

Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

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

Отборочный раунд

ОРГАНИЗАТОРЫ



Правительство
Ханты-Мансийского
автономного округа -
Югры



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



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



**САЛЫМ
ПЕТРОЛЕУМ**



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

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



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

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**.



EFMD
GLOBAL
NETWORK
EOCSS
CERTIFIED

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 ХАНТЫ-МАНСИЙСКЕ 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 мае 2022 года в Ханты-Мансийске.**

Победитель национального финала в Ханты-Мансийске станет участником мировых соревнований, которые в этот раз пройдут **в июне 2022 года в Сантьяго-де-Компостела, Испания**



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



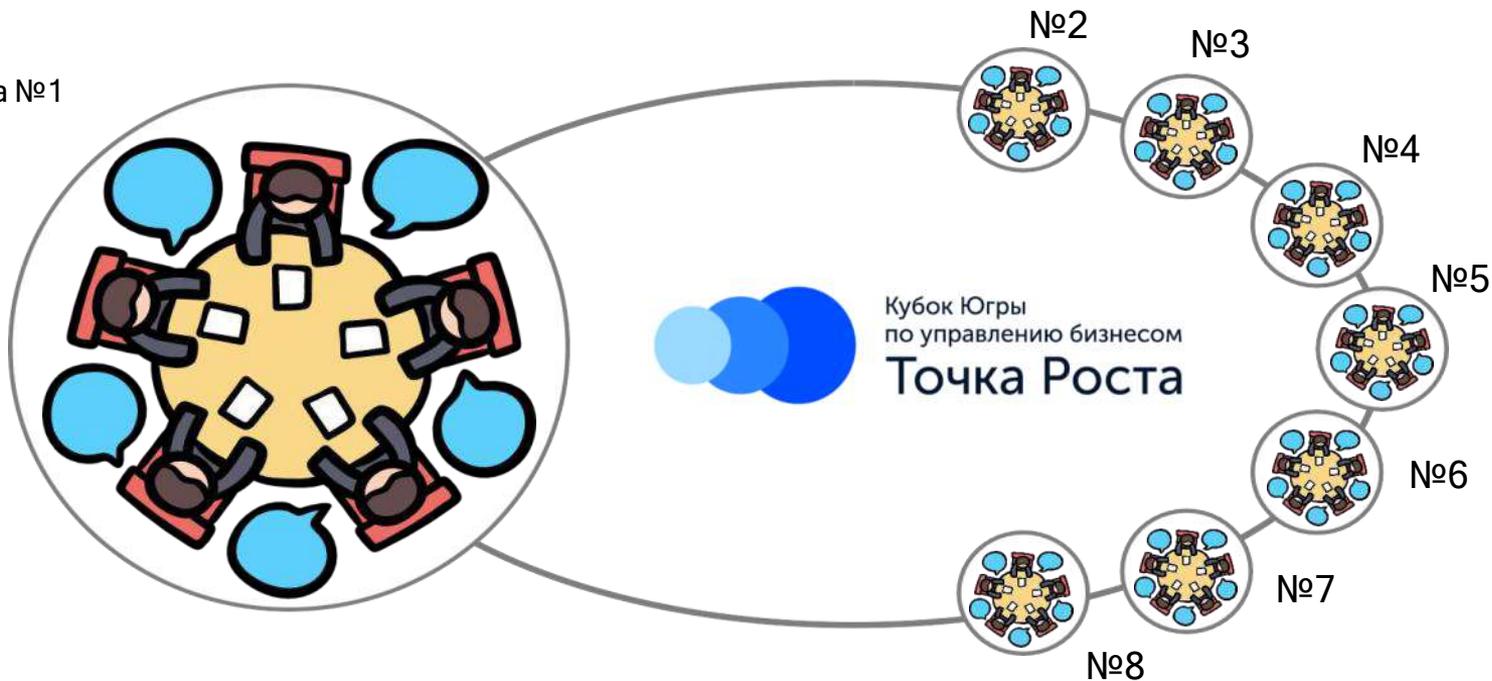
Конкурентное ценообразование



Управление персоналом и рекрутинг

Как выглядит игровая ситуация:

