

Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

Чемпионат по стратегии и управлению бизнесом
GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE
КУБОК ЮГРЫ «ТОЧКА РОСТА»

ПОЛУФИНАЛЬНЫЙ РАУНД

ОРГАНИЗАТОРЫ



Правительство
Ханты-Мансийского
автономного округа -
Югры



РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



**САЛЫМ
ПЕТРОЛЕУМ
ДЕВЕЛОПМЕНТ**

Контактная информация:



Страница чемпионата - https://globalmanager.ru/tochka_rosta

Группа в Вконтакте - <https://vk.com/trhmao>

По всем вопросам обращаться к организаторам проекта:

8 (982) 182-20-20 Александр Кабешов

E-mail: info@trhmao.ru

Пишите в мессенджеры на тел - 8 (982) 182-20-20

- крупнейшее в мире соревнование **по стратегии и управлению**
- интерактивная образовательная программа

В основе **комплексный компьютерный бизнес-симулятор**
(учебная модель деятельности коммерческой компании, выходящей на мировой рынок).



42 год в мире
16 лет в России



700 000 участников
100 000 в России



30+ стран ежегодно
33 региональных кубка в РФ



Проект входит в **перечень обучающих программ**, отобранных Минэкономразвития России, в рамках реализации **национального проекта** «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».



Результаты реализации чемпионата и его тиражирования в регионах РФ как **лучшей практики** были одобрены на наблюдательном совете Агентства стратегических инициатив под председательством **Президента РФ В.В. Путина**.



Программа **аккредитована EFMD** (Европейский фонд развития менеджмента) как высокотехнологичный инструмент для обучения и оценки управленческих и бизнес-компетенций.



GMC – крупнейшее международное сообщество лидеров и управленцев.
700 000 выпускников программы в мире. 100 000 – в России.

ПОДДЕРЖКА ПРОГРАММ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ



Результаты реализации чемпионата и его тиражирования в регионах Российской Федерации как лучшей практики были одобрены на наблюдательном совете Агентства стратегических инициатив под председательством **Президента РФ Владимира Путина**.



Председатель Правительства РФ, экс-руководитель ФНС Михаил Мишустин отметил, что такие высококонкурентные соревнования, как чемпионат по стратегии и управлению бизнесом Global Management Challenge – это прекрасная возможность для молодых людей заявить о себе, а для работодателей – побороться за лучшие кадры.

«Я поздравляю участников команды «Отцы и дети» с победой в мировом финале 39-го чемпионата Global Management Challenge. Победа в GMC, основанном на принципах честности и транспарентности, лишний раз доказывает, что в России живут по-настоящему талантливые и умные ребята, которые становятся эффективными специалистами и управленцами» - поздравил мировых чемпионов GMC Михаил Мишустин.

В ПЕРМИ ПРОЙДЁТ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФИНАЛ ЧЕМПИОНАТА ПО СТРАТЕГИИ И УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Национальный финал одного из самых престижных международных управленческих чемпионатов Global Management Challenge (GMC) пройдёт **в июне 2023 года в Перми.**

Победитель национального финала в Перми станет участником мировых соревнований, которые в этот раз пройдут **в июне-июле 2023 года в Луанде (Ангола)**



Зачем участвовать?

Совершенствование управленческих навыков в короткие сроки и без отрыва от работы и учебы:

Личные компетенции:



Системное мышление



Комплексное понимание бизнеса



Принятие стратегических решений



Самоорганизация и тайм-менеджмент



Развитие партнерских связей



Навыки командной работы



Аналитические навыки

Бизнес - компетенции



Анализ финансовой и управленческой отчетности



Стратегический менеджмент



Управление производством и поставками сырья



Финансовый менеджмент



Маркетинг: сбыт и продвижение продукции



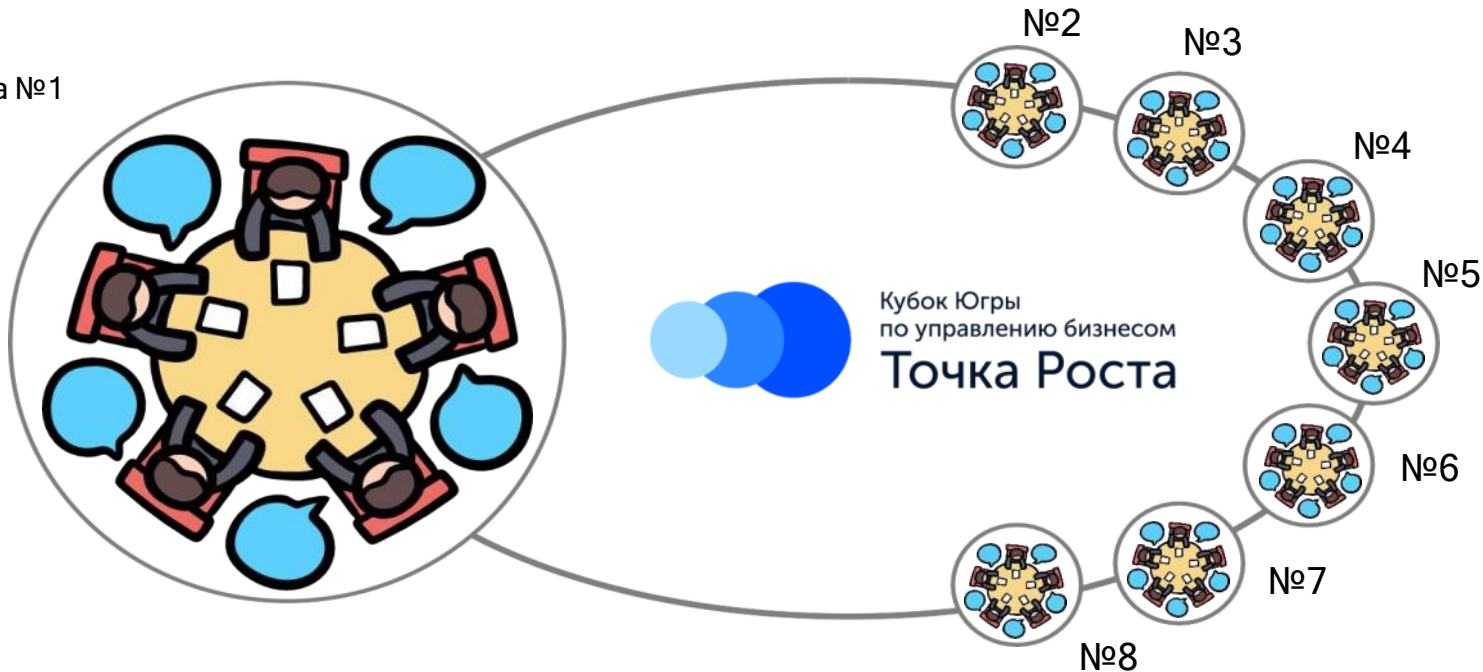
Конкурентное ценообразование



Управление персоналом и рекрутинг

Как выглядит игровая ситуация:

Ваша команда №1



Участники объединяются в команды по 3-5 человек, получают одинаковые стартовые условия (история компании) и напрямую конкурируют друг с другом в игровых группах по 5-8 команд в каждой.

Задачи участников:



Команда (3-5 человек)

Распределить обязанности в команде

Кто за что отвечает?

Кто хорошо считает? Кто-то прочитает в справочнике про финансы, кто-то про производство, маркетинг и т.д.

Выберите человека, который будет вводить решения

 ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ

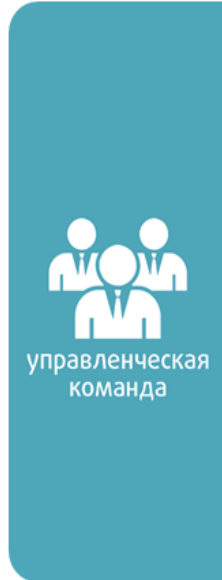
Обсудите какие управленческие решения измените в вашей виртуальной компании

Учитывать систему безопасности. Автоматический выход из системы при бездействии в течение 20 минут.

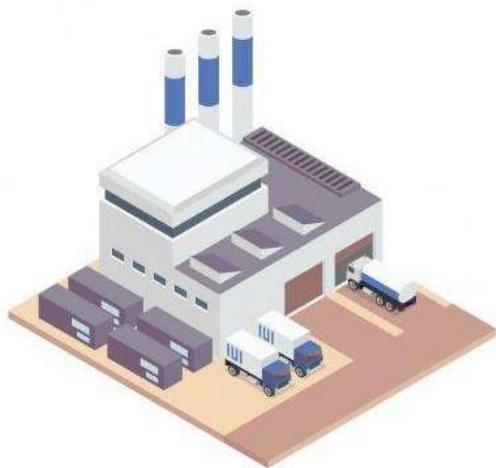
Следите за временем. Сохраняйте черновые решения чаще в течение каждого периода. В обработку поступит последнее сохраненное.

Задачи участников:

1. Провести анализ стартовой ситуации виртуальной компании – публикуется в разделе Новости на сайте проекта <https://globalmanager.ru>
2. Найти точки роста и выработать стратегию развития компании на ближайшие 4 (четыре) периода принятия решений – 4 (четыре) квартала года (тренировочный период будет обнуляться).
3. Согласно календарю полуфинального раунда принимать по 75 управленческих решений на следующий период.



Задачи участников:



- 4 игровых периода в отборочном раунде + 1 тренировочный период
- 5 раза сохранить управленческие решения (заполнить форму принятия решений – кнопка в Кабинете участника – Принять решение)
- Достаточно одному человеку от команды сохранить решение (одно на команду)
- Любой член команды может вводить решения, изменять их, проверять на правильность введения, но не одновременно.

«Демонстрационный раунд 14 сезона Точки Роста - 2022» — период #1

Дедлайн через 7д
03ч 55м 04с

Решение за 1 кв. 2014 **Лига 1** **Группа 3** **Компания 4**

История решений

У вас нет сохраненного решения за этот период

Реклама	Имидж	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3	Дистрибьюторы	Через квартал	Вознаграждение	Комиссия
ЕАЭС	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	Агенты в ЕАЭС	<input type="text" value="0"/> <small>шт.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>%</small>
ЕС	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	Европейские	<input type="text" value="0"/> <small>шт.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>%</small>
Интернет	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	Интернет агент	<input type="text" value="0"/> <small>шт.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>т.грн.</small>	<input type="text" value="0"/> <small>%</small>

Виртуальная компания

График демонстрационного раунда:



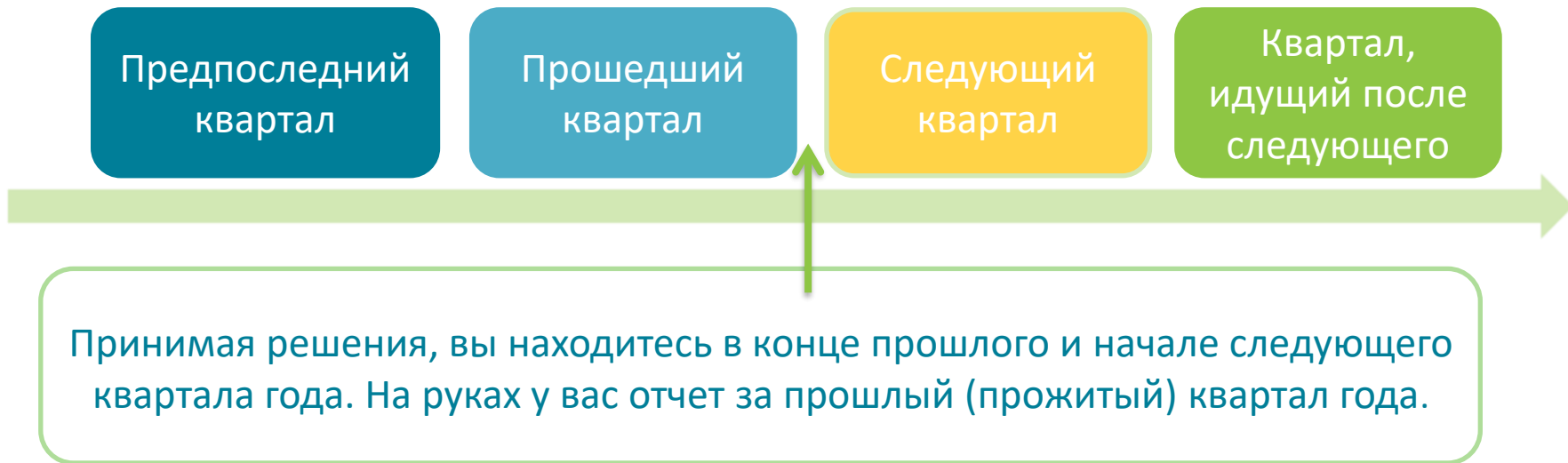
Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

- **Стартовое задание, история компании – 25 апреля 2023 года (смотри раздел «[Новости](#)» на сайте проекта)**
- **Дедлайн тренировочного периода: до 16:00 MSK 02 мая 2023 года**
- Дедлайн первого периода: до 16:00 MSK 05 мая 2023 года
- Дедлайн второго периода: до 16:00 MSK 12 мая 2023 года
- Дедлайн третьего периода: до 16:00 MSK 19 мая 2023 года
- Дедлайн четвертого периода: до 16:00 MSK 23 мая 2023 года

***Тренировочный период** - это возможность принять решения на следующий квартал, результат которого будет обнулен, но у вас останется отчет для корректировки решений на этот же игровой период (квартал).

Структура игры:

Игра разделена на кварталы года.
Каждый игровой период = один виртуальный квартал года



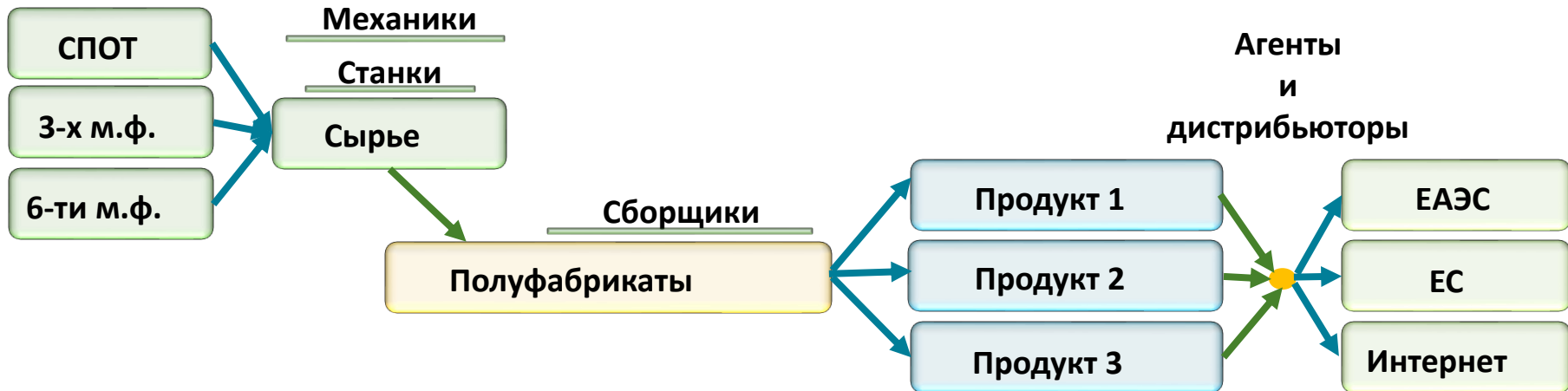
Как выглядит игровая ситуация:

Команды участников **становятся директорами** виртуальных компаний с одинаковыми условиями на старте, разрабатывают стратегию и принимают управленческие решения **В прямой конкуренции друг с другом на одном виртуальном рынке** по всем направлениям деятельности компании:

- стратегическое планирование, планирование закупок,
- управление производством, контролирование продаж, маркетинговое планирование, управление финансами
- управление персоналом, НИОКР и т.д.
- рынок сбыта разделен на три географические зоны традиционных продаж:
 - ЕАЭС и Евросоюз,
 - а также Интернет-рынок



Структура работы компании:



КЛЮЧЕВОЙ ИНДИКАТОР УСПЕШНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ:



1) Самый главный показатель успешности вашей компании

4 лист управленческого отчета, раздел «БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

БЕСПЛАТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	Компания 1	Компания 2	Компания 3	Компания 4	Компания 5	Компания 6	Компания 7	Компания 8
Фондовый рынок:								
Цена акций (в еврацентах)	90,36	90,36	90,36	90,36	90,36	90,36	90,36	90,36
Рыночная стоимость (ерз.)	3975840	3975840	3975840	3975840	3975840	3975840	3975840	3975840
Дивиденды (в %)	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвест. привлекательность	3568398	3568398	3568398	3568398	3568398	3568398	3568398	3568398
Отчёт о деятельности конкурентов:								
Цены на продукцию (ерз.)								
Продукт 1: ЕАЭС	320	320	320	320	320	320	320	320
ЕС	320	320	320	320	320	320	320	320
Интернет	315	315	315	315	315	315	315	315
Продукт 2: ЕАЭС	535	535	535	535	535	535	535	535
ЕС	535	535	535	535	535	535	535	535
Интернет	555	555	555	555	555	555	555	555
Продукт 3: ЕАЭС	850	850	850	850	850	850	850	850
ЕС	850	850	850	850	850	850	850	850
Интернет	890	890	890	890	890	890	890	890
Производственный персонал	130	130	130	130	130	130	130	130
Зарплата сборщиков (ерзцент./ча	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Кол-во агентов и дистриб.	10	10	10	10	10	10	10	10

The Global Management Challenge is a business simulation designed by Edit Systems Ltd. (www.edit515.co.uk) and organised worldwide by SDG - Simuladores e Modelos de Gestão, S.A. Lisboa, Portugal (www.worldgmc.com)

World Copyright © 2013 - EDIT 515 Ltd, UK and SDG - Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

2) Есть ли у вас прибыль и деньги?

2 лист управленческого отчета. Выручка = количество продаж * цена за товар

Группа 0

Компания 0

Финансовая отчётность

Год 2018

Кв 4

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЁТНОСТЬ (ерс.)		ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ		БАЛАНС КОМПАНИИ		ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	
НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ		Выручка от реализации 3300723		Внеоборотные активы:		Операционная деятельность:	
Реклама	330000	Складские ост. на начало кв.	212934	Стоимость земли	100000	Поступления от продаж	3107970
Интернет-агент	189764	Закупленные полуфабрикаты	110100	Стоимость построек	543000	Страховые поступления	20188
Интернет-провайдер	52952	Закупленное сырье	1895119	Стоимость оборудования	2720054	Платежи по операц. деят-ти	3565659
Агенты и дистрибьюторы	442351	Затраты на эксплуатацию ст:	150664	Всего внеоборотных активов	3363054	Уплаченные налоги	0
Офис продаж	33007	Зарплаты механиков	442232			Ден. поток по операц. деят-ти	-437501
Гарантийное обслуживание	26220	Зарплаты сборщиков	219114	Оборотные активы:			
Исследования и разработки	60000	Контроль качества	7428	Ст-ть товарных запасов	36937	Инвестиционная деятельность:	
Развитие веб-сайта	40000	Аренда транспорта	96950	Ст-ть запасов полуфабр.	110100	Полученный процент	0
Отдел персонала	19000	Складские ост. на конец кв.	1201174	Стоимость запасов сырья	1054137	Активов продано	0
Техобслуживание оборудов.	14550	Затраты на пр-во и реал. пр.	1933367	Дебиторская задолженность	1670718	Активов куплено	25000
Складирование и закупка	8994	Валовая прибыль/убыток	1367356	Денежные ср-ва и их экв-ты	0	Ден. поток по инвест. деят-ти	-25000
Расходы на маркет.исслед.	7500	Накладные расходы	1386719	Итого оборотные активы	2871892		
Кредитный контроль	6954	Страховые поступления	20188	Итого активы	6234946	Финансовая деятельность:	
Страховая премия	12672	Амортизация	69745	Обязательства:		Акции выпущено	405920
Управленческий бюджет	120000	Операц. прибыль/убыток	-68920	Задолженность по налогам	0	Акции выкуплено	0
Прочие издержки	22755	Полученный процент	0	Кредиторская задолженность	1519323	Дивиденды	0
Итого накладные расходы	1386719	Уплаченный процент	4456	Банковский овердрафт	559490	Доп. срочные кредиты	0
Налогообл. прибыль/убыток (накопл.):		Прибыль/убыток до налогообл.	-73376	Краткосрочные обязательства	2078813	Уплаченный процент	4456
Прибыль до налогообложения	-73376	Налоги начисленные	0	Срочные кредиты	0	Ден. поток по фин. деят-ти	401464
Налогообл. приб. в прош. кв.	-176411	Прибыль за отчетный период	-73376	Чистые активы	4156133	Чистый денежный поток	-61037
Налогооблагаемая прибыль	-249787	Прибыль на акцию (ерсцент)	-1,67	Собственный капитал:		Нал. ср-ва в позапрош. кв.	-498453
		Дивиденды	0	Акционерный капитал	4400000	Наличные средства	-559490
Иски к страховой компании	27429	Перенесено в нераспр.приб.	-73376	Счёт премий на акции	5920	(включая срочный депозит -	0)
Безусловная франшиза	7241	Нераспр. приб. в предпосл.кв.	-176411	Нераспределённая прибыль	-249787	Лимит овердрафта на след.кв.	906000
		Нераспределённая прибыль	-249787	Итого капитал	4156133	Кредитоспособность	1082000

