

Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

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

ОТБОРОЧНЫЙ РАУНД
ВТОРОГО ПОТОКА

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:



Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

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



Global
Management
Challenge
RUSSIA

- 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



Министерство
экономического
развития РФ



мойбизнес
национальный проект по поддержке
налого и среднего бизнеса



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ



EFMD
GLOBAL
EOCSS
CERTIFIED

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



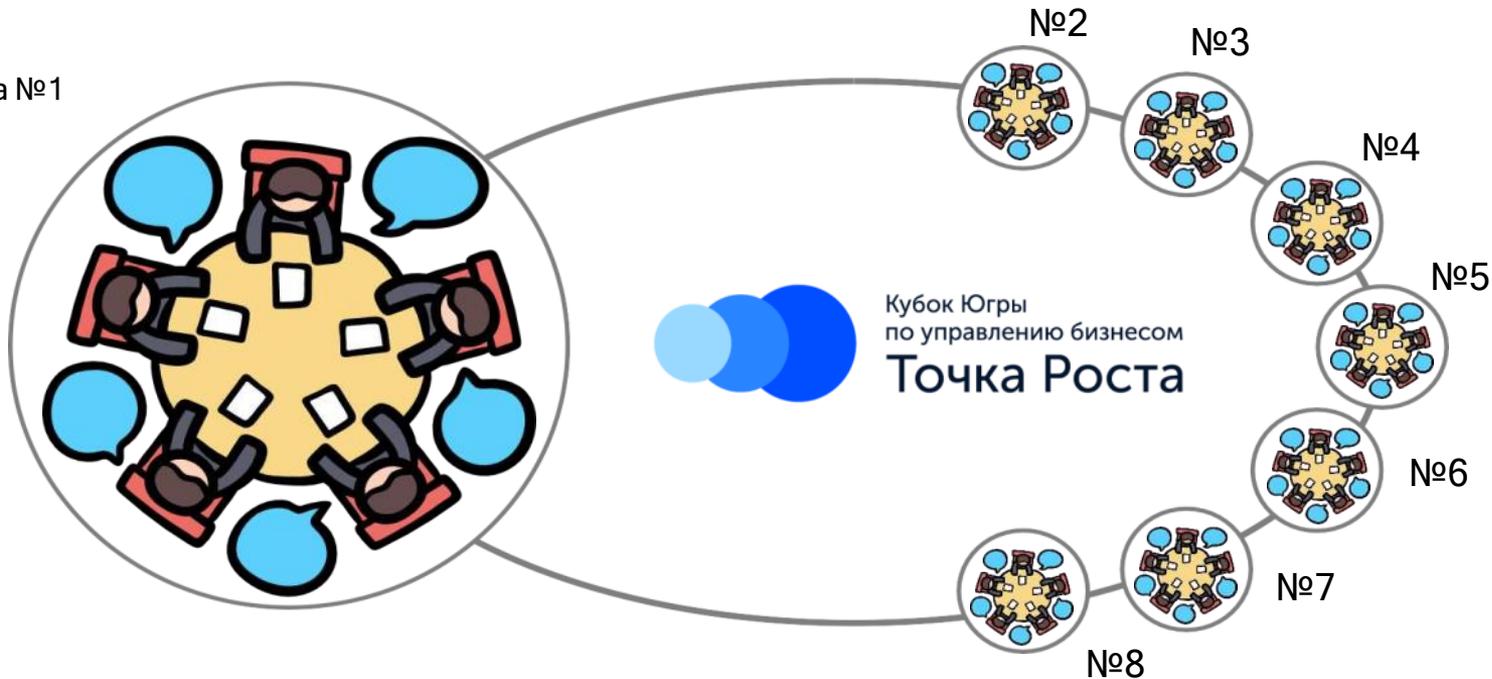
Конкурентное ценообразование



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 демонстрационного 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

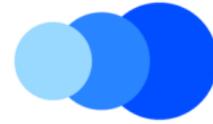
Решение за 1 кв. 2014 **Лига 1** **Группа 3** **Компания 4**