Ваша команда №1



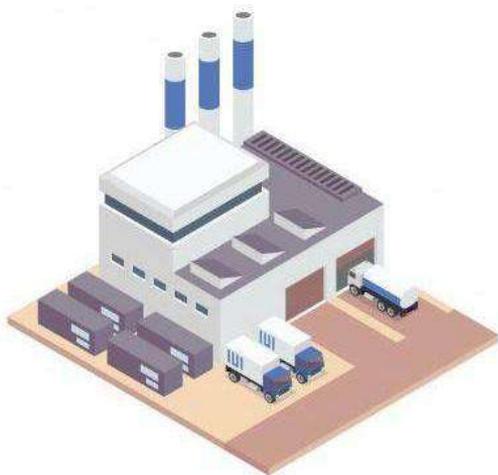
Участники объединяются в команды по 3-5 человек, получают одинаковые стартовые условия (история компании) и напрямую конкурируют друг с другом в игровых группах по 5-8 команд в каждой.

Задачи участников:

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 ближайший год управления (4-ре периода принятия решений – 4-ре квартала года)
3. Согласно календарю отборочного раунда еженедельно принимать по 75 управленческих решений на следующий период.



Задачи участников:



- 4 игровых периода в отборочном раунде
- 4 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.грн.</small>	<small>т.грн.</small>	<small>т.грн.</small>	<small>т.грн.</small>	<small>шт.</small>	<small>т.грн.</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.грн.</small>	<small>т.грн.</small>	<small>т.грн.</small>	<small>т.грн.</small>	<small>шт.</small>	<small>т.грн.</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.грн.</small>	<small>т.грн.</small>	<small>т.грн.</small>	<small>т.грн.</small>		<small>т.грн.</small>	<small>%</small>	

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.

Структура игры:

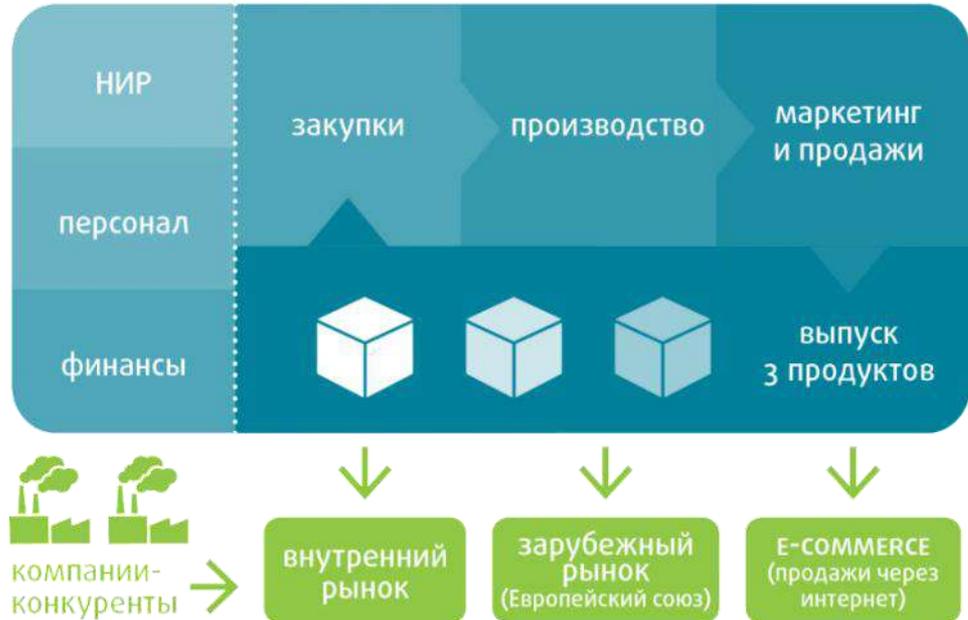
Игра разделена на кварталы года.
Каждый игровой период = один виртуальный квартал года



