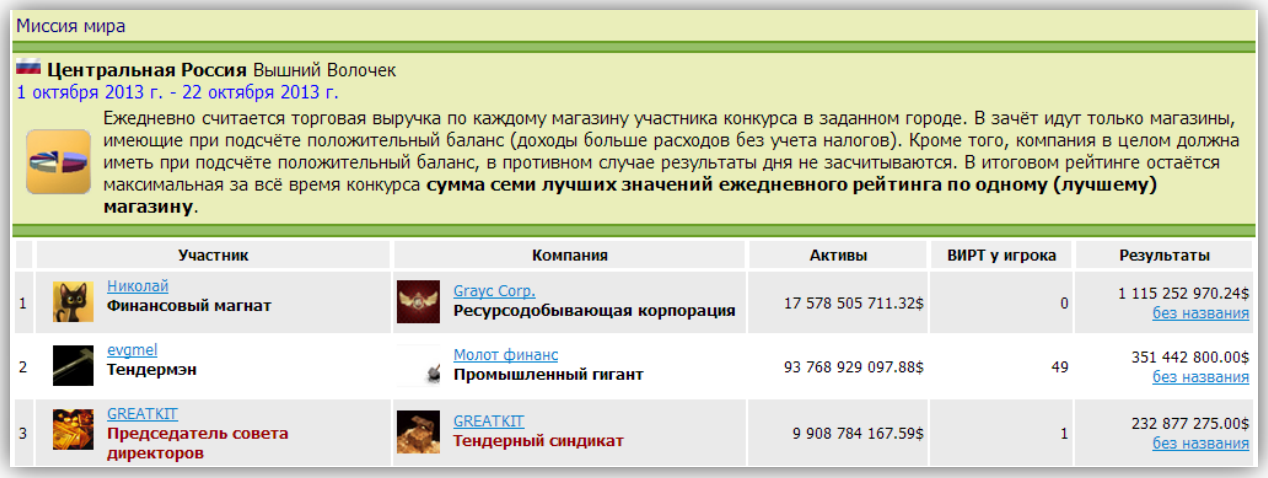
Очень советую обратить внимание на эту главу, так как это практически единственный способ получить игровые очки вначале и купить свой первый гос или же вложиться в квалу. Конкурс менеджеров (КМ) - это соревнование игроков, которые только начали играть, или же сделали рестарт. Вам не может попасться там игрок, который в игре годами, однако, вам там вполне может попасться опытный игрок, который сделал рестарт или же вложил реальные деньги. Некоторые игроки специально настраиваются на КМ и побеждают по всем номинациях, конкурировать с ними поначалу дело гиблое.

КМ представляет собой несколько номинаций. Для получения 10 очков вам достаточно занять 1е место всего в 1й номинации! Победы в остальных не принесут очков, но дадут приятные награды. Победить реально и есть лишь 2 фактора, от которых это зависит. Первый - это ваши умения, второй - это конкуренция. Тем самым, неплохой идеей будет попробовать на одном сервере выиграть по всем или в большинстве номинаций, если не получилось, начать там заново (смело начинайте сначала, не так уж и велики потери, но не позднее одного месяца с регистрации). У вас есть 3 попытки на каждом сервере. В идеале, желательно нацелиться на выигрыш не просто в КМ, но и в КД (Конкурс директоров). Можно получить больше очков. Он по принципам схож с КМ. Все зависит на самом деле от конкуренции, как повезет. Задача минимум – занять 1е место в 1 номинации КМ. Есть еще конкурс президентов, но там уже сложновато, но вполне реально. В сумме, за все эти конкурсы, вы можете получить 3-5 небольших госов, а это очень и очень неплохо. Вместо простых вливаний реальных денег, почему бы не получить все честным путем, раз уже он есть?

Не жалейте это время. Если вам удастся в конечном итоге занять 1е место и в КМ и в КД, игра станет намного приятнее после. С госами играть намного интереснее, поверьте. А вы получите ценный игровой опыт.

Есть различные номинации, обязательно прочтите условия, как начисляются очки в них. Начисляться они могут по разному, в зависимости от номинации. Например, в магазинах, вам нужна прибыль по всей фирме и

прибыль по конкретному магазину. Очки эти вы сможете потратить только на том сервере, где вы победили.



