

Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

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

СТАРТ ОТБОРОЧНОГО РАУНДА
I потока 16 сезона

ОРГАНИЗАТОРЫ



Правительство
Ханты-Мансийского
автономного округа
Югры



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ
АКАДЕМИЯ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



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





График полуфинального раунда:



- **История компании - 20 ноября 2023 года (смотри раздел «[Новости](#)»)**
- Дедлайн тренировочного периода: до 16:00 MSK 24 ноября 2023 года
- Дедлайн первого периода: до 16:00 MSK 28 ноября 2023 года
- Дедлайн второго периода: до 16:00 MSK 05 декабря 2023 года
- Дедлайн третьего периода: до 16:00 MSK 12 декабря 2023 года
- Дедлайн четвертого периода: до 16:00 MSK 15 декабря 2023 года

***Дедлайн тренировочного периода** – тренировочное решение/результат, т.е. согласно данному сценарию вы принимаете свои первые 75 решений на 1 квартал 2019 года, после обработки которых, 24 ноября получите свой новый управленческий отчет за 1 квартал 2019 года, анализируете его, вносите корректировки в принимаемые решения если требуется и вновь заполняете форму принятия решений на 1 квартал 2019 года, но уже до 16:00 MSK 28 ноября 2023 года. После дедлайна тренировочного периода форму принятия решений на первый период необходимо заполнить заново - это обязательно!

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА В ЮГРЕ

-  **История проекта**
15 сезонов, проводится с 2008 года.
-  **География участников**
22 муниципальных образования, вся Югра.
-  **За 15 лет проведения «Точки роста»:**
приняло участие около 10 000 менеджеров, предпринимателей, служащих, бюджетных работников, студентов и аспирантов вузов и ссузов автономного округа.
Из более чем 300+ организаций и компаний, 5 вузов и 12 ссузов Югры.
-  **Заслуги:**
Один раз входили в число победителей международного чемпионата «GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE».
Два раза чемпионы Национального этапа «GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE».
Десять раз становились призёрами Национального этапа «GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE» (6 раз – 2 место, 4 раз – 3 место).

ОРГАНИЗАТОРЫ



Правительство
Ханты-Мансийского
автономного округа -
Югры



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ
АКАДЕМИЯ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА В ЮГРЕ

История развития Кубка Югры (исполнение поручений):

- С 2012 года к участию привлечены государственные и муниципальные служащие, работники бюджетной сферы
- С 2015 года произошло увеличение числа участников финального этапа соревнования (8 студенческих и 8 профессиональных команд); привлечены к участию студенты средне специальных учебных заведений
- С 2016 года привлечение к участию смешанных команд из числа государственных и муниципальных служащих и представителей бизнес-сообщества
- В 2018 году впервые проведен пилотный образовательный проект для учащихся старших классов общеобразовательных учреждений автономного округа на упрощенной модели симулятора. Проведено 5 чемпионатов.

ОРГАНИЗАТОРЫ



Правительство
Ханты-Мансийского
автономного округа -
Югры



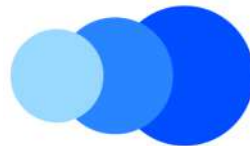
ПРЕЗИДЕНТСКАЯ
АКАДЕМИЯ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