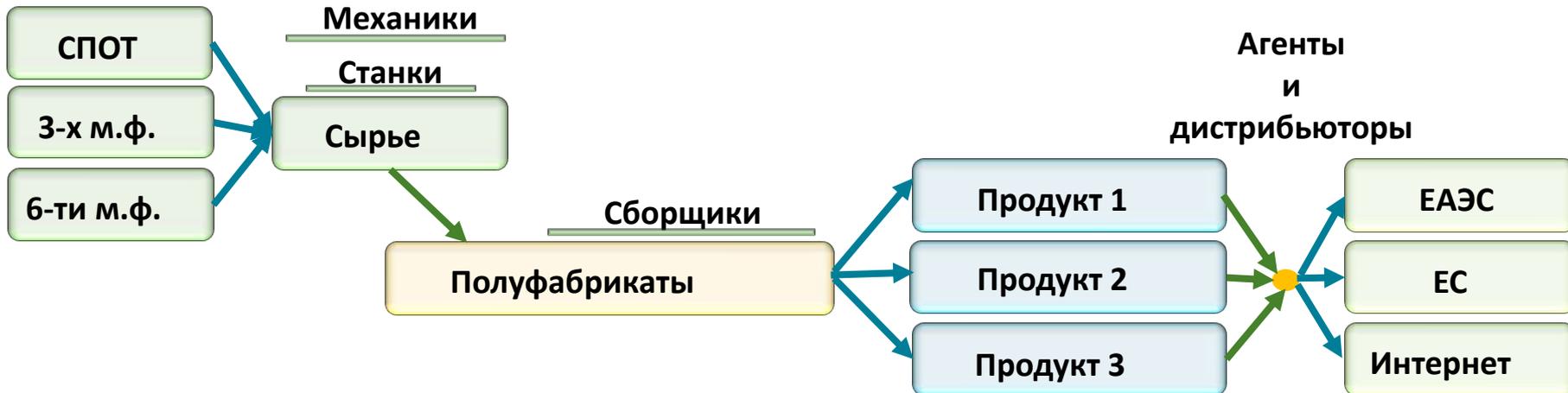
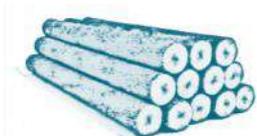
Как выглядит игровая ситуация:

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)	127	127	127	127	127	127	127	127
Рыночная стоимость (ерз.)	4826000	4826000	4826000	4826000	4826000	4826000	4826000	4826000
Дивиденды (в %)	2	2	2	2	2	2	2	2
Инвест. привлекательность	5329380	5329380	5329380	5329380	5329380	5329380	5329380	5329380
Отчёт о деятельности конкурентов:								
Цены на продукцию (ерз.)								
Продукт 1: ЕАЭС	310	310	310	310	310	310	310	310
ЕС	320	320	320	320	320	320	320	320
Интернет	335	335	335	335	335	335	335	335
Продукт 2: ЕАЭС	510	510	510	510	510	510	510	510
ЕС	500	500	500	500	500	500	500	500
Интернет	530	530	530	530	530	530	530	530
Продукт 3: ЕАЭС	750	750	750	750	750	750	750	750
ЕС	725	725	725	725	725	725	725	725
Интернет	750	750	750	750	750	750	750	750
Производственный персонал	114	114	114	114	114	114	114	114
Зарплата сборщиков (ерзцент./ча)	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100
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?

3 лист управленческого отчета

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЁТНОСТЬ (ерз.)		ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	БАЛАНС КОМПАНИИ	ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ		Выручка от реализации 2376492	Внеоборотные активы:	Операционная деятельность:
Реклама	220000	Складские ост. на начало кв.	Стоимость земли	Поступления от продаж
Интернет-агент	101722	Закупленные полуфабрикаты	Стоимость построек	Страховые поступления
Интернет-провайдер	37516	Закупленное сырье	Стоимость оборудования	Платежи по операц. деят-ти
Агенты и дистрибьюторы	290990	Затраты на эксплуатацию ст:	Всего внеоборотных активов	Уплаченные налоги
Офис продаж	28977	Зарплаты механиков		Ден. поток по операц. деят-ти
Гарантийное обслуживание	24130	Зарплаты сборщиков	Оборотные активы:	Инвестиционная деятельность:
Исследования и разработки	90000	Контроль качества	Ст-ть товарных запасов	Полученный процент
Развитие веб-сайта	40000	Аренда транспорта	Ст-ть запасов полуфабр.	Активов продано
Отдел персонала	12000	Складские ост. на конец кв.	Стоимость запасов сырья	Активов куплено
Техобслуживание оборудов.	23375	Затраты на пр-во и реал. пр.	Дебиторская задолженность	Ден. поток по инвест. деят-ти
Складирование и закупка	7729	Валовая прибыль/убыток	Денежные ср-ва и их экв-ты 146589	
Расходы на маркетинг.исслед.	12500	Накладные расходы	Итого оборотные активы	
Кредитный контроль	5224	Страховые поступления	Итого активы	Финансовая деятельность:
Страховая премия	21779	Амортизация		Акции выпущено
Управленческий бюджет	115000	Операц. прибыль/убыток	Обязательства:	Акции выкуплено
Прочие издержки	19598	Полученный процент	Задолженность по налогам	Дивиденды
Итого накладные расходы	1050540	Уплаченный процент	Кредиторская задолженность	Доп. срочные кредиты
Налогообл. прибыль/убыток (накопл.):		Прибыль/убыток до налогообл. 183097	Банковский овердрафт	Уплаченный процент
Прибыль до налогообложения	183097	Налоги начисленные	Краткосрочные обязательства	Ден. поток по фин. деят-ти
Налогообл. приб. в прош. кв.	358641	Прибыль за отчётный период 20576	Срочные кредиты	
Налогооблагаемая прибыль	541738	Прибыль на акцию (копеек)		Чистый денежный поток
			Чистые активы	Нал. ср-ва в позапрош. кв.
				Наличные средства 146589
			Собственный капитал:	(включая срочный депозит -)
Иски к страховой компании	0	Дивиденды	Акционерный капитал	Лимит овердрафта на след.кв. 1097000
Безусловная франшиза	3629	Перенесено в нераспр.приб.	Счёт премий на акции	Кредитоспособность 1316000
		Нераспр. приб. в предпосл.кв.	Нераспределённая прибыль 659501	
		Нераспределённая прибыль	Итого капитал	