3) Сколько у нас было заказов и сколько смогли продать

3 лист управленческого отчета

Группа 0	Компания	Ресурсы и продукты	Год 2018	Кв 4																																																																																																																																																						
Использование материальных ресурсов Пространство: Кв. м. Земля в собственности 2000 Инфраструктурные объекты 400 Располагаемая площадь 514 Размер цеха в след. квартале 1086 Инфраструктура цеха 271,5 Изготовление деталей 275 Сборка 420 Складирование 46 Свободная площадь (+/-): 74 Станки: Количество Выведено из эксплуатации 0 Использовалось в прош. квартале 11 Куплено и установлено 0 Доступно для след. квартала 11 Доступных часов работы в прош. кв. 11748 Часов простоя станков 168 Отработано часов в прош. кв. 9998 Часы запланированного техосмотра -3 Средняя эффективность станка % 89.5 Материалы: Остатки сырья на начало периода 1051 Закуплено сырья в прош. кв. 11000 Закуплено автоматически 0 Потеряно/уничтожено 0 Использовано сырья 11506 Остатки сырья на конец прош. кв. 546 Будет доставлено в след. квартале: Купленного в прошлом квартале 10000 Купленного 2 квартала назад 0 Будет доставлено через один квартал: 9000 Интернет-статистика: Количество действующих портов 18 Успешные посещения сайта 74095 % невзашедших посетителей 0 Кол-во жалоб 104		Человеческие ресурсы: Движение персонала: <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Сборщики</th> <th>Механики</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>На начало прош. квартала</td> <td>42</td> <td>69</td> </tr> <tr> <td>рекрутировано</td> <td>0</td> <td>19</td> </tr> <tr> <td>Обучено</td> <td>0</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Уволено</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Увол. по собста. желанию</td> <td>0</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>Доступно на нач.след. кв.</td> <td>42</td> <td>76</td> </tr> </tbody> </table> Сборщики: Часы Доступно часов работы в прош. кв. 24192 Общее время отсутствия/болезни 212 Фактически отработано часов 18053 Недели Уведомл. о забастовках в след. кв-ле 0			Сборщики	Механики	На начало прош. квартала	42	69	рекрутировано	0	19	Обучено	0		Уволено	0	0	Увол. по собста. желанию	0	12	Доступно на нач.след. кв.	42	76	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Движение товара:</th> <th>Продукт 1</th> <th>Продукт 2</th> <th>Продукт 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Количество продукции:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Запланировано</td> <td>4151</td> <td>1966</td> <td>960</td> </tr> <tr> <td>Произведено</td> <td>4344</td> <td>2090</td> <td>994</td> </tr> <tr> <td>Брак</td> <td>144</td> <td>70</td> <td>34</td> </tr> <tr> <td>Потеряно/уничтожено</td> <td>49 !</td> <td>54 !</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Отгружено:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Агентам в ЕАЭС</td> <td>1680</td> <td>798</td> <td>330</td> </tr> <tr> <td>Дистрибьюторам ЕС</td> <td>988</td> <td>438</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>Интернет-агенту</td> <td>1483</td> <td>730</td> <td>330</td> </tr> <tr> <td>Заказы из:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ЕАЭС</td> <td>1705</td> <td>818</td> <td>371</td> </tr> <tr> <td>ЕС</td> <td>957</td> <td>461</td> <td>203</td> </tr> <tr> <td>Интернет</td> <td>1693</td> <td>748</td> <td>329</td> </tr> <tr> <td>Продано в:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ЕАЭС</td> <td>1680</td> <td>798</td> <td>330</td> </tr> <tr> <td>Европе</td> <td>957</td> <td>438</td> <td>209</td> </tr> <tr> <td>Интернет</td> <td>1483</td> <td>730</td> <td>329</td> </tr> <tr> <td>Долги по поставкам:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ЕАЭС</td> <td>12</td> <td>10</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>ЕС</td> <td>0</td> <td>11</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Склады:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ЕАЭС</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>ЕС</td> <td>31</td> <td>0</td> <td>91</td> </tr> <tr> <td>Интернет</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Обслужено по гарантии</td> <td>142</td> <td>68</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>Новые разработки</td> <td>Minor</td> <td>Minor</td> <td>Minor</td> </tr> <tr> <td>Полуфабрикаты:</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Использовано в сборке</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Заказано в прош. кв.</td> <td>300</td> <td>200</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Остатки на конец кв.</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Доступно для сборки</td> <td>300</td> <td>200</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table>		Движение товара:	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3	Количество продукции:				Запланировано	4151	1966	960	Произведено	4344	2090	994	Брак	144	70	34	Потеряно/уничтожено	49 !	54 !	0	Отгружено:				Агентам в ЕАЭС	1680	798	330	Дистрибьюторам ЕС	988	438	300	Интернет-агенту	1483	730	330	Заказы из:				ЕАЭС	1705	818	371	ЕС	957	461	203	Интернет	1693	748	329	Продано в:				ЕАЭС	1680	798	330	Европе	957	438	209	Интернет	1483	730	329	Долги по поставкам:				ЕАЭС	12	10	20	ЕС	0	11	0	Склады:				ЕАЭС	0	0	0	ЕС	31	0	91	Интернет	0	0	1	Обслужено по гарантии	142	68	30	Новые разработки	Minor	Minor	Minor	Полуфабрикаты:				Использовано в сборке	0	0	0	Заказано в прош. кв.	300	200	100	Остатки на конец кв.	0	0	0	Доступно для сборки	300	200	100
	Сборщики	Механики																																																																																																																																																								
На начало прош. квартала	42	69																																																																																																																																																								
рекрутировано	0	19																																																																																																																																																								
Обучено	0																																																																																																																																																									
Уволено	0	0																																																																																																																																																								
Увол. по собста. желанию	0	12																																																																																																																																																								
Доступно на нач.след. кв.	42	76																																																																																																																																																								
Движение товара:	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3																																																																																																																																																							
Количество продукции:																																																																																																																																																										
Запланировано	4151	1966	960																																																																																																																																																							
Произведено	4344	2090	994																																																																																																																																																							
Брак	144	70	34																																																																																																																																																							