САЛЫМ
ПЕТРОЛЕУМ
ДЕВЕЛОПМЕНТ



Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

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

УСТРОЙСТВО ОТБОРОЧНОГО РАУНДА

ОРГАНИЗАТОРЫ



Правительство
Ханты-Мансийского
автономного округа
Югры



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ
АКАДЕМИЯ



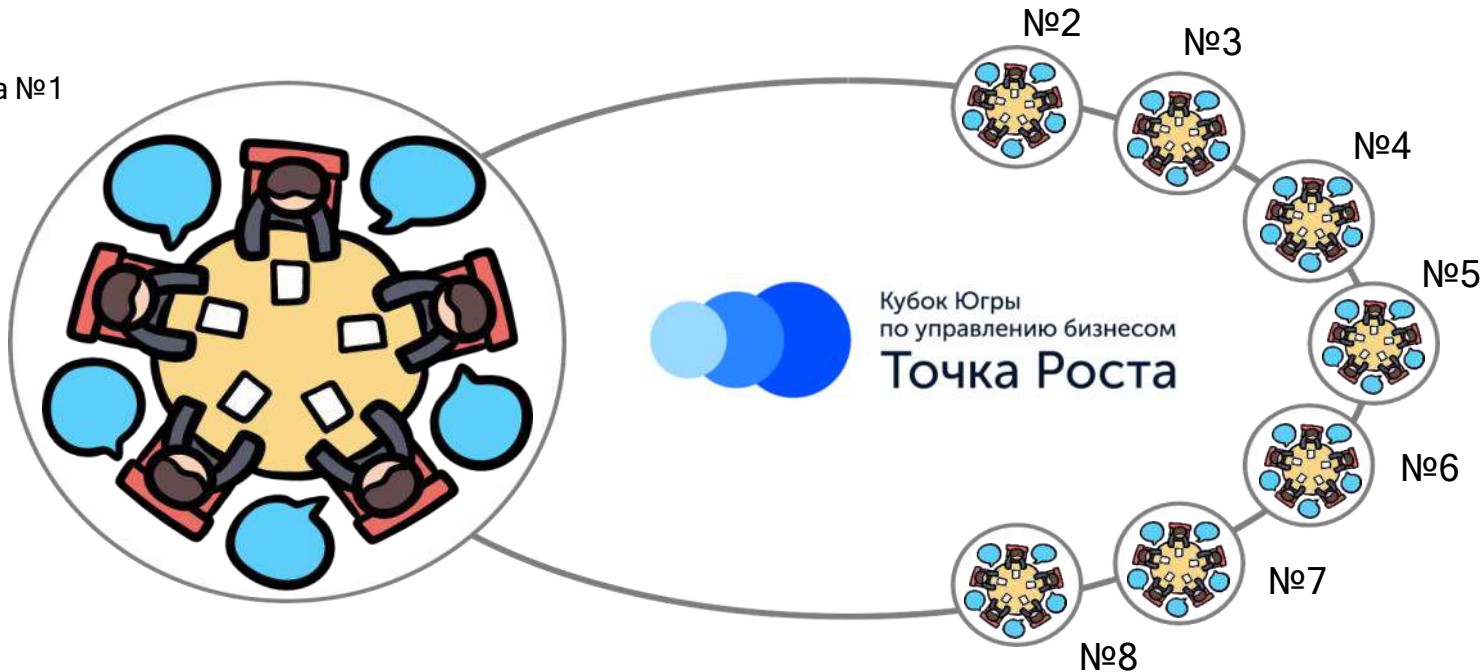
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



САЛЫМ
ПЕТРОЛЕУМ
ДЕВЕЛОПМЕНТ

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.

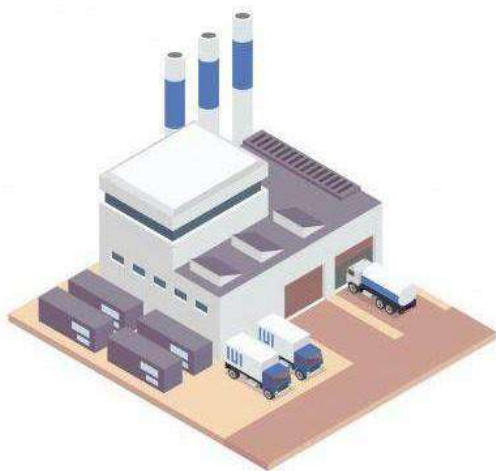
Следите за временем. Сохраняйте черновые решения чаще в течение каждого периода. В обработку поступит последнее сохраненное.

Задачи участников:

1. Провести анализ стартовой ситуации виртуальной компании – публикуется в разделе Новости на сайте проекта - globalmanager.ru/news
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 отборочного раунда принимать по 75 управленческих решений на следующий период.



Задачи участников:



- 5 игровых периода в отборочном раунде
- 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

Виртуальная компания

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"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	Агенты в ЕАЭС	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>шт.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>%</small>	
ЕС	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	Европейские	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>шт.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>%</small>	
Интернет	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	Интернет агент	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>	<small>т.ера.</small>		<small>т.р.</small>	<small>%</small>	

График полуфинального раунда:

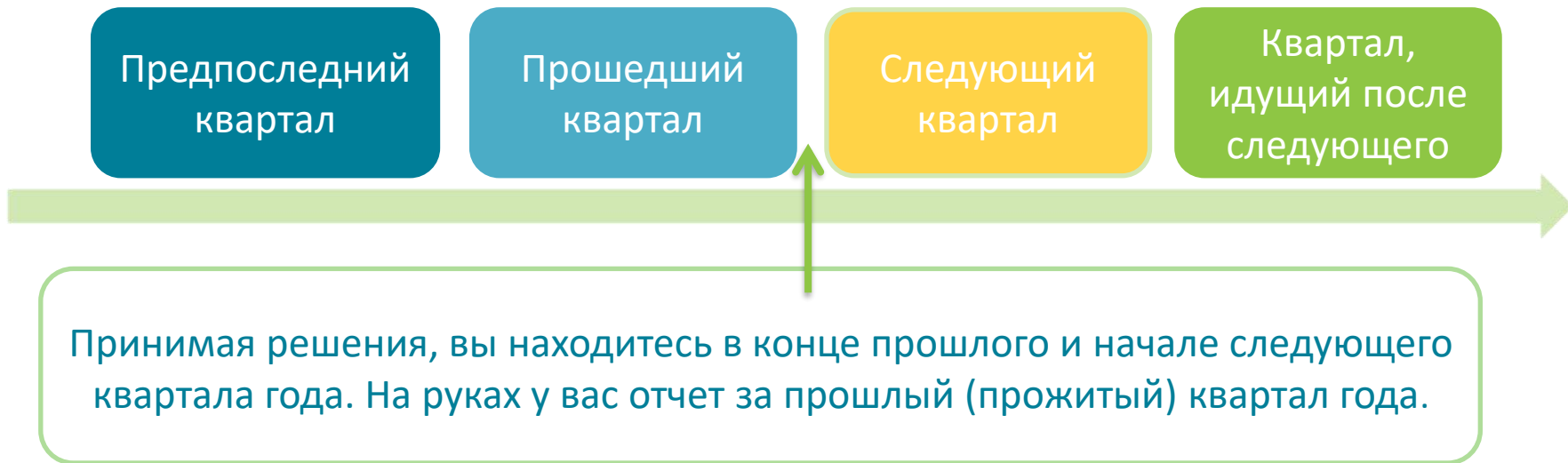


- **История компании - 20 ноября 2023 года (смотри раздел «[Новости](#)»)**
- Дедлайн тренировочного периода: до 16:00 MSK 24 ноября 2023 года
- Дедлайн первого периода: до 16:00 MSK 28 ноября 2023 года
- Дедлайн второго периода: до 16:00 MSK 05 декабря 2023 года
- Дедлайн третьего периода: до 16:00 MSK 12 декабря 2023 года
- Дедлайн четвертого периода: до 16:00 MSK 15 декабря 2023 года

***Дедлайн тренировочного периода** – тренировочное решение/результат, т.е. согласно данному сценарию вы принимаете свои первые 75 решений на 1 квартал 2019 года, после обработки которых, 24 ноября получите свой новый управленческий отчет за 1 квартал 2019 года, анализируете его, вносите корректировки в принимаемые решения если требуется и вновь заполняете форму принятия решений на 1 квартал 2019 года, но уже до 16:00 MSK 28 ноября 2023 года. После дедлайна тренировочного периода форму принятия решений на первый период необходимо заполнить заново - это обязательно!

Структура игры:

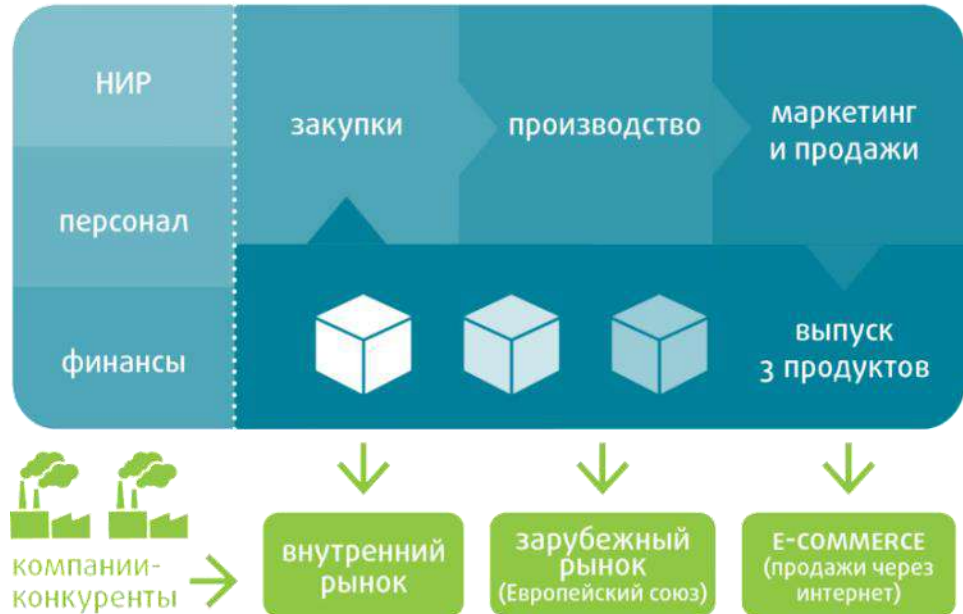
Игра разделена на кварталы года.
Каждый игровой период = один виртуальный квартал года



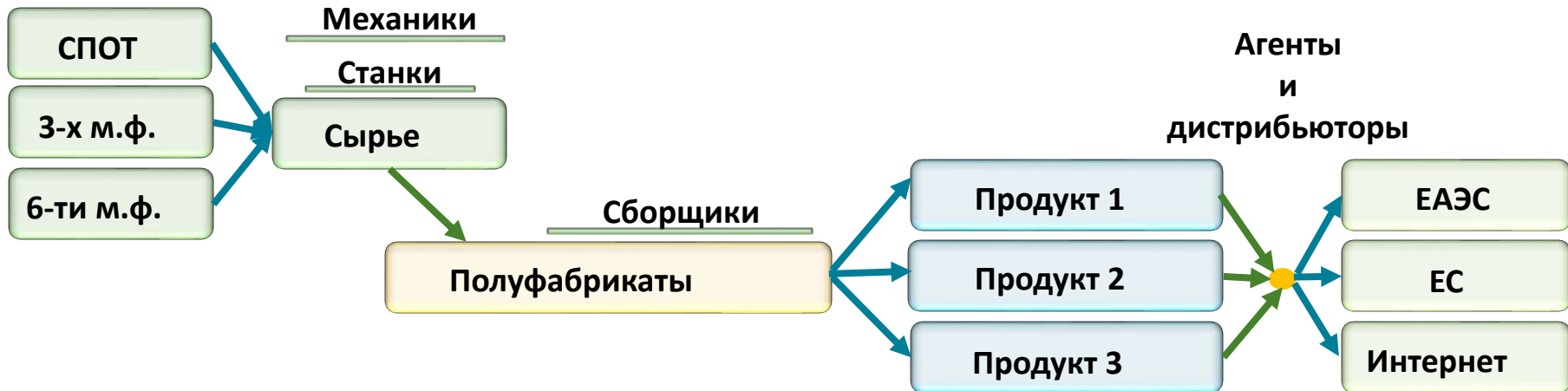
Как выглядит игровая ситуация:

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)	102,85	102,85	102,85	102,85	102,85	102,85	102,85	102,85
Рыночная стоимость (ерз.)	4525400	4525400	4525400	4525400	4525400	4525400	4525400	4525400
Дивиденды (в %)	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвест. привлекательность	4117958	4117958	4117958	4117958	4117958	4117958	4117958	4117958
Отчёт о деятельности конкурентов:								
Цены на продукцию (ерз.)								
Продукт 1: ЕАЭС	310	310	310	310	310	310	310	310
ЕС	310	310	310	310	310	310	310	310
Интернет	300	300	300	300	300	300	300	300
Продукт 2: ЕАЭС	490	490	490	490	490	490	490	490
ЕС	490	490	490	490	490	490	490	490
Интернет	470	470	470	470	470	470	470	470
Продукт 3: ЕАЭС	790	790	790	790	790	790	790	790
ЕС	790	790	790	790	790	790	790	790
Интернет	779	779	779	779	779	779	779	779
Производственный персонал	130	130	130	130	130	130	130	130
Зарплата сборщиков (ерзцент./час)	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 (грз.)	ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	БАЛАНС КОМПАНИИ	ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ	Выручка от реализации 3154503	Внеоборотные активы:	Операционная деятельность:
Реклама 230000	Складские ост. на начало кв. 212934	Стоимость земли 100000	Поступления от продаж 3003757
Интернет-агент 140645	Закупленные полуфабрикаты 187050	Стоимость построек 518000	Страховые поступления 11936
Интернет-провайдер 53893	Закупленное сырье 776294	Стоимость оборудования 2720054	Платежи по операц. деят-ти 2963744
Агенты и дистрибьюторы 345756	Затраты на эксплуатацию ст: 152900	Всего внеоборотных активов 3338054	Уплаченные налоги 0
Офис продаж 31702	Зарплаты механиков 462772		Ден. поток по операц. деят-ти 51949
Гарантийное обслуживание 26220	Зарплаты сборщиков 250559	Оборотные активы:	Инвестиционная деятельность:
Исследования и разработки 90000	Контроль качества 7730	Ст-ть товарных запасов 102306	Полученный процент 0
Развитие веб-сайта 30000	Аренда транспорта 89600	Ст-ть запасов полуфабр. 187050	Активов продано 0
Отдел персонала 19000	Складские ост. на конец кв. 343883	Стоимость запасов сырья 54527	Активов куплено 0
Техобслуживание оборудов. 23375	Затраты на пр-во и реал. пр. 1795956	Дебиторская задолженность 1628711	Ден. поток по инвест. деят-ти 0
Складирование и закупка 9890	Валовая прибыль/убыток 1358547	Денежные ср-ва и их экв-ты 0	
Расходы на маркетинг.исслед. 12500	Накладные расходы 1155940	Итого оборотные активы 1972594	
Кредитный контроль 7484	Страховые поступления 11936	Итого активы 5310648	Финансовая деятельность:
Страховая премия 12672	Амортизация 69745	Обязательства:	Акции выпущено 405920
Управленческий бюджет 100000	Операц. прибыль/убыток 144798	Задолженность по налогам 0	Акции выкуплено 0
Прочие издержки 22803	Полученный процент 0	Кредиторская задолженность 895757	Дивиденды 0
Итого накладные расходы 1155940	Уплаченный процент 919	Банковский овердрафт 41503	Доп. срочные кредиты 0
Налогообл. прибыль/убыток (накопл.):	Прибыль/убыток до налогообл. 143879	Краткосрочные обязательства 937260	Уплаченный процент 919
Прибыль до налогообложения 143879	Налоги начисленные 0	Срочные кредиты 0	Ден. поток по фин. деят-ти 405001
Налогообл. приб. в прош. кв. -176411	Прибыль за отчётный период 143879		
Налогооблагаемая прибыль -32532	Прибыль на акцию (копеек) 3,27	Чистые активы 4373388	Чистый денежный поток 456950
	Дивиденды 0	Собственный капитал:	Нал. ср-ва в позапрош. кв. -498453
Иски к страховой компании 19177	Перенесено в нераспр.приб. 143879	Акционерный капитал 4400000	Наличные средства -41503
Безусловная франшиза 7241	Нераспр. приб. в предпосл.кв. -176411	Счёт премий на акции 5920	(включая срочный депозит - 0)
	Нераспределенная прибыль -32532	Нераспределенная прибыль -32532	Лимит овердрафта на след.кв. 1051000
		Итого капитал 4373388	Кредитоспособность 1212000