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



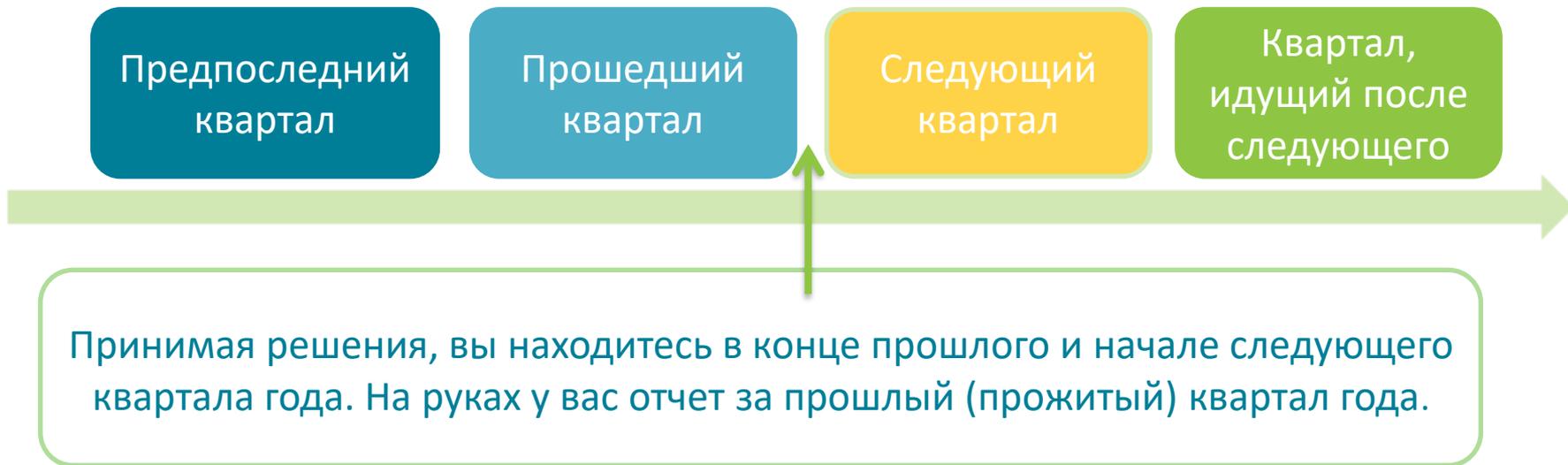
Календарь отборочного раунда второго потока 15 сезона «Точки Роста»:

- **Стартовое задание, история компании - 24 марта 2023 года (смотри раздел «[Новости](#)»)**
- Дедлайн тренировочного периода: до 16:00 MSK 31 марта 2023 года
- Дедлайн первого периода: до 16:00 MSK 04 апреля 2023 года
- Дедлайн второго периода: до 16:00 MSK 11 апреля 2023 года
- Дедлайн третьего периода: до 16:00 MSK 18 апреля 2023 года
- Дедлайн четвертого периода: до 16:00 MSK 21 апреля 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



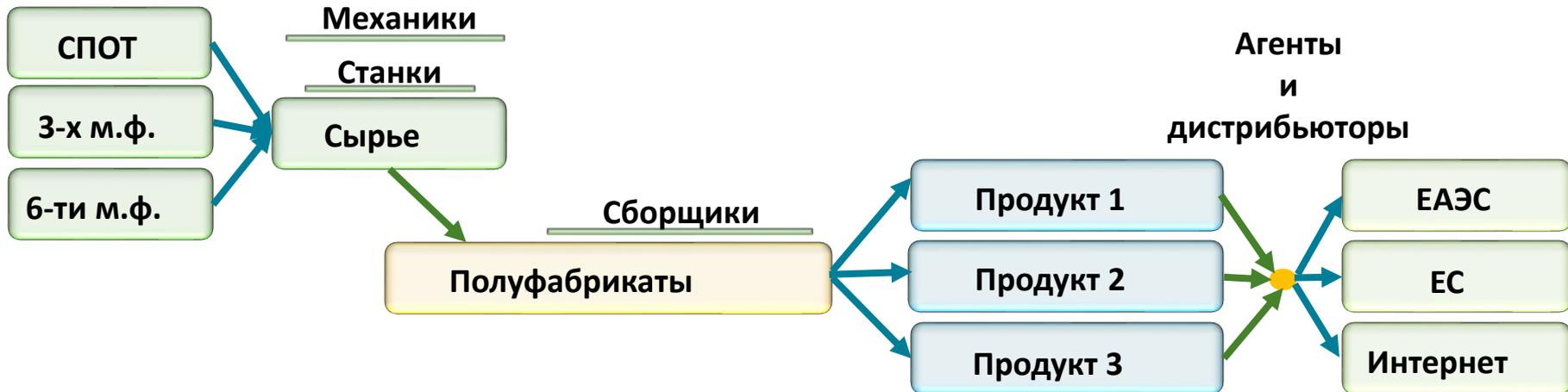
Как выглядит игровая ситуация:

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)	132,59	132,59	132,59	132,59	132,59	132,59	132,59	132,59
Рыночная стоимость (ерз.)	5303600	5303600	5303600	5303600	5303600	5303600	5303600	5303600
Дивиденды (в %)	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвест. привлекательность	5467231	5467231	5467231	5467231	5467231	5467231	5467231	5467231
Отчёт о деятельности конкурентов:								
Цены на продукцию (ерз.)								
Продукт 1: ЕАЭС	390	390	390	390	390	390	390	390
ЕС	395	395	395	395	395	395	395	395
Интернет	370	370	370	370	370	370	370	370
Продукт 2: ЕАЭС	635	635	635	635	635	635	635	635
ЕС	640	640	640	640	640	640	640	640
Интернет	555	555	555	555	555	555	555	555
Продукт 3: ЕАЭС	900	900	900	900	900	900	900	900
ЕС	905	905	905	905	905	905	905	905
Интернет	890	890	890	890	890	890	890	890
Производственный персонал	96	96	96	96	96	96	96	96
Зарплата сборщиков (ерзцент./ча	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Кол-во агентов и дистриб.	5	5	5	5	5	5	5	5

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

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЁТНОСТЬ (ерс.)	ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	БАЛАНС КОМПАНИИ	ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ	Выручка от реализации 2752907	Внеоборотные активы:	Операционная деятельность:
Реклама 360000	Складские ост. на начало кв. 377216	Стоимость земли 450000	Поступления от продаж 2567946
Интернет-агент 123544	Закупленные полуфабрикаты 258200	Стоимость построек 550000	Страховые поступления 0
Интернет-провайдер 40693	Закупленное сырье 470500	Стоимость оборудования 1721799	Платежи по операц. деят-ти 2744875
Агенты и дистрибьюторы 336799	Затраты на эксплуатацию ст: 116110	Всего внеоборотных активов 2721799	Уплаченные налоги 0
Офис продаж 27747	Зарплаты механиков 284151		Ден. поток по операц. деят-ти -176929
Гарантийное обслуживание 24130	Зарплаты сборщиков 176679	Оборотные активы:	Инвестиционная деятельность:
Исследования и разработки 150000	Контроль качества 5430	Ст-ть товарных запасов 17549	Полученный процент 0
Развитие веб-сайта 40000	Аренда транспорта 85900	Ст-ть запасов полуфабр. 258200	Активов продано 586749
Отдел персонала 88500	Складские ост. на конец кв. 735902	Стоимость запасов сырья 460153	Активов куплено 100000
Техобслуживание оборудов. 23800	Затраты на пр-во и реал. пр. 1038284	Дебиторская задолженность 1576180	Ден. поток по инвест. деят-ти 486749
Складирование и закупка 7860	Валовая прибыль/убыток 1714623	Денежные ср-ва и их экв-ты 757002	
Расходы на маркет.исслед. 7500	Накладные расходы 1563037	Итого оборотные активы 3069084	
Кредитный контроль 5136	Страховые поступления 0	Итого активы 5790883	Финансовая деятельность:
Страховая премия 12704	Амортизация 44148	Обязательства:	Акции выпущено 0
Управленческий бюджет 115000	Операц. прибыль/убыток 107438	Задолженность по налогам 139823	Акции выкуплено 0
Прочие издержки 199624	Полученный процент 0	Кредиторская задолженность 906040	Дивиденды 0
Итого накладные расходы 1563037	Уплаченный процент 0	Банковский овердрафт 0	Доп. срочные кредиты 0
Налогообл. прибыль/убыток (накопл.):	Прибыль/убыток до налогообл. 107438	Краткосрочные обязательства 1045863	Уплаченный процент 0
Прибыль до налогообложения 107438	Налоги начисленные 139823	Срочные кредиты 0	Ден. поток по фин. деят-ти 0
Налогообл. приб. в прош. кв. 358641	Прибыль за отчётный период -32385		
Налогооблагаемая прибыль 466079	Прибыль на акцию (ерсцент) -0,81	Чистые активы 4745020	Чистый денежный поток 309820
	Дивиденды 0	Собственный капитал:	Нал. ср-ва в позапрош. кв. 447182
Иски к страховой компании 0	Перенесено в нераспр.приб. -32385	Акционерный капитал 4000000	Наличные средства 757002
Безусловная франшиза 7259	Нераспр. приб. в предпосл.кв. 777405	Счёт премий на акции 0	(включая срочный депозит - 0)
	Нераспределенная прибыль 745020	Нераспределенная прибыль 745020	Лимит овердрафта на след.кв. 1241000
		Итого капитал 4745020	Кредитоспособность 1411000