3) Сколько у нас было заказов и сколько смогли продать

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

Использование материальных ресурсов	
Пространство:	Кв. м.
Земля в собственности	9000
Инфраструктурные объекты	1800
Располагаемая площадь	6200
Размер цеха в след. квартале	1000
Инфраструктура цеха	250
Изготовление деталей	275
Сборка	260
Складирование	151
Свободная площадь (+/-):	64
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	41
Отработано часов в прош. кв.	7280
Часы запланированного техосмотра	234
Средняя эффективность станка %	92,6
Материалы:	
Остатки сырья на начало периода	11118
Закуплено сырья в прош. кв.	5000
Закуплено автоматически	0
Потеряно/уничтожено	0
Использовано сырья	8873
Остатки сырья на конец прош. кв.	7245
Бюджет доставлено в след. квартале:	
Купленного в прошлом квартале	0
Купленного 2 квартала назад	0
Бюджет доставлено через один квартал:	5000
Интернет-статистика:	
Количество действующих портов	15
Успешные посещения сайта	84744
% незашедших посетителей	0
Кол-во жалоб	92

Человеческие ресурсы:		
Движение персонала:	Сборщики	Механики
На начало прош. квартала	26	76
рекрутировано	0	12
Обучено	0	0
Уволено	0	0
Увол. по собств. желанию	0	1
Доступно на нач.след.кв.	26	87
Сборщики:	Часы	
Доступно часов работы в прош.кв	14976	
Общее время отсутствия/болезни	2	
Фактически отработано часов	14911	
	Недели	
Уведомл. о забастовках в след.кв-ле	0	

Движение агентов:			
	ЕАЭС	ЕС	Интернет
Доступные в прош.кв.	2	3	1
Покинули компанию	0	0	0
Уволены в прош.кв.	0	0	0
Наняты для след.кв.	1	0	0
Доступно в след.кв.	3	3	1

Транспорт:			
	ЕАЭС	ЕС	Интернет
Сред.километраж	1434	500	300
Кол-во отгрузок	7	6	8

Углеродный след (CO2e):		Тонны
Отопление и освещение цеха		9,50
Энергия для производства		30,47
Итого первичный CO2e		39,97

Движение товара:	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
Количество продукции:			
Запланировано	2800	1600	850
Произведено	2902	1661	883
Брак	102	61	33
Потеряно/уничтожено	0	0	0
Отгружено:			
Агентам в ЕАЭС	900	500	300
Дистрибьюторам ЕС	900	400	250
Интернет-агенту	1000	700	300
Заказы из:			
ЕАЭС	1191	586	304
ЕС	1201	637	334
Интернет	1235	674	381
Продано в:			
ЕАЭС	900	500	300
Европе	900	400	250
Интернет	1000	674	300
Долги по поставкам:			
ЕАЭС	147	43	2
ЕС	150	118	42
Склады:			
ЕАЭС	0	0	0
ЕС	0	0	0
Интернет	0	26	0
Обслужено по гарантии	108	61	34
Новые разработки	Minor	None	None
Полуфабрикаты:			
Использовано в сборке	0	0	0
Заказано в прош. кв.	1000	500	200
Остатки на конец кв.	0	0	0
Доступно для сборки	1000	500	200