Миссия мира

Центральная Россия Вышний Волочек
1 октября 2013 г. - 22 октября 2013 г.

Ежедневно считается торговая выручка по каждому магазину участника конкурса в заданном городе. В зачёт идут только магазины, имеющие при подсчёте положительный баланс (доходы больше расходов без учета налогов). Кроме того, компания в целом должна иметь при подсчёте положительный баланс, в противном случае результаты дня не засчитываются. В итоговом рейтинге остаётся максимальная за всё время конкурса **сумма семи лучших значений ежедневного рейтинга по одному (лучшему) магазину**.

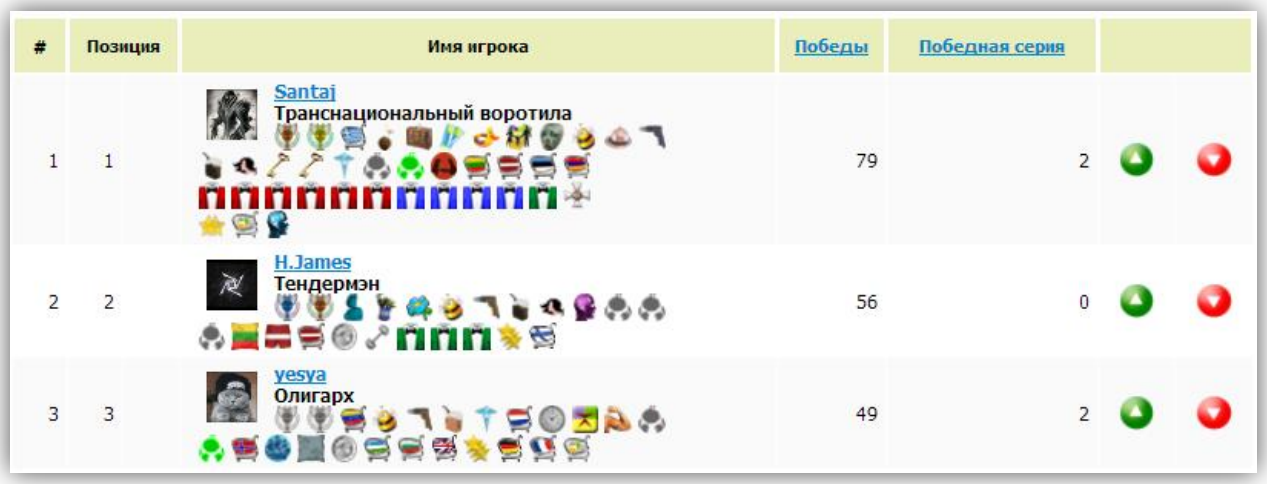
	Участник	Компания	Активы	ВИРТ у игрока	Результаты
1	Николай **Финансовый магнат**	Grayc Corp. **Ресурсодобывающая корпорация**	17 578 505 711.32$	0	1 115 252 970.24$ без названия
2	evgmel **Тендермэн**	Молот финанс **Промышленный гигант**	93 768 929 097.88$	49	351 442 800.00$ без названия
3	GREATKIT **Председатель совета директоров**	GREATKIT **Тендерный синдикат**	9 908 784 167.59$	1	232 877 275.00$ без названия

Картинка. Номинация "миссия мира" в КПв отборочной стадии

В КД у вас будут требования для победы, в частности нужно иметь 10 уровень квалификации Управления на момент окончания конкурса. Это реально, но по началу это нелегко. Нужно реально загрузить топ по управлению, то есть иметь всегда максимальную нагрузку на офисы, использовать все свои возможности. Иногда, игрок вливает за 2-3 пересчета до окончания 1-2 очка в квалу управления, потому что не успевает прокачать квалу, но лидирует. Это не такое уж и плохое решение. Но если разобраться с загрузкой топов, то вы сможете прокачать управление на 10 за время конкурса и без траты реальных денег.

Поверьте, выиграть честно в конкурсе менеджеров и купить свою первую ферму, или например рыболовную базу, это очень приятно и интересно.

Правила конкурсов. Обязательно прочтите. Там не только всякая нудятина, но и вполне конкретные ограничения, незнание которых может вам дорого обойтись.