Потеряно/уничтожено	49 !	54 !	0																																																																																																																																																							
Отгружено:																																																																																																																																																										
Агентам в ЕАЭС	1680	798	330																																																																																																																																																							
Дистрибьюторам ЕС	988	438	300																																																																																																																																																							
Интернет-агенту	1483	730	330																																																																																																																																																							
Заказы из:																																																																																																																																																										
ЕАЭС	1705	818	371																																																																																																																																																							
ЕС	957	461	203																																																																																																																																																							
Интернет	1693	748	329																																																																																																																																																							
Продано в:																																																																																																																																																										
ЕАЭС	1680	798	330																																																																																																																																																							
Европе	957	438	209																																																																																																																																																							
Интернет	1483	730	329																																																																																																																																																							
Долги по поставкам:																																																																																																																																																										
ЕАЭС	12	10	20																																																																																																																																																							
ЕС	0	11	0																																																																																																																																																							
Склады:																																																																																																																																																										
ЕАЭС	0	0	0																																																																																																																																																							
ЕС	31	0	91																																																																																																																																																							
Интернет	0	0	1																																																																																																																																																							
Обслужено по гарантии	142	68	30																																																																																																																																																							
Новые разработки	Minor	Minor	Minor																																																																																																																																																							
Полуфабрикаты:																																																																																																																																																										
Использовано в сборке	0	0	0																																																																																																																																																							
Заказано в прош. кв.	300	200	100																																																																																																																																																							
Остатки на конец кв.	0	0	0																																																																																																																																																							
Доступно для сборки	300	200	100																																																																																																																																																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Движение агентов:</th> <th>ЕАЭС</th> <th>ЕС</th> <th>Интернет</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Доступные в прош. кв.</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Покинули компанию</td> <td>0</td> <td>0</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Уволены в прош.кв.</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Наняты для след. кв.</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Доступно в след. кв.</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>		Движение агентов:	ЕАЭС	ЕС	Интернет	Доступные в прош. кв.	5	5	1	Покинули компанию	0	0		Уволены в прош.кв.	0	0	0	Наняты для след. кв.	2	2	0	Доступно в след. кв.	7	7	1	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Транспорт:</th> <th>ЕАЭС</th> <th>ЕС</th> <th>Интернет</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Сред. километраж</td> <td>1339</td> <td>500</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>Кол-во отгрузок</td> <td>10</td> <td>7</td> <td>9</td> </tr> </tbody> </table>		Транспорт:	ЕАЭС	ЕС	Интернет	Сред. километраж	1339	500	300	Кол-во отгрузок	10	7	9																																																																																																																			
Движение агентов:	ЕАЭС	ЕС	Интернет																																																																																																																																																							
Доступные в прош. кв.	5	5	1																																																																																																																																																							
Покинули компанию	0	0																																																																																																																																																								
Уволены в прош.кв.	0	0	0																																																																																																																																																							
Наняты для след. кв.	2	2	0																																																																																																																																																							
Доступно в след. кв.	7	7	1																																																																																																																																																							
Транспорт:	ЕАЭС	ЕС	Интернет																																																																																																																																																							
Сред. километраж	1339	500	300																																																																																																																																																							
Кол-во отгрузок	10	7	9																																																																																																																																																							
Углеродный след (CO2e): Тонны Отопление и освещение цеха 10,32 Энергия для производства 40,58 Итого первичный CO2e 50,90																																																																																																																																																										