4) Критически важные блоки управленческих решений

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

ПРОВЕРЬТЕ ...		Решения				Год 2013		Кв 4	
		Имидж	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3	Через квартал	Вознагр. (тыс. ерз.)	Комис. %	
Реклама (тыс. ерз.):									
	ЕАЭС	55	10	10	10	4 *	10	10	
	ЕС	35	5	5	5	4 *	10	10	
	Интернет	25	20	20	20		10	10	
Цены (ерз.):									
	ЕАЭС		310	510	750				
	ЕС		320	500	725				
	Интернет		335	530	750				
Количество произведённой и отгруженной продукции (шт.):									
	Агенты в ЕАЭС	900	500	300					
	Европейские дистрибьюторы	900	400	250					
	Интернет-агент	1000	700	300					
		<i>(доставлен не полностью, если пометка *)</i>							
Качество продукции:									
	Внедрить новые разработки (1;0)	1	1	1					
	Вложения в НИОКР (тыс.ерз.)	30	30	30					
	Время сборки (минуты)	115	165	325					
	Премиальные материалы (%)	0	0	0					
Аутсорсинг:									
	Заказанные полуфабрикаты (шт.)	1000	500	200					
Агенты и дистрибьюторы:									
	Агенты в ЕАЭС								
	Европейские дистрибьюторы								
	Интернет-агент								
Операционная деятельность:									
	Заказано сырья (тыс.шт.) СПОТ				5	3 мес.	0	6 мес.	5
	Время на ТО 1 станка (час)				25				2
	Кол-во Интернет-портов				15				40
Управление персоналом									
	Сборщики: Нанять (+) / Увол. (-)				0				0
	Часовая зарплата сборщика				11,00				
	Управленческий бюджет (тыс.ерз.)				115 *				0
Финансы:									
	Эмиссия/Выкуп акций				-200				2
	Срочные кредиты (тыс. ерз.)				0				0
	Покупка станков (шт.)				0				0
	Расширение цеха (кв. м.)				100				1
Информация:									
	О долях рынка				1				1
	О дея-ти конкурентов								

Игровой сценарий: развиваем компанию



Компания первый год на рынке.
Чистые активы:
4 459 501 ерз.



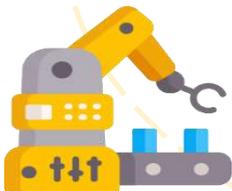
Наличие финансовых резервов
146 589 ерз.



Бизнес приносит прибыль
20 576 ерз.



Прогнозируется стабильный рост рынков



В распоряжении
11 станков
и 114 рабочих



В собственности
9 000 м²

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?