Картинка. Эти ребята умеют выигрывать в конкурсах. Пиджачек = победе в конкурсе. Зеленый – менеджеров, синий – директоров, красный - президентов

Кстати о **наградах и медальках**. Полученные за 1е место в КМ, КД и КП останутся у вас навсегда, давая + к квалам. Этот плюс не влияет на скорость прокачки, что очень хорошо. Такие награды могут быть полученные за годы в игре с момента регистрации (каждый год по традиции выдаются звездочки). Иногда награды выкидываются на аукцион или же выдаются по каким-то особым поводам. Занимая высокую позицию в рейтинках, вы можете получить различные награды, но они бывают временными (только пока вы держите эту позицию). Рестарт сбросит все ваши награды.

Еще существуют подарки, которые можно дарить игрокам, за очки или же виртовалюту. Они будут отображаться на форуме, и влиять на один из игровых рейтингов (популярности). Не жадничайте, подарите подарок игроку, который вам помог, пусть он даже и будет самым дешевым, это всегда приятно и несложно.

Штраф роста квалы

Есть в игре такая штука, как штраф роста квалификации. Заключается он в том, что при каждом росте квалы на 1, рост этой квалы замедляется на 5%. Это не значит что повысив квалу до 21 (20 штрафов по 5% = 100%) у вас совсем перестанет расти квала. Штраф считается сложнее и рост будет всегда, но он будет постепенно замедляться.

Снять этот штраф можно, путем вкладывания очков в прокачку этой квалы. Например, вы прокачали торговлю до 10, 9 уровней у вас накладывался штраф и ваш рост сейчас, допустим +10% опыта в пересчет. Вы прокачиваете квалу торговли, тратя два очка (<9 = 1 очко, <19 = 2 очка и т.д.) и на следующий пересчет видите рост опыта, уже например 13%. Да, это не такая уж и страшная штука и сильно поначалу вам мешать не будет. Проблемы начинаются, когда ваш рост квалы будет 3-5%. И, понимая, что вы уже 20 или больше пересчетов не снимали штраф, без него рост был бы 7-10%. А это существенно.

Квалификация		Технология	Максимальное количество персонала компании									Максимальный рекламный бюджет *
Значение	Прирост		Управление	Производство	Энергетика	Добыча	Исследования, Ресторанное дело и Торговля	Промысловое хозяйство и Медицина	Сфера услуг	Животноводство	Сельское хозяйство	
1	1	5	8	400	600	800	40	100	12	60	160	200 010
2	0.674	6	20	1 000	1 500	2 000	100	250	30	150	400	527 830
3	0.535	7	36	1 800	2 700	3 600	180	450	54	270	720	931 154
4	0.454	8	56	2 800	4 200	5 600	280	700	84	420	1 120	1 392 951
5	0.4	9	80	4 000	6 000	8 000	400	1 000	120	600	1 600	1 903 749

*Картинка. Загрузка ТОП3. Максимальное количество работников по отраслям на уровень квалы, и ее максимальный прирост (*100%), все с того же сайта.*

Обучение сотрудников

Работников в игре можно обучать. При обучении возрастает их квалификация, а зарплата остается прежней. Это очень полезно делать в производстве, добыче и там, где много работников (тысячи). Вначале игры вещь эта приносит мало пользы и лучше не заморачиваться, к тому же денег на это вначале мало. Какая от этого выгода? Посмотрите на картинку ниже

Мы наблюдает структуру расходов завода, максимального размера и что же мы видим. 50% расходов это заработная плата! Это немало. Следовательно, если мы ее снизим (То есть повысим квалификацию сотрудников, обучив их и сохранив их зарплату) мы можем значительно снизить себестоимость конечной продукции. Иногда в 2-3 раза. А это имеет ключевое влияние в конкурентноспособности вашего товара и успешности завода.

Однако, заводы бывают разные. Некоторые заводы опираются на труд работников больше, чем на сырье. Картинка как раз из такого завода (Например, завод микрочипов). В других случаях, затраты на сыръе у вас будут составлять те же 50% и более и там влияние обучения уже поменьше, но все таки есть.

В магазинах, офисах и сервисах обучать сотрудников смысла мало, особенно когда они не максимального размера и не имеют максимального количества работников.