Поэтапный план анализа текущей ситуации

- Определите финансовое положение Вашего предприятия. Есть ли у Вас в распоряжении свободные денежные средства для дальнейшего расширения (покупка оборудования, наем дополнительного персонала)?
- Оцените загрузку производственных мощностей и время работы квалифицированного персонала (сборщиков). Эффективно ли используется оборудование, работают сборщики?
- Проанализируйте удовлетворение спроса на продукцию. Какие выводы можно сделать?
- Необходимы ли Вам дополнительные работники (сборщики, механики), оборудование (станки) для производства продукции?
- Определите качество производимой продукции. Требуется ли повысить качество продукции? При помощи каких инструментов это возможно сделать?

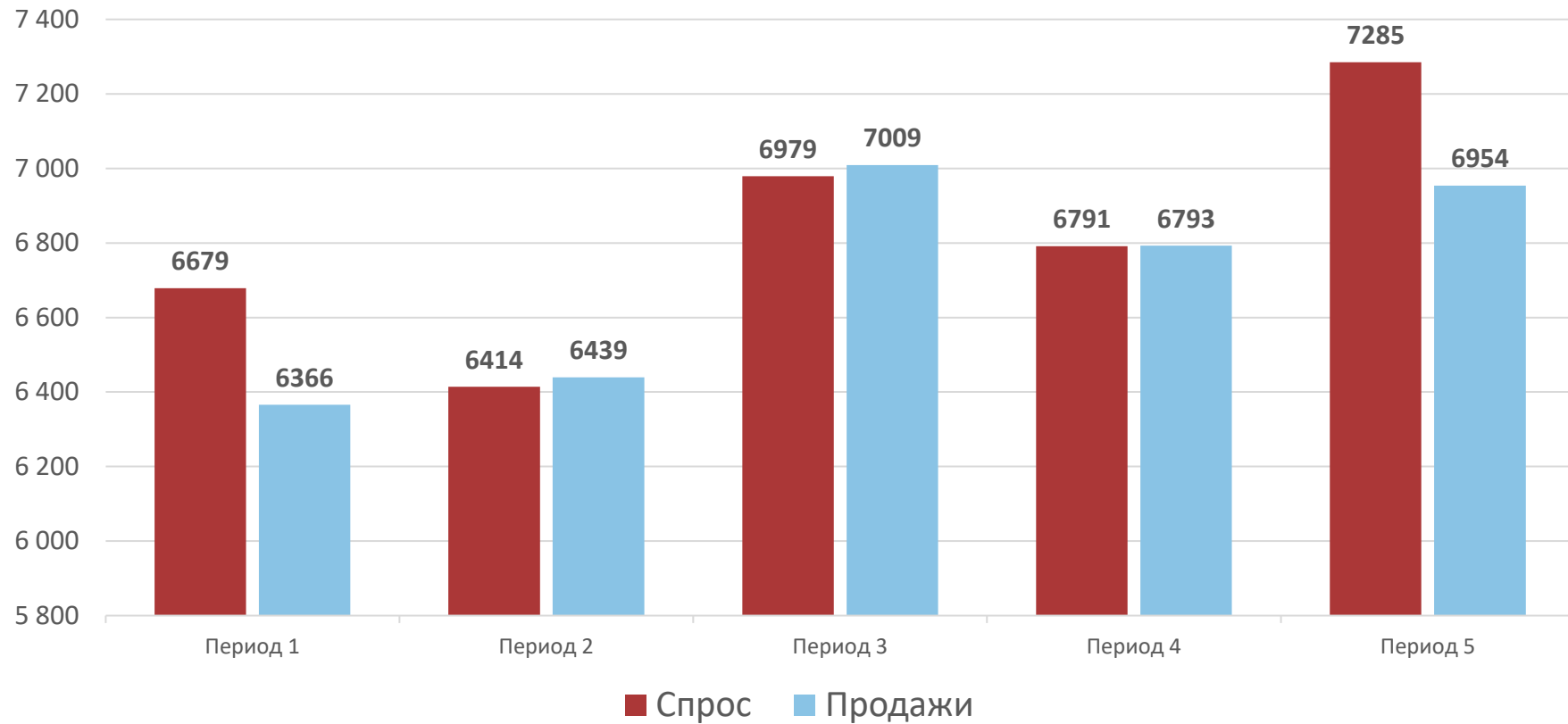
Поэтапный план анализа текущей ситуации

- Определите остатки сырья на предприятии для производства полуфабрикатов.
- Проанализируйте стоимость сырья на СПОТ рынке и используя фьючерсные контракты. Каким способом выгоднее закупать сырье?
- Проанализируйте доходность предприятия и величину нераспределенной прибыли. Какие выводы можно сделать?
- Оцените эффективность маркетинговых вложений. Определите, какой из видов продукции, и на каком рынке является приоритетным. Постройте структуру продаж продукции.
- Проанализируйте эффективность работы интернет-сайта, его пропускную способность. Какой % посетителей не смог зайти на сайт и получить нужную информацию, в связи низким качеством и эффективностью его работы.