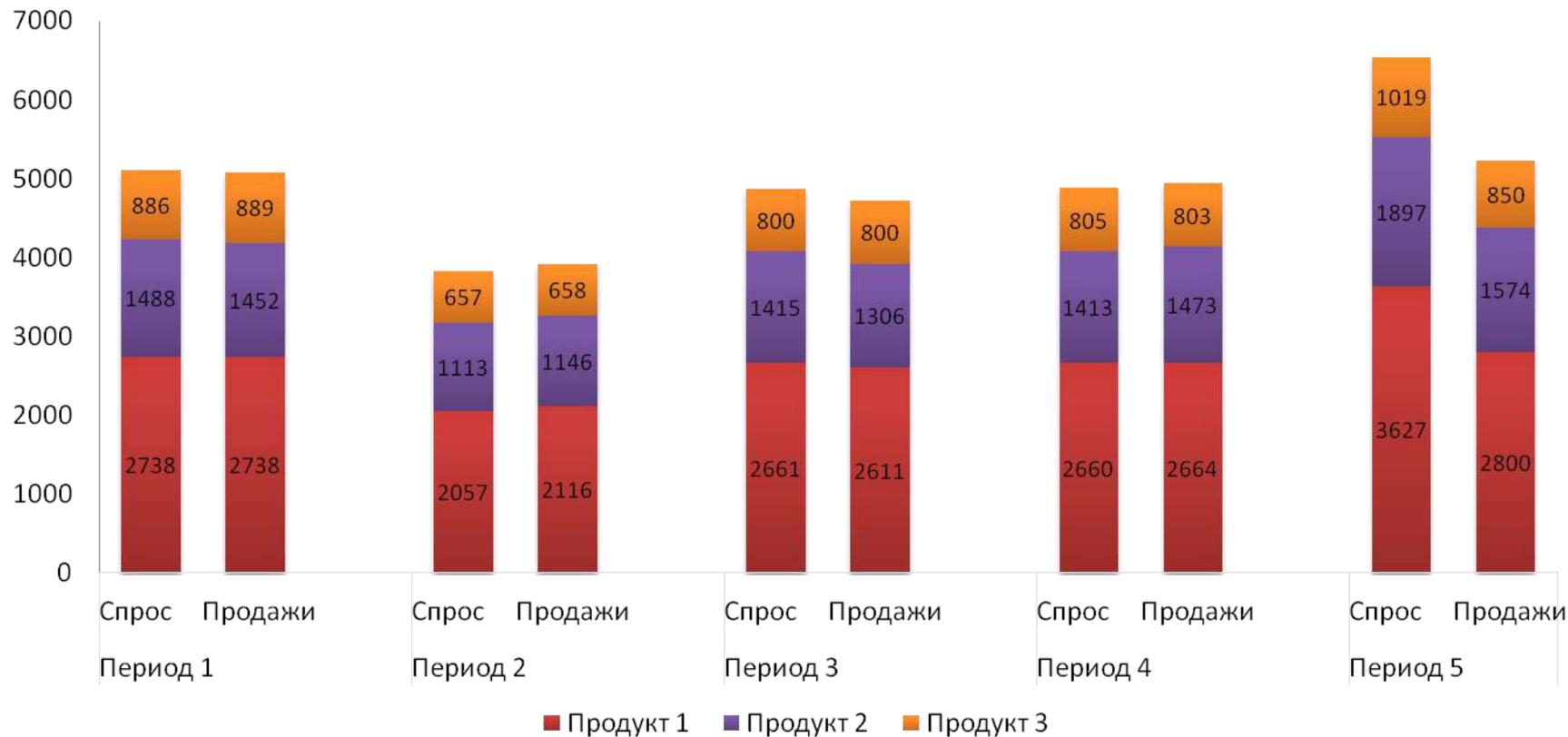


Пример работы с цифровой платформой GMC и управленческой отчетностью

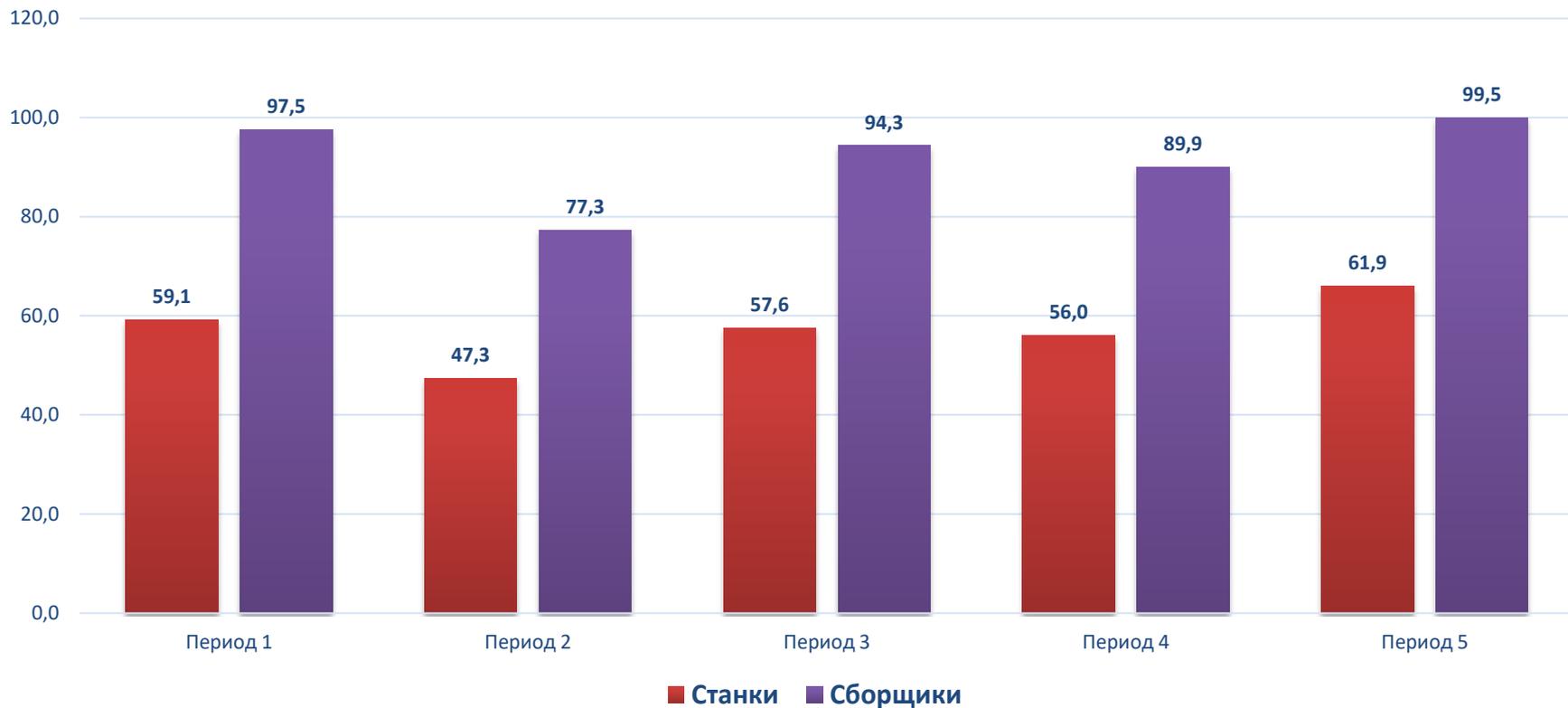
Поэтапный план анализа текущей ситуации

- 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.

Удовлетворенность спроса



Динамика загрузки производственных возможностей



Динамика выручки и прибыли