3) Сколько у нас было заказов и сколько смогли продать

3 лист управленческого отчета

Использование материальных ресурсов	
Пространство:	Кв. м.
Земля в собственности	2000
Инф раструрктурные объекты	400
Располагаемая площадь	564
Размер цеха в след. квартале	1036
Инф раструрктура цеха	259
Изготовление деталей	275
Сборка	420
Складирование	80
Свободная площадь (+/-):	2
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	173
Отработано часов в прош. кв.	10240
Часы запланированного техосмотра	102
Средняя эффективность станка %	89.4
Материалы:	
Остатки сырья на начало периода	1051
Закуплено сырья в прош. кв.	11579
Закуплено автоматически	0
Потеряно/уничтожено	0
Использовано сырья	11619
Остатки сырья на конец прош. кв.	1011
Будет доставлено в след. квартале:	
Купленного в прошлом квартале	0
Купленного 2 квартала назад	0
Будет доставлено через один квартал:	0
Интернет-статистика:	
Количество действующих портов	20
Успешные посещения сайта	64133
% незашедших посетителей	0
Кол-во жалоб	124

Человеческие ресурсы:		
Движение персонала:	Сборщики	Механики
На начало прош. квартала	42	69
рекрутировано	0	19
Обучено	0	0
Уволено	0	0
Увол. по собств. желанию	0	12
Доступно на нач. след. кв.	42	76
Сборщики:	Часы	
Доступно часов работы в прош. кв.	24192	
Общее время отсутствия/болезни	405	
Фактически отработано часов	19800	
	Недели	
Уведомл. о забастовках в след. кв-ле	0	

Движение агентов:	ЕАЭС	ЕС	Интернет
Доступные в прош. кв.	5	5	1
Покинули компанию	0	0	0
Уволены в прошл. кв.	0	0	0
Нанятые для след. кв.	0	0	0
Доступно в след. кв.	5	5	1

Транспорт:	ЕАЭС	ЕС	Интернет
Сред. километраж	1339	500	300
Кол-во отгрузок	11	6	8

Углеродный след (CO2e):	Тонны
Отопление и освещение цеха	9,84
Энергия для производства	42,24
Итого первичный CO2e	52,09

Движение товара:	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
Количество продукции:			
Запланировано	4551	1946	880
Произведено	4751	2069	910
Брак	151	69	30
Потеряно/уничтожено	49 !	54 !	0
Отгружено:			
Агентам в ЕАЭС	1978	875	380
Дистрибьюторам ЕС	1088	486	200
Интернет-агенту	1485	585	300
Заказы из:			
ЕАЭС	1708	871	386
ЕС	929	481	204
Интернет	1708	873	387
Продано в:			
ЕАЭС	1708	871	386
Европе	929	481	200
Интернет	1708	814	387
Долги по поставкам:			
ЕАЭС	0	0	0
ЕС	0	0	6
Склады:			
ЕАЭС	301	17	43
ЕС	218	29	0
Интернет	27	0	2
Обслужено по гарантии	142	68	30
Новые разработки	Minor	Minor	Minor
Полуфабрикаты:			
Использовано в обороте	0	0	0
Заказано в прошл. кв.	600	300	150
Остатки на конец кв.	0	0	0
Доступно для сборки	600	300	150

4) Критически важные блоки управленческих решений

1 лист управленческого отчета

ПРОВЕРЬТЕ ...		Решения				Год 2018 Кв 4			
Реклама (тыс. ерз.):		Имидж	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3	Через квартал	Вознагр. (тыс. ерз.)	Комис. %	
	ЕАЭС	25	25	20	15	5	10	13	
	ЕС	25	20	15	10	5	10	12	
	Интернет	25	20	15	15		21	10	
Агенты и дистрибьюторы:									
Агенты в ЕАЭС									
Европейские дистрибьюторы									
Интернет-агент									
Цены (ерз.):						Операционная деятельность:			
ЕАЭС		310	490	790	Заказано сырья (тыс.шт.) СПОТ	11	3 мес. 0	6 мес. 0	
ЕС		310	490	790	Время на ТО 1 станка (час)	25	Кол-во рабочих смен	2	
Интернет		300	470	779	Кол-во Интернет-портов	20	Развитие сайта (тыс. ерз.)	30	
Количество произведённой и отгруженной продукции (шт.):						Управление персоналом			
Агенты в ЕАЭС		2000 *	900 *	380	Сборщики: Нанять (+) / Увол. (-)	0	Повыш. Квалификации	0	
Европейские дистрибьюторы		1100 *	500 *	200	Часовая зарплата сборщика	12,00	Тренинги (дней)	0	
Интернет-агент		1500 *	600 *	300	Управленческий бюджет (тыс.ерз)	100			
<i>(доставлен не полностью, если пометка *)</i>						Финансы:			
Качество продукции:						Эмиссия/Выкуп акций	400	Дивиденды (в %)	0
Внедрить новые разработки (1;0)		0	0	0	Срочные кредиты (тыс. ерз.)	0	Срочный депозит (т. ерз.)	-450	
Вложения в НИОКР (тыс.ерз.)		30	30	30	Покупка станков (шт.)	0	Продажа станков (шт.)	0	
Время сборки (минуты)		115	165	330	Расширение цеха (кв. м.)	0	Страховой план	2	
Премиальные материалы (%)		5	5	5	Информация:				
Аутсорсинг:						О долях рынка	1	О дея-ти конкурентов	1
Заказанные полуфабрикаты (шт.)		600	300	150					