Как работет механизм снижения зарплаты? Например, у нас стоит 10я технология, соответствующее оборудование на заводе и она требует сотрудников, качеством 7. У нас сейчас работники тоже качеством 7 (Ну нам же нужно 100% эффективности работы) и зарплата у каждого 100$. Обучая их, мы потратим определенную сумму денег и повысим им квалу, допустим до 8, а зарплата останется прежней. Далее, нам не нужны работники качеством 8, нам нужны 7 и мы идем и снижаем им зарплату, до, скажем, 90$. При снижении

зарплаты у нас снижается и их квала, но так как они уже обученные, при зарплае 90$ мы получим те же 7 нужной нам квалы. Так и обучаем, по мере установки новых технологий, оборудования и роста квалы.

Эффективность обучения стремительно падает. Если обучить по 4 пересчета, скажем 3 раза, то далее зарплата будет снижаться все меньше и меньше. Поэтому не сильно заморачивайтесь с обучением. Обучить по 4-4-4(и еще 4?) пересчета 3 или 4 раза почти всегда достаточно. Далее, вы потратите например 10 миллионов на обучение в пересчет, а снизите зарплату на 5к в итоге. Окупаемость этих действий просто никакая.

Пока сотрудники обучаются, предприятие работает в обычном режиме, однако частенько может просесть эффективность. Вы тянули работников качеством 7, а в процессе обучения стало 8. Квалификация уже не тянет таких и эффективность работы падает. Для этого, когда вы обучаете по 4 пересчета (А так выгоднее всего), можете каждый пересчет немного снижать зарплату, чтобы выровнять эффективность работы и ослабить нагрузку.

В Медицине зарплаты могут составлять 30% от расходов и там обучение очень даже повышает прибыль всего предприятия. В фитнес центрах это обычно около 5-10%, а в ресторанах около 15% и там это не так критично. Однако, когда вы сможете заполнить подразделение более чем на 50% оборудованием от максимума (Имея квалу 15-20+), уже можете несколько раз обучить сотрудников и там.

Нанимая новых сотрудников к обученным, вы как бы разбавляете обученных и новых нужно обучать опять. Именно поэтому лучше всего обучать, когда подразделение заполнено на максимум.

Поведение рынков и новые товары

Рынки в игре ведут себя по определенной механике, как и игроки на них, и все это подчиняется некоторым правилам. Зная эту механику, вы можете более или менее предсказывать, что будет с ценами, предложением и спросом далее.

Основное тут - это новизна товара. В игру периодически вводят новые страны, города, сферы деятельности и товары. Когда это происходит нужно понимать, что игроки скучают, и они ринутся заниматься этим товаром. Продавать, покупать, производить и исследовать технологии. А в момент появления цена на товар будет максимальна, при самом низком его качестве. Низкое предложение и высокий спрос = высокой цене. Игроки еще не в состоянии произвести товар лучше, не успели исследоваться технологии, не построились заводы и т.п. А главное – низкая конкуренция и игроки задирают цены выше и выше. Первое время жизни нового товара это время, когда можно им спекулировать.

Итак, первая стадия – высокие цены, низкое качество, огромный спрос и малое предложение.

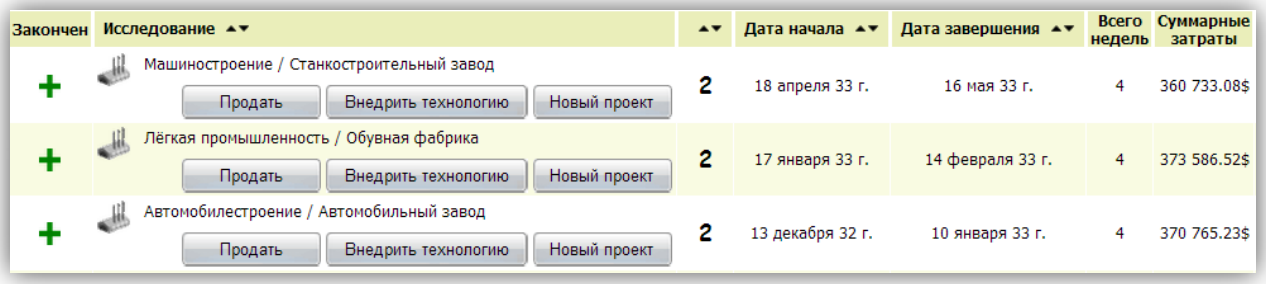
Далее постепенно все начинает меняться. Снижаются цены, так как новые игроки стараются продать свой товар, а по качеству со старыми не могут конкурировать. Растет среднее качество. Старые игроки вынуждены его поднимать, потому что дешево с тем же качеством уже не продашь. Спрос снижается по мере повышения предложения.