Динамика инвестиционной привлекательности



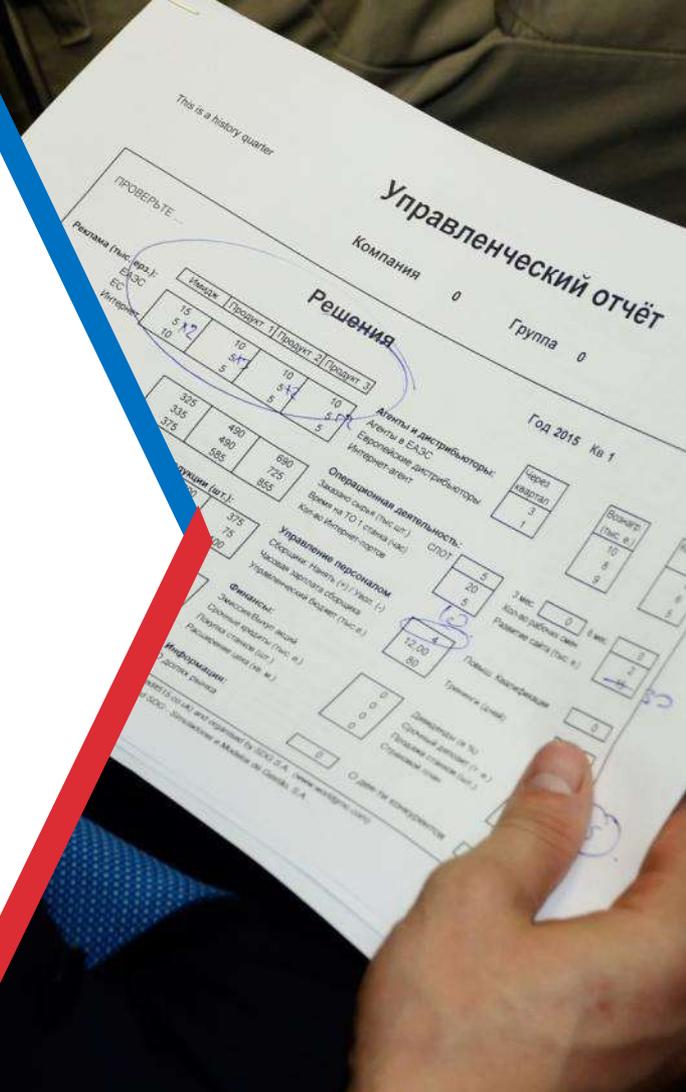
Маркетинг и сбыт

- Сезонность спроса (2 и 4 кварталы повышение спроса)
- Наличие долгов по поставкам
- Низкие рекламные вложения
- Отсутствие больших разработок
- Имеется потенциал развития сети агентов и дистрибьюторов
- Процент незашедших посетителей на сайте – 0%
- Высокий рейтинг развития веб-сайта