Поэтапный план анализа текущей ситуации

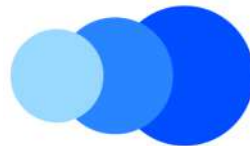
- Определите финансовое положение Вашего предприятия. Есть ли у Вас в распоряжении свободные денежные средства для дальнейшего расширения (покупка оборудования, наем дополнительного персонала)?
- Оцените загрузку производственных мощностей и время работы квалифицированного персонала (сборщиков). Эффективно 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?



Пример работы с цифровой платформой GMC и управленческой отчетностью

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.



Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

Чемпионат по стратегии и управлению бизнесом

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

КУБОК ЮГРЫ «ТОЧКА РОСТА»

СТАРТОВЫЕ УСЛОВИЯ
на отборочный раунд I потока 16 сезона

ОРГАНИЗАТОРЫ



Правительство
Ханты-Мансийского
автономного округа
Югры



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ
АКАДЕМИЯ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



САЛЫМ
ПЕТРОЛЕУМ
ДЕВЕЛОПМЕНТ

ИГРОВОЙ СЦЕНАРИЙ: ПОИСК ТОЧЕК РОСТА



OPEN

Чистые активы
компании:
4 373 388 ерз.

Отсутствие
финансовых
резервов
- 41 503 ерз.
(овердрафт)

Бизнес приносит
прибыль
143 879 ерз.