Игровой сценарий



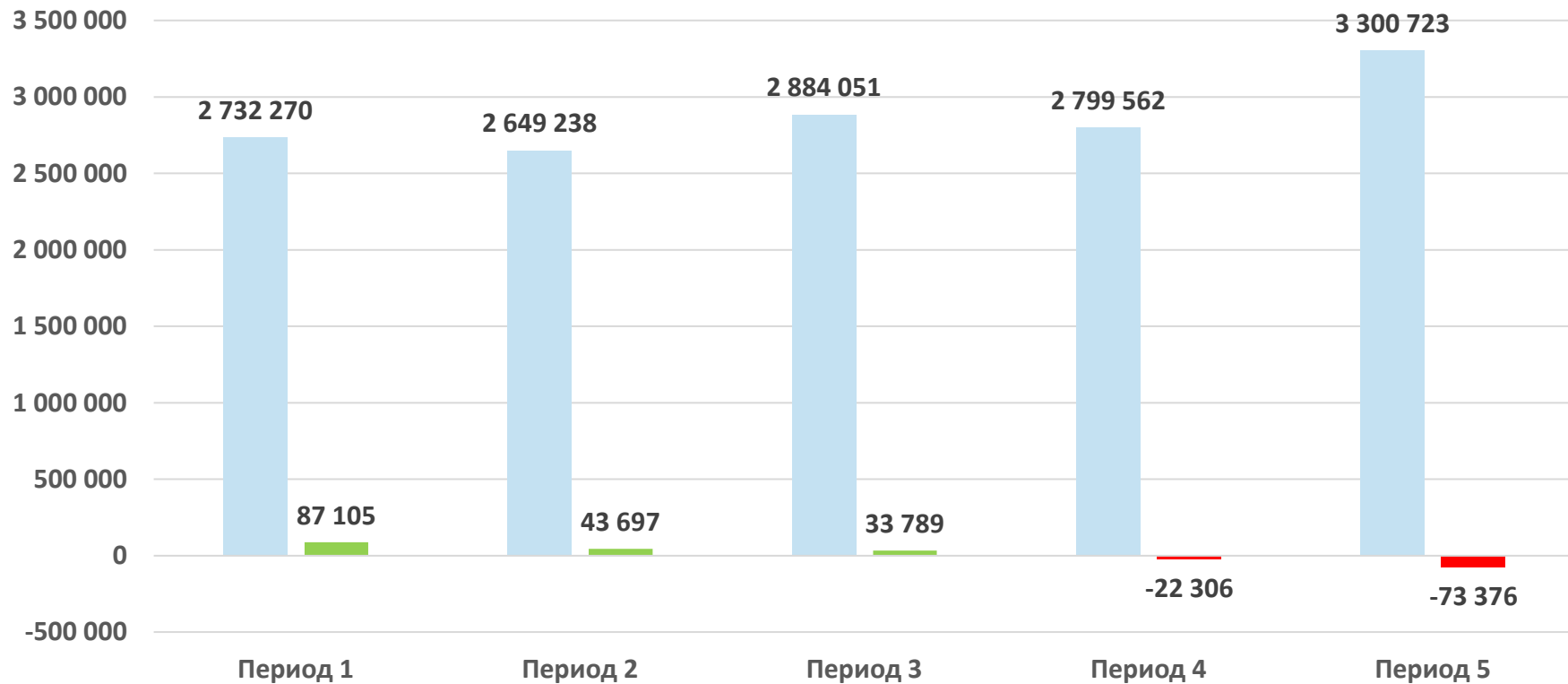
Удовлетворенность спроса



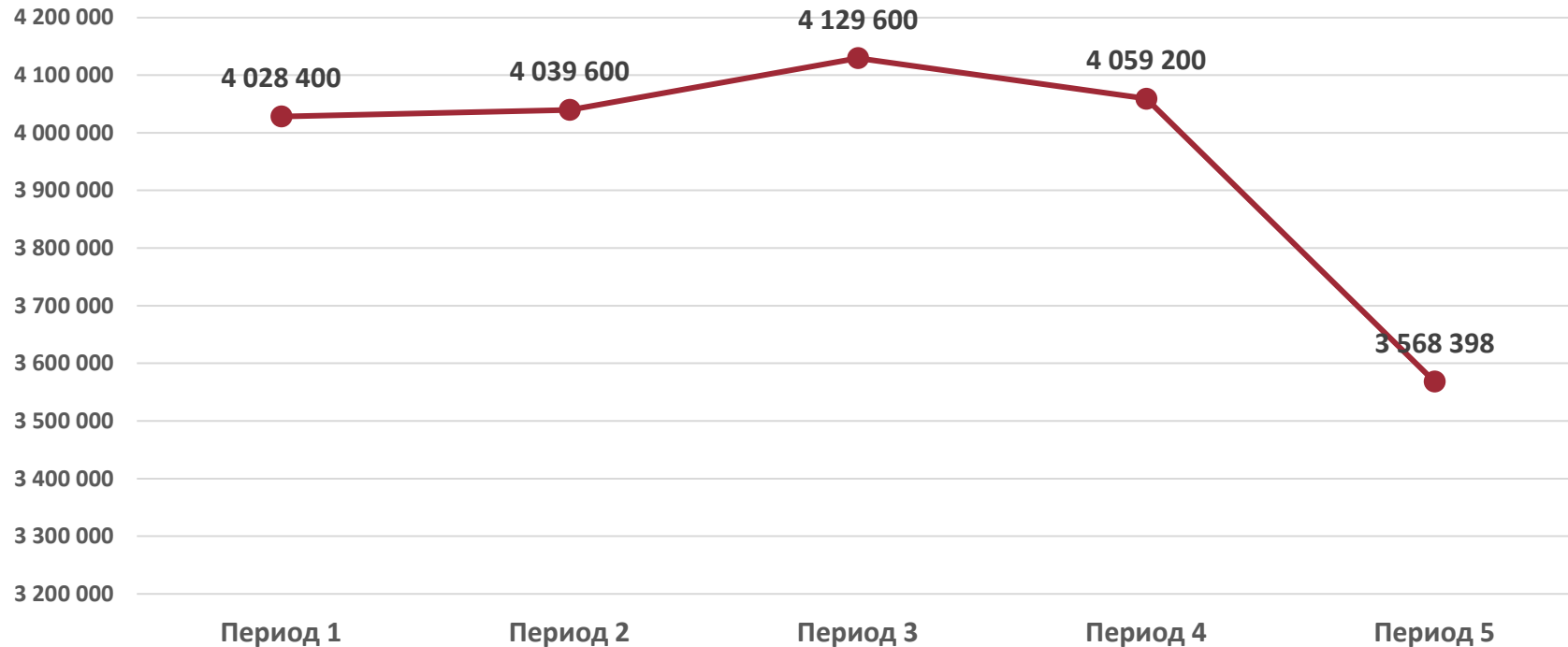
Загрузка производственных мощностей



Выручка и прибыль



Динамика инвестиционной привлекательности



Маркетинг и сбыт

- Сезонность спроса (2 и 4 кварталы повышение спроса)
- Расширение сети агентов и дистрибьютеров в последнем периоде
- Значительные вложение в развитие сайта
- Не высокие вложения в НИОКР
- Наличие небольших складских остатков



Операционная деятельность

- Загрузка сборщиков – 74,4%
- Загрузка механиков – 85,1%
- Механики работают в 2 смены
- Закуплены полуфабрикаты
- Есть малые разработки
- Закуплено сырьё по фьючерсам



НЕОБХОДИМО БРАТЬ В РАСЧЕТ СРОЧНОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ РЕШЕНИЙ

КРАТКОСРОЧНЫЕ (в след. квартале)	СРЕДНЕСРОЧНЫЕ (через квартал)	ДОЛГОСРОЧНЫЕ (через 1-2 квартала)
ЦЕНА	СБОРЩИКИ	
ПРОИЗВОДСТВО	АГЕНТЫ И ДИСТРИБ.	
СБОРКА	ТЕХ. ОБСЛУЖИВАНИЕ	
ПРЯМАЯ РЕКЛАМА	УПР. БЮДЖЕТ	
ПРЕМИАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	СТАНКИ	
	ПОДРЯД	
СЫРЬЕ		
РАЗВИТИЕ САЙТА		
НИОКР		
ИМИДЖ		