Операционная деятельность

- Загрузка сборщиков – 99,5 % (7 дней в неделю);
- Загрузка механиков – 61,9 % (4,3 дня в неделю);
- Механики работают в 2 смены работы;
- Высокое качество продукции;
- Высокая эффективность станков;
- Остатки сырья 7245 ед.;
- Куплено сырьё по 6-ти месячным фьючерсам;



Финансы

- Снижение выручки в прошлом квартале;
- Снижение чистых активов;
- Снижение инвестиционной привлекательности;
- Прибыль до налогообложения за прошедший квартал:
183 097 ерз.
- Наличные денежные средства: 146 589 ерз.
- Компания выплачивает дивиденды
- Компания провела выкуп акций

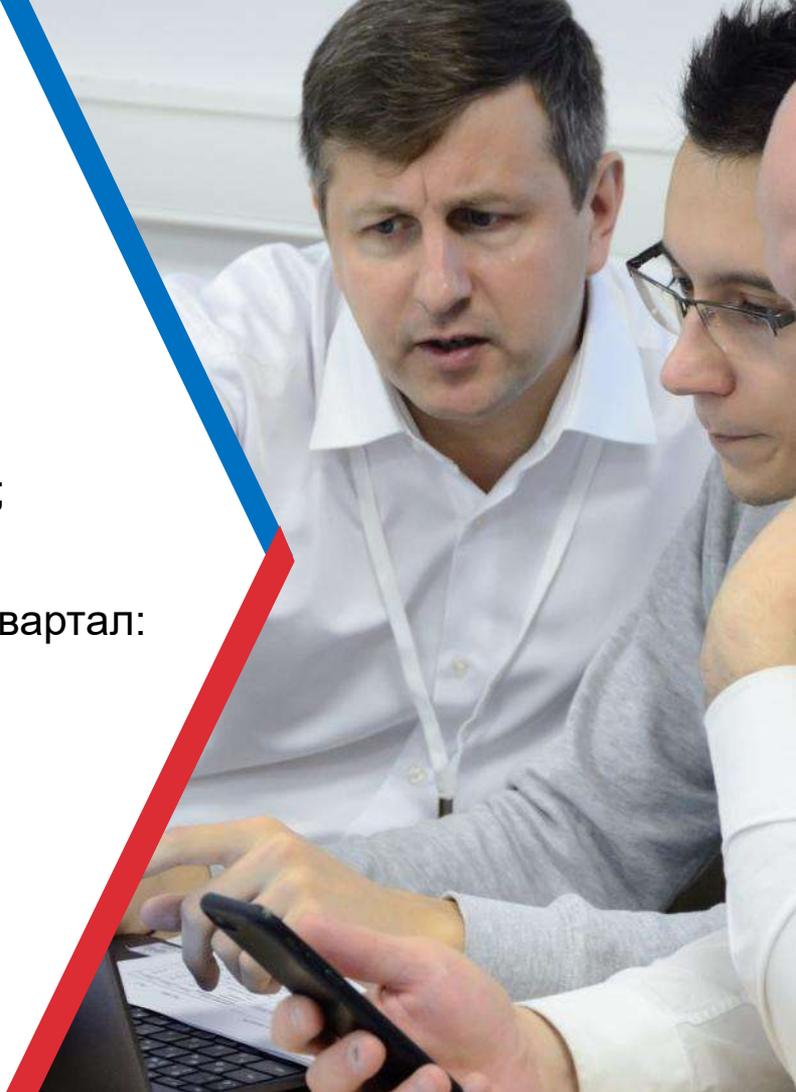
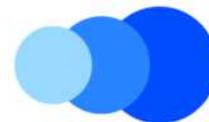


График отборочного раунда:



Кубок Югры
по управлению бизнесом
Точка Роста

- История компании - 03 марта 2022 года (смотри раздел «[Новости](#)»)
- Дедлайн тренировочного периода: до 16:00 MSK 10 марта 2022 года
- Дедлайн первого периода: до 16:00 MSK 14 марта 2022 года
- Дедлайн второго периода: до 16:00 MSK 21 марта 2022 года
- Дедлайн третьего периода: до 16:00 MSK 28 марта 2022 года
- Дедлайн четвертого периода: до 16:00 MSK 31 марта 2022 года



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