3) Сколько у нас было заказов и сколько смогли продать

3 лист управленческого отчета

Использование материальных ресурсов		Человеческие ресурсы:			Движение товара:			
Пространство:	Кв. м.	Движение персонала:	Сборщики	Механики	Количество продукции:	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
Земля в собственности	9000	На начало прош. квартала	26	76	Запланировано	2829	1557	849
Инфраструктурные объекты	1800	рекрутировано	0	0	Произведено	2932	1616	882
Располагаемая площадь	6100	Обучено	9		Брак	103	59	33
Размер цеха в след. квартале	1100	Уволено	0	6	Потеряно/уничтожено	0	0	0
Инфраструктура цеха	275	Увол. по собств. желанию	0	10				
Изготовление деталей	200	Доступно на нач. след. кв.	35	60				
Сборка	350				Отгружено:			
Складирование	163				Агентам в ЕАЭС	754	424	283
Свободная площадь (+/-):	112				Дистрибьюторам ЕС	943	472	283
					Интернет-агенту	1132	661	283
Станки:	Количество	Сборщики:	Часы		Заказы из:			
Выведено из эксплуатации	3	Доступно часов работы в прош. кв	14976		ЕАЭС	822	408	249
Использовалось в прош. квартале	8	Общее время отсутствия/болезни	136		ЕС	950	476	273
Куплено и установлено	0	Фактически отработано часов	14840		Интернет	1093	681	294
Доступно для след. квартала	8							
		Уведомл. о забастовках в след. кв-ле	0		Продано в:			
					ЕАЭС	754	408	249
Доступных часов работы в прош. кв.	8544				ЕС	943	472	273
Часов простоя станков	41				Интернет	1093	661	283
Отработано часов в прош. кв.	7195	Движение агентов:	ЕАЭС	ЕС	Интернет			
Часы запланированного техосмотра	239	Доступные в прош. кв.	2	3	1			
Средняя эффективность станка %	93.3	Покинули компанию	0	0	0	Долги по поставкам:		
		Уволены в прош. кв.	0	0	0	ЕАЭС	35	0
		Наняты для след. кв.	3	2	0	ЕС	3	2
		Доступно в след. кв.	5	5	1			
						Склады:		
						ЕАЭС	0	16
						ЕС	0	10
						Интернет	39	0
Материалы:		Транспорт:	ЕАЭС	ЕС	Интернет			
Остатки сырья на начало периода	11118	Сред. километраж	1434	500	300	Обслужено по гарантии	108	61
Закуплено сырья в прош. кв.	4000	Кол-во отгрузок	6	7	8			
Закуплено автоматически	0					Новые разработки	Minor	None
Потеряно/уничтожено	0							
Использовано сырья	8810					Полуфабрикаты:		
Остатки сырья на конец прош. кв.	6308					Использовано в сборке	0	0
Будет доставлено в след. квартале:						Заказано в прош. кв.	1000	500
Купленного в прошлом квартале	4000					Остатки на конец кв.	0	0
Купленного 2 квартала назад	0					Доступно для сборки	1000	500
Будет доставлено через один квартал:	4000							
Интернет-статистика:		Углеродный след (CO2e):	Тонны					
Количество действующих портов	15	Отопление и освещение цеха	10,45					
Успешные посещения сайта	87198	Энергия для производства	30,17					
% незашедших посетителей	0	Итого первичный CO2e	40,62					
Кол-во жалоб	91							

4) Критически важные блоки управленческих решений

1 лист управленческого отчета

ПРОВЕРЬТЕ ...		Решения				Год 2013 Кв 4			
		Имидж	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3	Через квартал	Вознагр. (тыс. ерз.)	Комис. %	
Реклама (тыс. ерз.):									
	ЕАЭС	30	30	30	30	5	15	13	
	ЕС	30	30	30	30	5	15	13	
	Интернет	30	30	30	30		11	11	
Цены (ерз.):									
	ЕАЭС	390	635	900					
	ЕС	395	640	905					
	Интернет	370	555	890					
Количество произведённой и отгруженной продукции (шт.):									
	Агенты в ЕАЭС	800 *	450 *	300 *					
	Европейские дистрибьюторы	1000 *	500 *	300 *					
	Интернет-агент	1200 *	700 *	300 *					
<i>(доставлен не полностью, если пометка *)</i>									
Качество продукции:									
	Внедрить новые разработки (1;0)	1	1	1					
	Вложения в НИОКР (тыс. ерз.)	50	50	50					
	Время сборки (минуты)	115	165	325					
	Премиальные материалы (%)	0	0	0					
Аутсорсинг:									
	Заказанные полуфабрикаты (шт.)	1000	500	300					
Агенты и дистрибьюторы:									
	Агенты в ЕАЭС								
	Европейские дистрибьюторы								
	Интернет-агент								
Операционная деятельность:									
	Заказано сырья (тыс. шт.) СПОТ				4	3 мес.	4	6 мес.	4
	Время на ТО 1 станка (час)				35	Кол-во рабочих смен			2
	Кол-во Интернет-портов				15	Развитие сайта (тыс. ерз.)			40
Управление персоналом									
	Сборщики: Нанять (+) / Увол. (-)				0	Повыш. Квалификации			9
	Часовая зарплата сборщика				10,00	Тренинги (дней)			0
	Управленческий бюджет (тыс. ерз.)				115				
Финансы:									
	Эмиссия/Выкуп акций				0	Дивиденды (в %)			0
	Срочные кредиты (тыс. ерз.)				0	Срочный депозит (т. ерз.)			0
	Покупка станков (шт.)				0	Продажа станков (шт.)			3
	Расширение цеха (кв. м.)				200	Страховой план			2
Информация:									
	О долях рынка				0	О дея-ти конкурентов			1