Некоторые рынки находятся в стадии деградации. Обычно это самые древние товары, которые в игре давно. Там очень высокие технологии, гиганское предложение. Торгуют чуть ли не по себестоимости. Влезать туда со своим товаром это самоубийство. Расшатать такой рынок могут только изменения в механики игры которые затронут этот товар.

Технологии и наука

Довольно интересная сфера. На заводах и на госах есть технологии. Чем они выше, тем лучше товар можно получать на выходе. Все эти технологии исследуются игроками в лабораториях. Работают там ученые. Вы просто выбираете что исследовать и оно исследуется. На высоких уровнях технологий, ее нужно привязывать к заводам для испытаний. Эти технологии можно продать, а можно установить на свой завод. Любая технология в игре, которая существует, была когда-то исследованна игроком.

На ваших заводах у вас есть 2 варианта внедрения новых технологий. Первый это просто купить ее для всех подобных заводов. Это удобно, но на высоких уровнях очень дорого. Реально дико дорого, миллиарды. Или же значительно дешевле купить лицензию для конкретного завода на конкретный уровень технологии. Почти всегда **лицензии - это лучший выбор**. На форуме есть тема, где игроки делятся самыми крупными ошибками, так вот, самая популярная – "я купил техну за n-миллиардов, когда мог купить лицензию за n-миллионов". А это всего 1 клик.



Картинка. Пример исследований

Нужно заметить, что когда в игру вводят новую отрасль, все технологии там равны 1. В этот период не удивляйтесь почему на рынках товар только низкого качества, просто нужно время для исследования технологиий высокого уровня.

Интересно при внедрении технологий бывает то, что уровень выше может стоить дешевле, чем уровень ниже. Связанно это видимо со спросом и предложением. Учитывайте это при принятии решения.

Общение на форуме

Так сложилось, что в виртономике форум имеет огромное значение. Это связанно со спецификой игры, ее возрастом и пошаговостью. За годы существования сформировалось сообщество со своим сленгом, героями, историями и своей жизнью. Значение форума в вирте очень высокое. Тут предлагают что-то купить и продать в игре, обсуждают нововведения, помогают новым игрокам, предлагают добавить что-то в игру или же

исправить и многое другое. Существенным плюсом игры является то, что администрация читает форум и отвечает игрокам вполне адекватно и своевременно, постоянно поддерживая обратную связь.

Однако спешим предостеречь от вещей, которые на форуме **не стоит делать**, особенно по началу.

Оскорблять людей, материться ну и нарушать любые очевидные правила любого другого приличного форума.

Писать на любом из сленгов. Приветствуется грамотный Русский язык, хотя вас никто конечно не забанит за небольшие ошибки.

Спешить с выводами. Ох не стоит. Если вы предложили идею и вам ответили всего в 2х словах, а вы захотели выразить сомнение в умственных способностях ответчика, учтите - вероятно, перед вами не 15-ти летний глупый школьник, а дяденька лет 30-40 (Средний возраст игроков 25-35 лет, и "быдлом" назвать кого-то из юзеров язык не поворачивается). Изучите старые темы, подумайте над вашим предложением, над его слабыми сторонами. Еще раз прочитайте ответы. Не спешите с выводами. Люди там выкладывают математические и экономические расчеты на несколько страниц, у многих за плечами реальный экономический опыт. Конечно, тонко потролить многие там не откажутся, однако это просто мягкий способ показать вам несогласие. Если же вы предпочитаете чат доты как способ основного общения, паблик МДК и прочее, то вы явно зашли не в ту игру.

На форуме приветствуют любознательных и готовых учиться. Вам помогут советом и дадут нужную информацию. Не бойтесь спрашивать, только сперва поищите немного сами ответ на форуме. Он там на 99% уже есть.