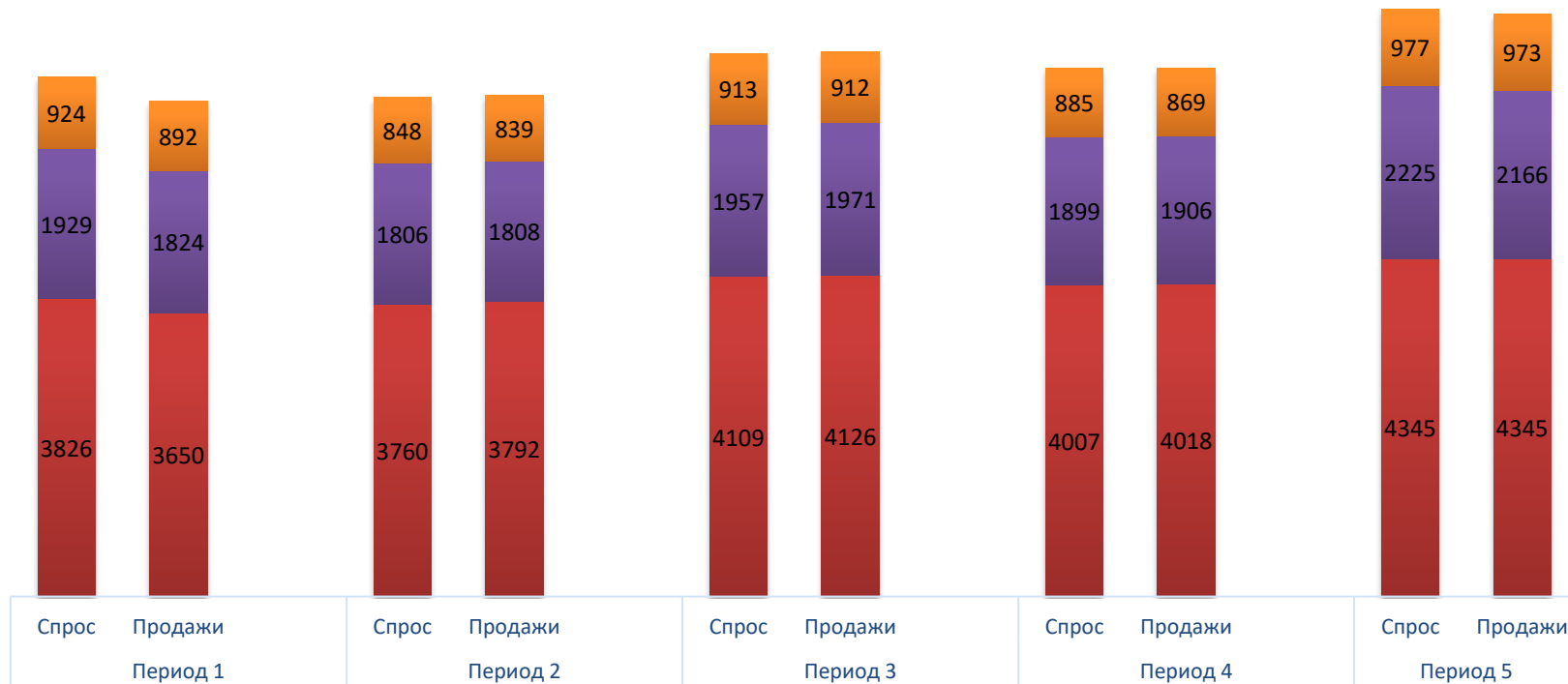
Экономическая
неопределенность
на рынке

В собственности
земельный
участок
2 000 м²

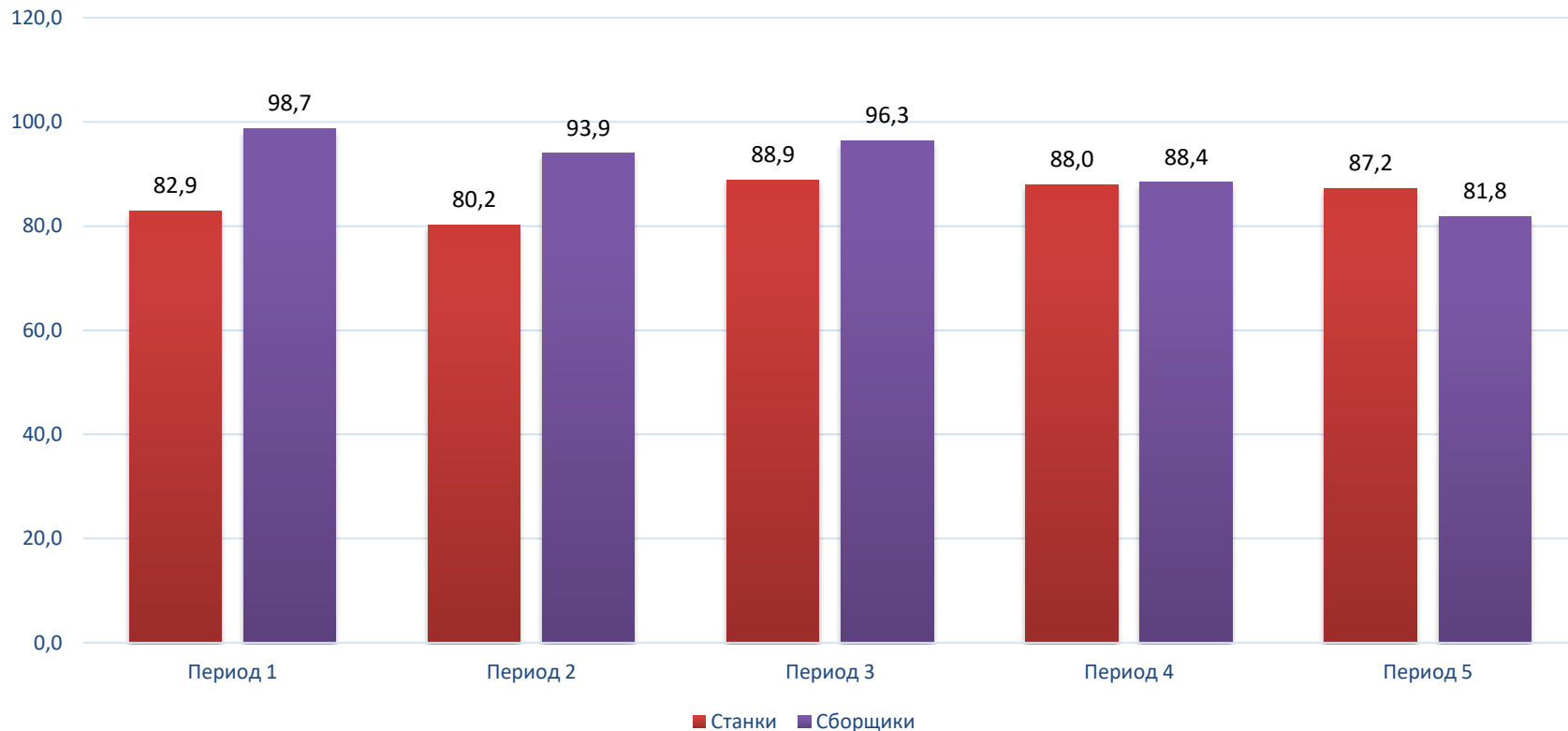
В распоряжении
11 станков
и 130 рабочих

Удовлетворенность спроса

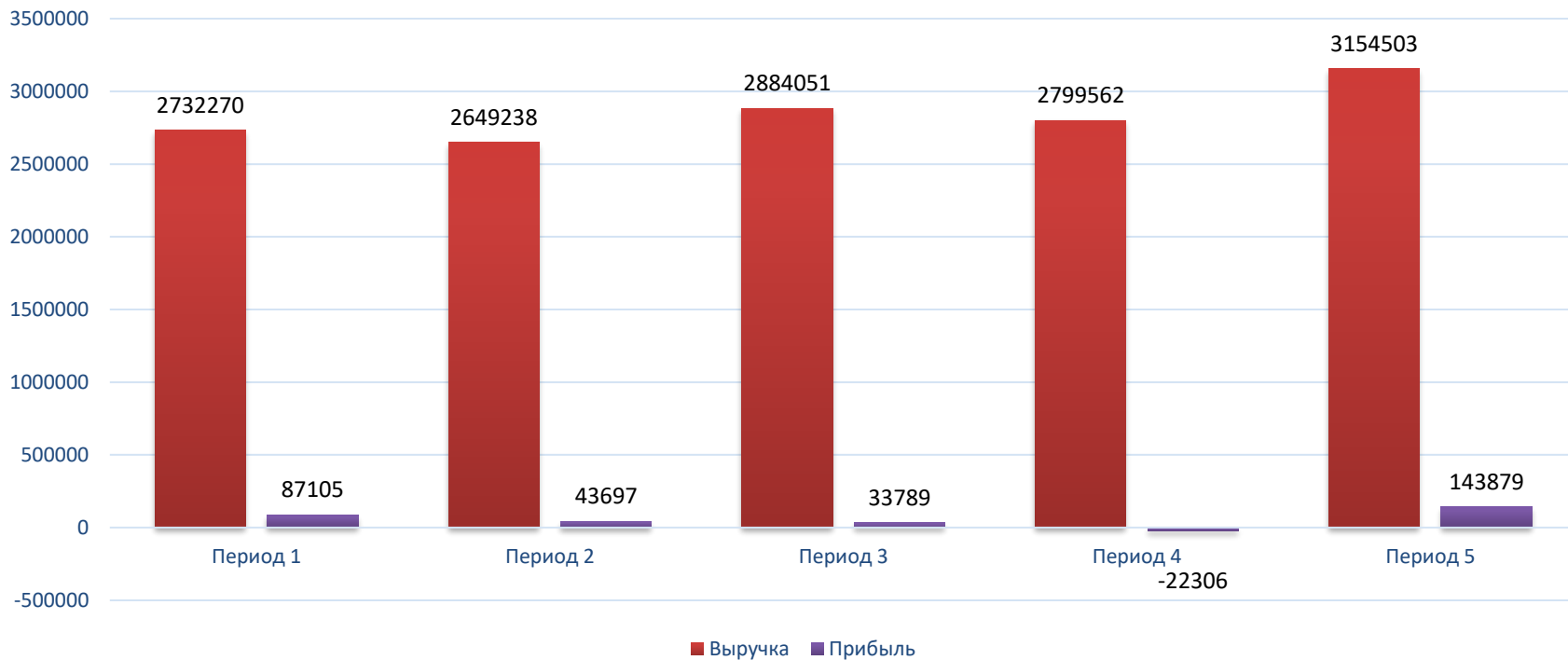
■ Продукт 1 ■ Продукт 2 ■ Продукт 3



Динамика загрузки производственных возможностей



Динамика выручки и прибыли



Динамика инвестиционной привлекательности



Маркетинг и сбыт

- Сезонность спроса (2 и 4 кв. повышение спроса)
- Низкие рекламные вложения
- Отложенные большие разработки по 1 и 2 продукту
- Значительные складские остатки по 1 продукту
- Процент незашедших посетителей на сайте – 0%
- Высокий рейтинг развития веб-сайта



Операционная деятельность

- Загрузка сборщиков – 81,8 % (5,7 дня в неделю);
- Загрузка механиков – 87% (6 дня в неделю);
- Механики работают в 2 смены;
- Доступных станков – 11
- Качество продукции на низком уровне;
- Высокая эффективность станков;



Финансы

- Повышение выручки в прошлом квартале;
- Снижение чистых активов;
- Повышение инвестиционной привлекательности;
- Прибыль за прошедший квартал: 143 879 ерз.
- Отсутствие денежных средства: - 41 503 ерз.
- Компания провела эмиссию акций – 10%



График полуфинального раунда:



- **История компании - 20 ноября 2023 года (смотри раздел «[Новости](#)»)**
- Дедлайн тренировочного периода: до 16:00 MSK 24 ноября 2023 года
- Дедлайн первого периода: до 16:00 MSK 28 ноября 2023 года
- Дедлайн второго периода: до 16:00 MSK 05 декабря 2023 года
- Дедлайн третьего периода: до 16:00 MSK 12 декабря 2023 года
- Дедлайн четвертого периода: до 16:00 MSK 15 декабря 2023 года

***Дедлайн тренировочного периода** – тренировочное решение/результат, т.е. согласно данному сценарию вы принимаете свои первые 75 решений на 1 квартал 2019 года, после обработки которых, 24 ноября получите свой новый управленческий отчет за 1 квартал 2019 года, анализируете его, вносите корректировки в принимаемые решения если требуется и вновь заполняете форму принятия решений на 1 квартал 2019 года, но уже до 16:00 MSK 28 ноября 2023 года. После дедлайна тренировочного периода форму принятия решений на первый период необходимо заполнить заново - это обязательно!



Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

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