The Global Management Challenge is a business simulation designed by Edit Systems Ltd. (www.edit515.co.uk) and organised by SDG S.A. (www.worldgmc.com)

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

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?

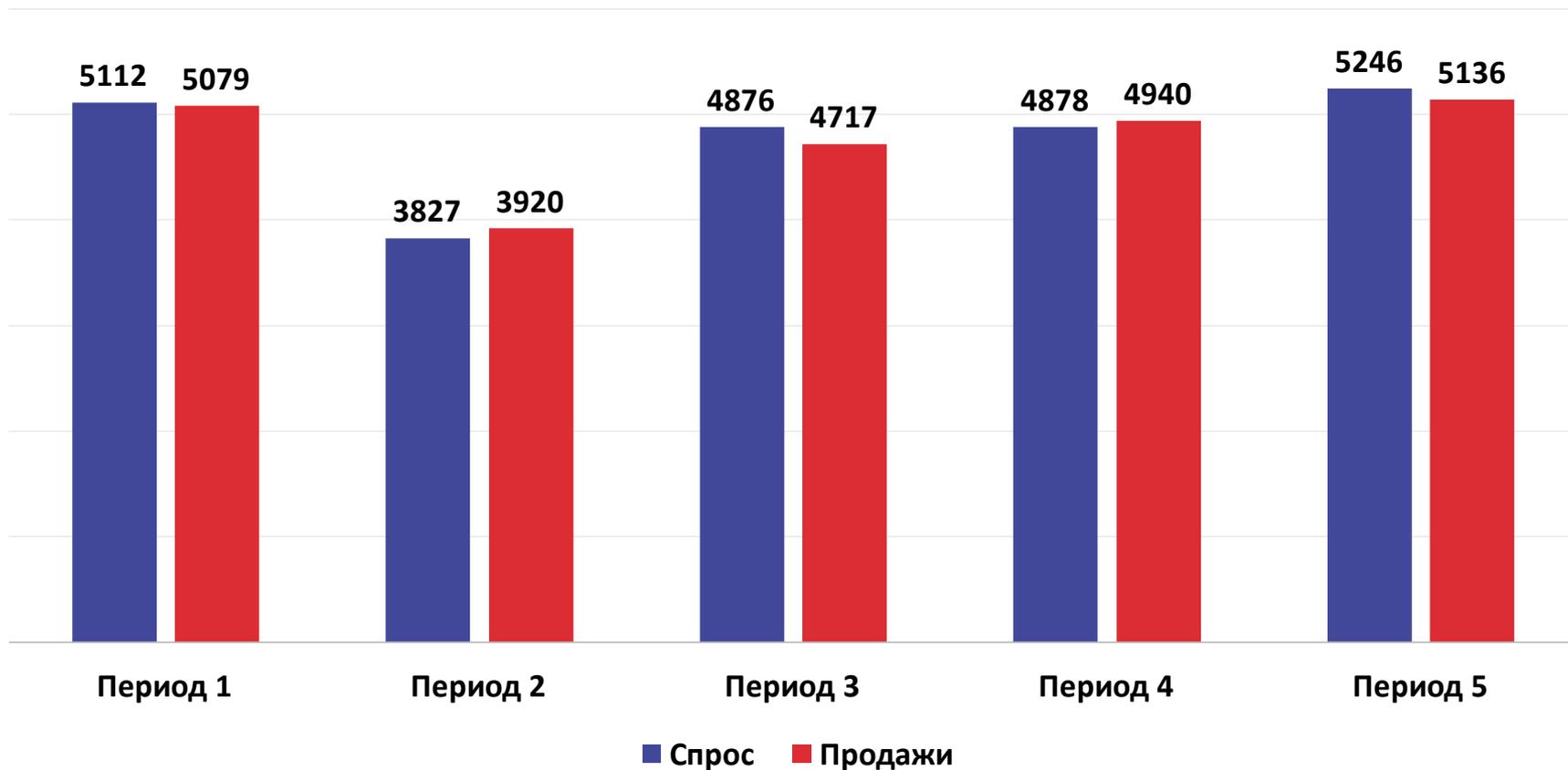
Поэтапный план анализа текущей ситуации

- 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.