Энергетика

В игре в определенный момент появилась новая сфера деятельности и достаточно крупная. Если медицина лишь развила идеи ресторанов и сервисов, то энергетика не похожа на все остальное по многим причинам. Во-первых, очень долгое время строительства элекростанций, до 100 пересчетов. Во-

вторых, с ростом технологий, требуется более качественный уголь, иначе падает производительность. При изменениях на рынке угля (Снижения стоимости более качественного) ситуация может поменяться, но на данный игровой момент, если у вас нет собственной шахты, то повышать уровень технологий не выгодно с экономической точки зрения. Еще есть политическая точка зрения. Дело в том, что электростанции на плохом угле и с низкими технологиями, загрязняют атмосферу города, а это влияет на стоимость проектов у политиков. Тем самым, политики заинтересованны в хорошей экологии. Также, существенным фактором является то, что электростанции дают голоса в совете регионов и являются политическим инструментом влияния.

Ход	Независимый поставщик	Тарифы на электроэнергию	Энергопотребление	Доля игроков	Уровень экологической безопасности
15 января 2014 г.	105.00$	94.31$	851.67 млн. МВт*ч	3.22 %	1.47
14 января 2014 г.	105.00$	94.16$	846.76 млн. МВт*ч	3.29 %	1.47
13 января 2014 г.	105.00$	93.90$	859.36 млн. МВт*ч	3.16 %	1.46

Картинка. Игровой мир => Отчеты =>Энергопотребление

Доходы зависят от того, в какую энергосеть вы будите поставлять энергию. Есть несколько вариантов, от корпоративной, до мировой, городской, региональной или же чисто своей фирме. Для себя имеет смысл ставить в городе с заводами, так как именно они и являются крупнейшими потребителями. Ситуация на рынках постоянно меняется, и трудно дать конкретный рецепт, где поставить электростанцию и в какую сеть поставлять энергию для получения максимальной прибыли. Нужно смотреть тарифы.

В любом случае, если вы желаете заниматься энергетикой серъезно, вам будет нужен высококачественный уголь, скорее всего из своей собственной шахты. В игре могут появиться и другие виды электростанций в будущем

Облигации

Есть в игре и такой инструмент. Компания может выпустить облигации (Занять деньги) и получить дополнительные средства. На данный момент доступны только дисконтные, это означает что они продаются со скидкой

другим игрокам, а когда наступает срок погашения (Возвращения долгов), компания заемщик должна выпупить облигации по полной цене. На этой разнице цен (Дисконте, скидке) и зарабатывают покупатели облигаций. Однако, всегда есть риск невыплат. Для оценки этого риска используется рейтинг компании, которая их выпускает (Эмитента) и он зависит от соотношения долгов и активов/наличности. Компании с плохим рейтингом имеют гораздо больше долгов, чем реальных активов и риск невыплат у них значительно выше. Хотя иногда и компании с хорошим рейтингом подводят.

Существуют различные типы облигаций, которые различаются по срокам эмиссии и по доходности (Для покупателя). Чем выше срок эмиссии (Чем дольше ждать выплаты) тем ниже доходность. Чем больше активов у компании, тем больше она может выпускать различных типов облигаций.

С практической точки зрения в игре, облигации не очень прижились. Дело в том, что получение наличности не открывает перед игроком значительно больше возможностей, так как эти возможности ограничиваются квалификацией. Это для новых игроков. Для более развитых игроков, наличность не является крупной проблемой (Они называют ее **фантиками**). Однако облигации все еще могут быть использованы для некоторых целей.

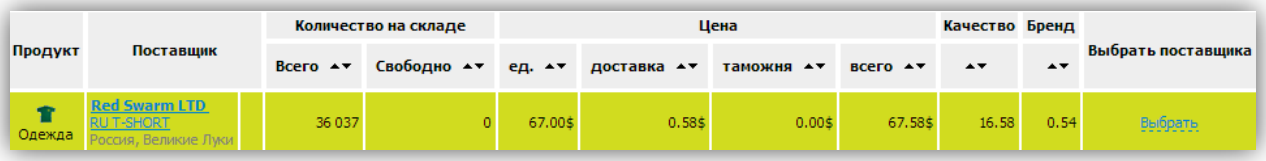
- Самое начало игры. Если вы опытный игрок, который начал сначала, вы можете испытывать нужду в наличности и облигации вам могут помочь развиваться максимально быстро
- Для покупки государственных предприятий (Госов) на аукционе.
- Как способ погасить старые облигации (Крайне не рекомендуется)

Спрос на облигации значительно превышает предложение в игре на данный момент (Шутка ли, ничего не нужно делать, купил и получил потом больше), однако случаи невыплат уже случались, в том числе и довольно крупные. Так что покупайте / выпускайте облигации с умом.