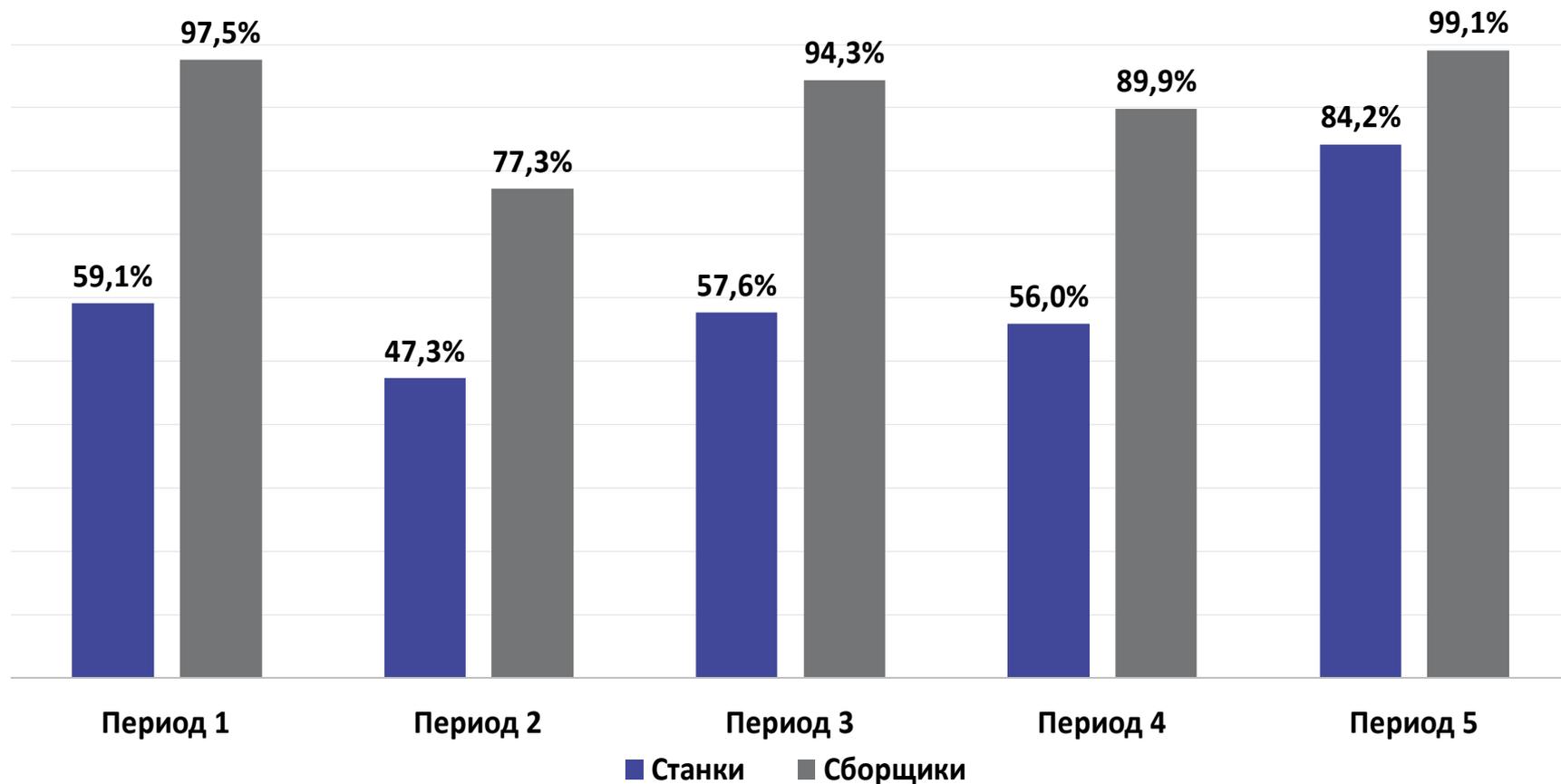
Игровой сценарий: развиваем компанию



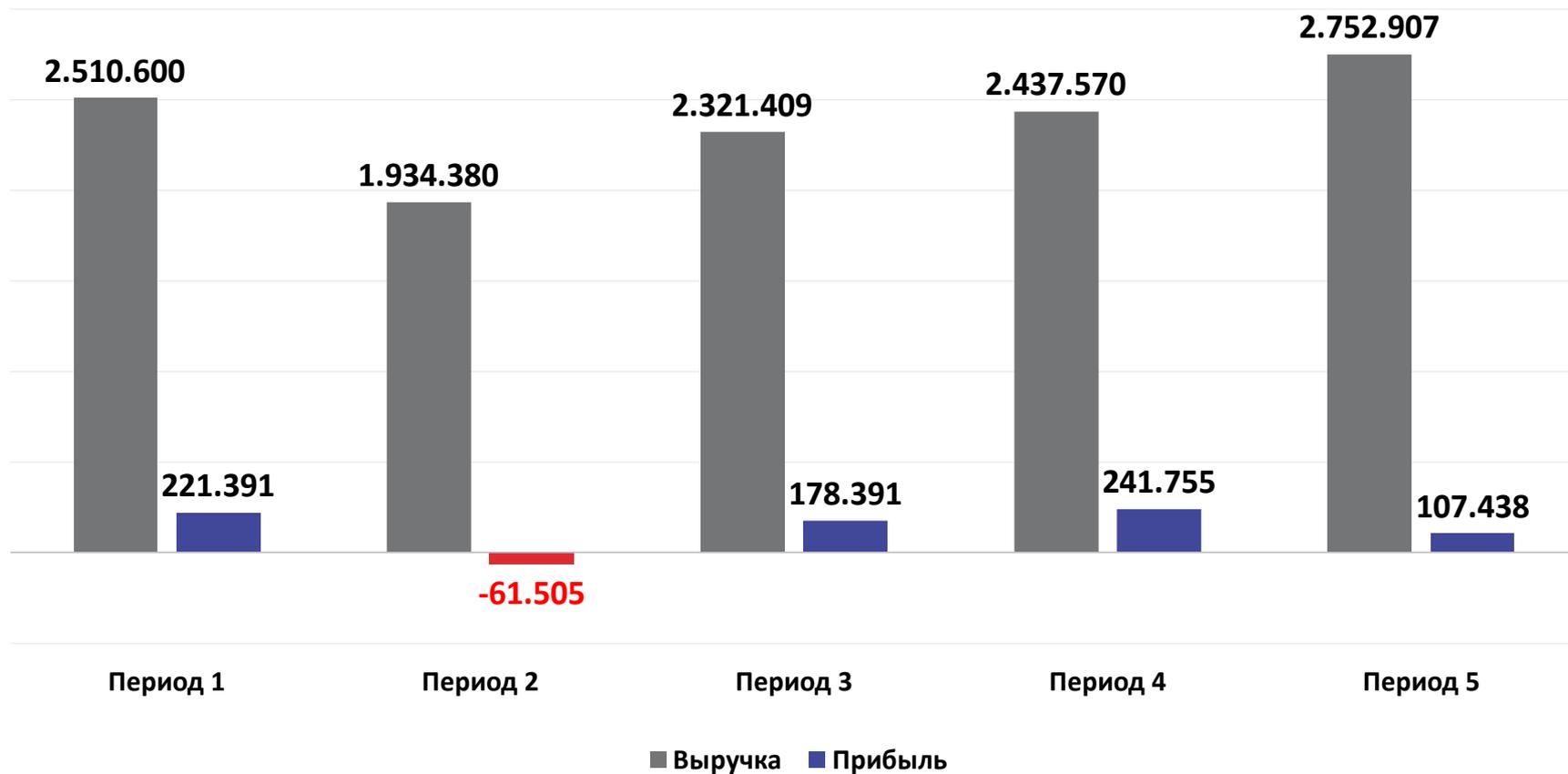
Удовлетворенность спроса



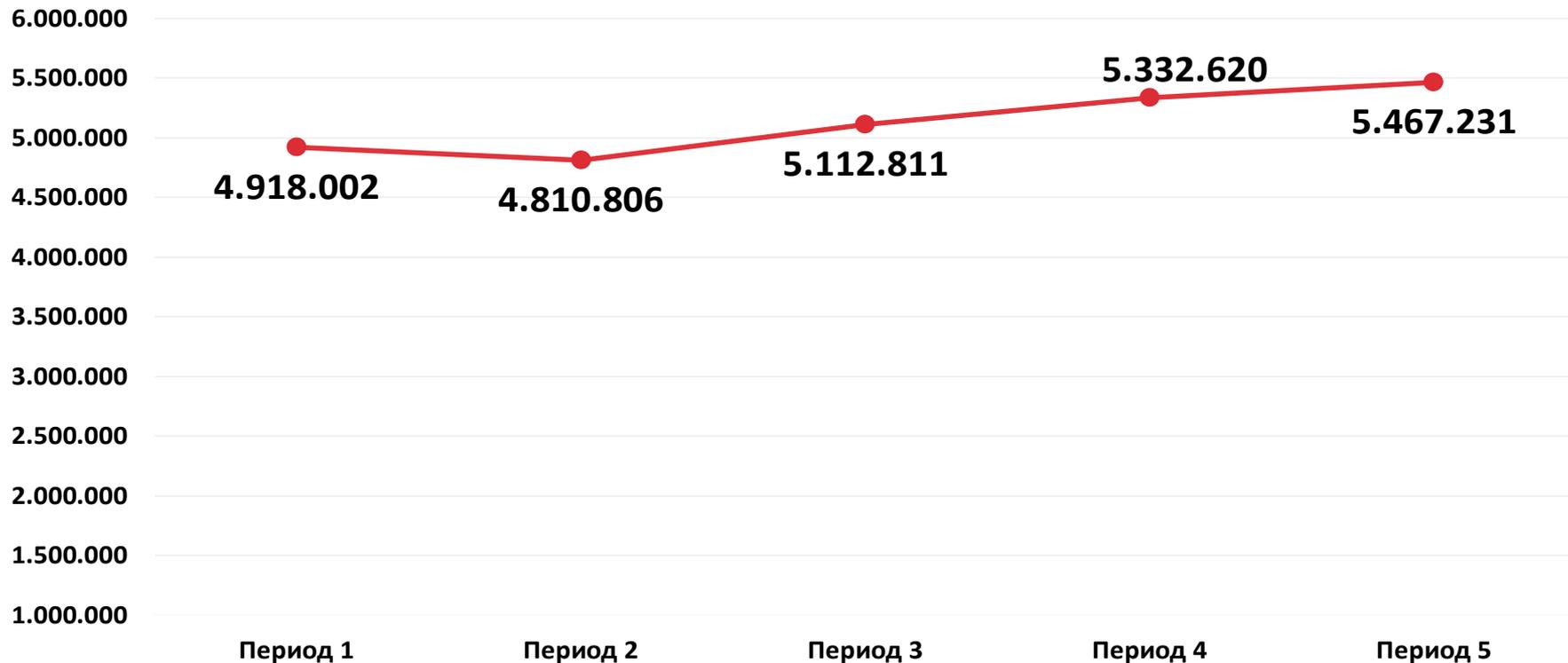
Загрузка производственных мощностей