Своя цепочка. От фермы, до магазина

Создание полноценной цепочки, от добычи с помощью госов, до реализации в магазинах является для многих игроков неким идеалом. Это

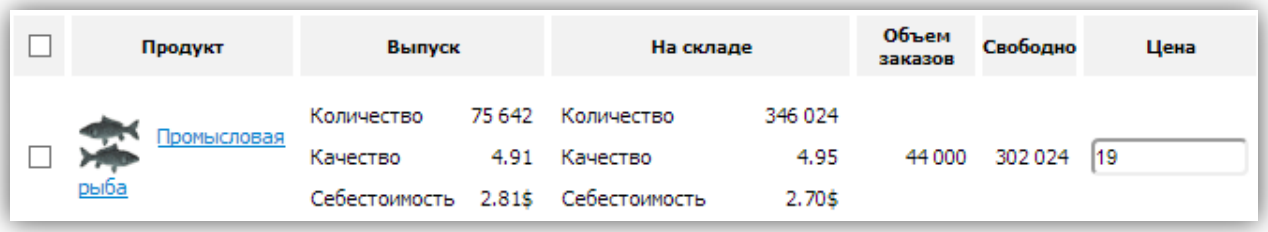
происходит потому, что подобная цепочка полностью лишена внешнего фактора, за исключением каких-то супер-конкурентов или же изменений налогов в городах и прочего, но это не играет большой роли.



Продукт	Поставщик	Количество на складе		Цена				Качество	Бренд	Выбрать поставщика
		Всего	Свободно	ед.	доставка	таможня	всего			
Одежда	Red Swarm LTD RU T-SHORT Россия, Великие Луки	36 037	0	67.00$	0.58$	0.00$	67.58$	16.58	0.54	Выбрать

Картинка. Закупаем свою же одежду в свой магаз. Сортировка по "своим"

Осознав однажды, что реальная себестоимость сырья ниже в сотни раз цены реализации на рынке, игрок понимает откуда берутся товары конкурентов с такими низкими ценами. Правда игры в том, что имея гос, конечная цена зависит больше от жадности игроков, чем от конкуренции. Цены на сырье на общем рынке могли бы быть в тысячу раз ниже, если бы игроки продавали его по этим ценам, удоволетворяясь рентабельностью в 200-300%. Но игрокам нужна 1000% и больше, ведь гос стоит реальных денег. Именно поэтому в игре такое большое значение имеют независимые поставщики, являясь, так сказать, мерилом себестоимости для производных из этого сырья. Политика администрации в постепенной отмене независов, однако, они и не спешат с подобными действиями, ведь часто именно независимое сырье - единственный способ для новых игроков выжить на рынке.



Продукт	Выпуск		На складе		Объем заказов	Свободно	Цена
Промысловая рыба	Количество	75 642	Количество	346 024			
	Качество	4.91	Качество	4.95	44 000	302 024	19
	Себестоимость	2.81$	Себестоимость	2.70$			

Картинка. Рыбка ловится за 2.8, а продаю за 19... Почему? Жадность.

Итак, несмотря на то, что вы можете ограничиться цепочкой на уровне добычи и производства, не влезая в реализацию (Это лишние клики в магазинах), сама по себе подобная идея немного убивает философию сетевой

игры, превращая ее в одиночную. Что же нам нужно для построения такой цепочки? В первую очередь, нам нужна государственная собственность. Лучше всего планировать ее покупку в самом начале, в одной сфере квалификации менеджера, чтобы был рост этой квалы (Например, только фермы). Планировать ее покупку при выигрыше в КМ и КД. Если не удалось, пробовать еще. Или же просто вложить реальные деньги на покупку фермы, лесопилки и т.п. Естественно, до того как планировать какой гос покупать, вам нужно посмотреть рынки конечных продуктов. Посмотрите для начала, в каком состоянии сейчас рынок самого конечного продукта, на который вы нацеливайтесь.