Выручка и прибыль



Динамика инвестиционной привлекательности



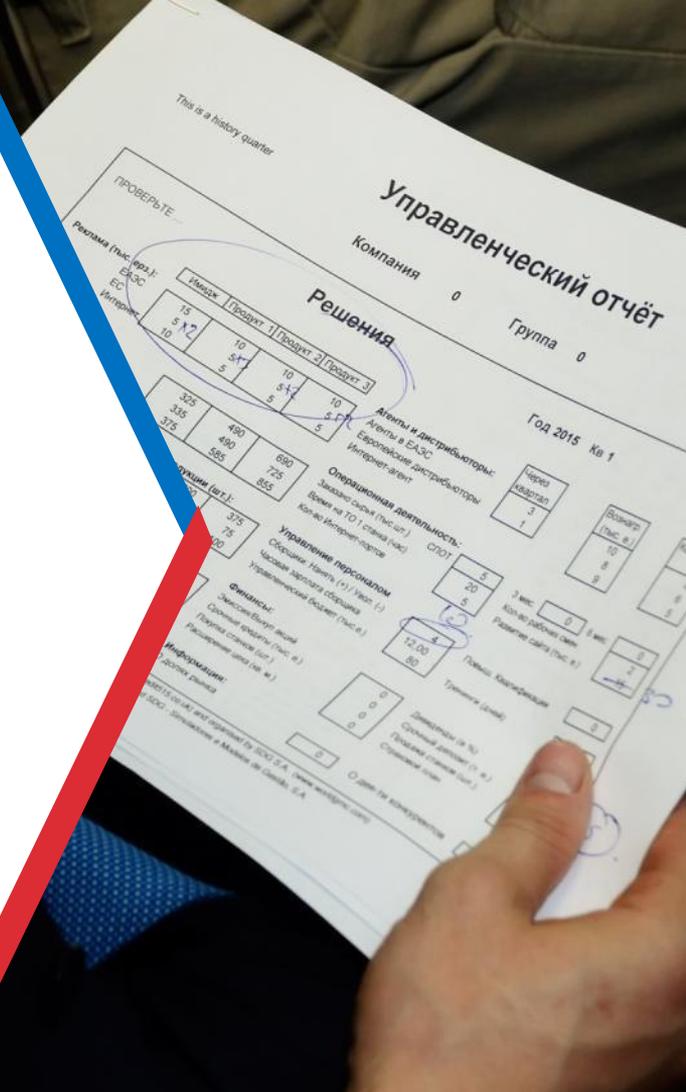
Маркетинг и сбыт

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



Операционная деятельность

- Загрузка сборщиков – 99,1%
- Загрузка механиков – 84,2 %
- Механики работают в 2 смены
- Закуплены полуфабрикаты
- Высокая эффективность станков
- 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		