Если там уже торгуют на свободном рынке с качеством 40-50 и низкой ценой, возможно туда не стоит лезть. Если цена высокая, нужно подумать.

Нужно понимать, что вам не только нужна хорошая квала в добыче (с.х и т.п.), но и главное, в производстве. Скорее всего, нужно будет вложить несколько очков, для снятия штрафа. Медленно но верно вы нарастите вашу квалу в производстве до приемлемого значения. Без этого никуда. Если наличие госа дает вам бонус в сниженной себестоимости конечного продукта, то очевидно, что это еще не гарантия хорошей прибыли в итоге (А ведь все ради прибыли, так?). Дело в том, что часто, очень часто, лучше продать свой гос на оптовом рынке другим игрокам, это будет выгоднее, чем произвести из него товар и продать его потом. Это несложно посчитать самому. Так вот, чтобы продать итоговый товар дороже, нужно повышать качество продукции, а это - квала производства. Кроме того, очень удобно использовать массовое производство, с минимумом в 5 заводов одного типа в одном месте и складами для сырья в том же регионе и возможно, складом продукции для реализаци из 1й точки там же. Так значительно удобнее.

В таком случае, если вы целитесь на серъезную долю в производстве на всем сервере, вам нужно будет качать бренд и желательно везде. Строятся офисы и идет постипенная накрутка рекламы на ваш товар, по мере ваших финансовых возможностей, возможностей управления и маркетинга. Бренд значительно увеличит спрос на товар, даже начиная со значений 1-2. То, что вам реально нужно, это добиться хороших значений бренда, более 5, в богатых

регионах, типа Европы. Однако даже в самой последней деревне, игрок при равной цене и качестве предпочтет более высокий бренд. В столицы лезть очень тяжело по началу, однако другие богатые города являются хорошими покупателями брендовых товаров. Подобная рекламная компания потребует больших денег, причем, постоянно.

Однако, даже имея хороший бренд, все ровно это лишь 3й по важности показательно товара. Качество стоит выше. Товар с низким (относительно рынка) качеством и даже пусть низкой ценой и хорошим брендом не будет пользоваться таким-же спросом, как товар с той-же примерно ценой, без бренда, но качеством выше на 5-10. Так что без хорошей квалы производства вам не выжить. Как только вы наладите массовое производство 1 товара, используя свое сырье, и найдете спрос, вы можете подумать о запуске другого товара на том же сырье и раскрутки нового бренда. Ведь рынки не безграничны да и кто знает что случиться, может быть "большому брату" – конкуренту не понравятся ваши успехи и он начнет с вами гонку, повышая качество, сбивая цену (а это вам не нужно) и накручивая свой бренд. Тогда у вас будет запасной аэродром в виду другого товара. Кроме того, иногда бывают тендеры, где игроки в очень короткий срок могут прямо таки заваливать рынки конкретным товаром. Не упустите возможность посоревноваться, зарегистрируйтесь в тендере. И не относитесь к тендерам как к какому-то бедствию, которое только ломает рынки. Когда тендер пройдет, все постепенно придет в норму, если ваши позиции реально сильны.

Расчеты эффективности всей цепочки целиком это довольно интересная задача. Тут важен каждый элемент. Не поленитесь хотя бы примерно прикинуть потенциальную прибыль (Себестоимость конечного продукта минус цены в сравнении с ближайшими конкурентами со схожим качеством). Может быть выгоднее покупать сырье у игроков? Если рынок уже тошнит от какого-то товара, мжет быть вам даже не нужен гос для запуска этой цепочки и все это реально сделать на независимом сырье (Уровень итогового качества конечно будет страдать). А возможно вам вообще не интересна эта часть игры, а лучше всего управлять небольшими магазинчиками или же своим фитнесом?

Апогей игрового успеха - это рейтинг магазинов. Имея лучший магазин в игре не только говорит о высочайщей квале в торговли, это, потенциально, говорит и о наличии всей цепочи для каждого товара, ведь обычно весь товар в топовых магазинах производит тот-же игрок или его друзья, или же корпорация. Качественный товар с низкой себестоимость это как раз то, к чему стремятся многие игроки и даже просто так копят запасы подобных товаров. Хотя цель, к которой стремиться, это всегда только ваш личный выбор, в этом и прелесть виртономики.