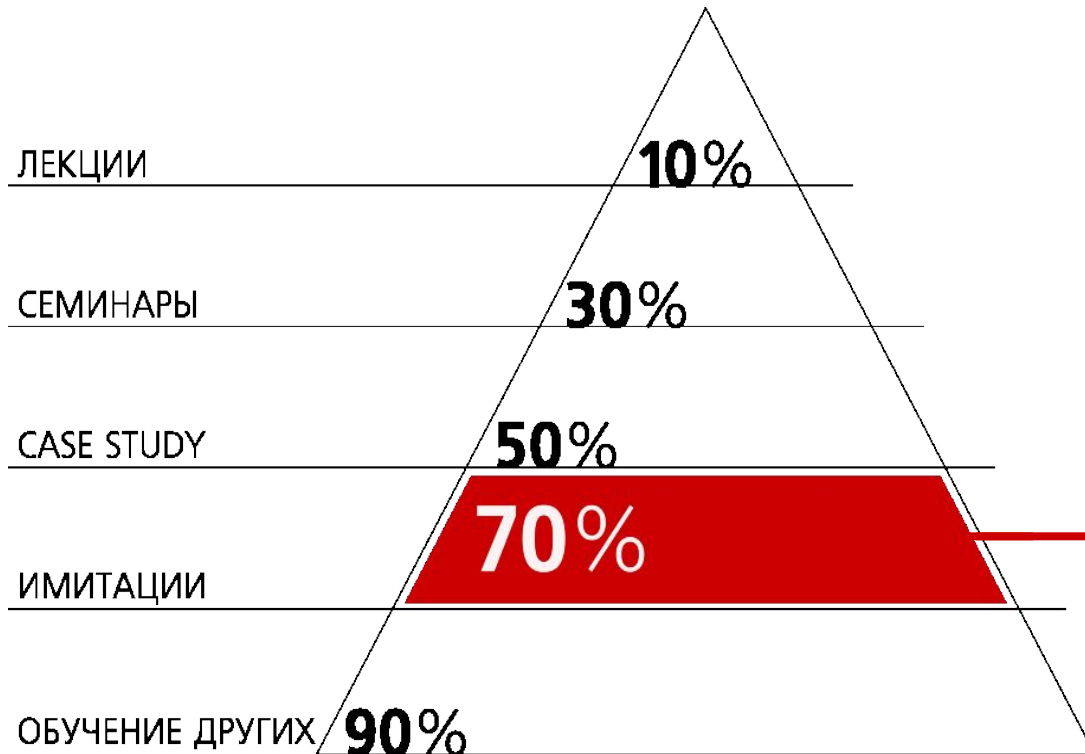




**Чемпионат по управлению промышленным
предприятием на базе бизнес-тренажера
"Topaz Management Simulation"**



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Сокращение **сроков** обучения (интенсивность)
- Ориентация на **компетенции**, а не только знания
- Подготовка не индивидов, а **команд**
- Возможность «**обучения в удаленном режиме**» (использование Интернет)

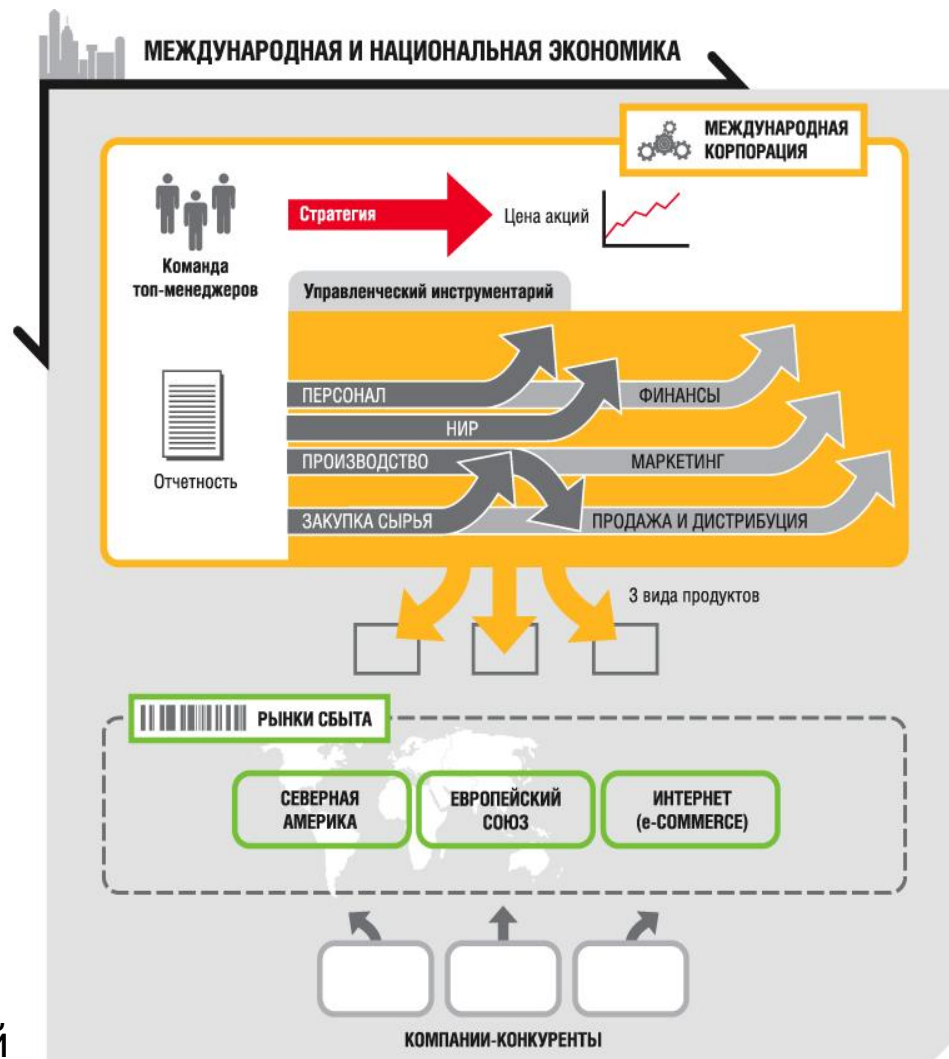


ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ СИМУЛЯЦИЙ

- **Практикум:** возможность применить знания, полученные в ходе программы, на практике без рисков, которые бы имели место в реальном бизнесе;
- **Обучение:** возможность сформировать профессиональные техники ведения конкурентной борьбы на глобальных рынках, а также развить персональные качества (командная работа, лидерство, тайм-менеджмент и т.д.);
- **Соревнование:** возможность сравнить свой уровень подготовки с уровнем коллег, работающих в производственном секторе экономики;
- **Совместная деятельность:** возможность активной совместной работы, которая позволяет развивать контакты между участниками программы.

СИМУЛЯТОР TOPAZ MANAGEMENT

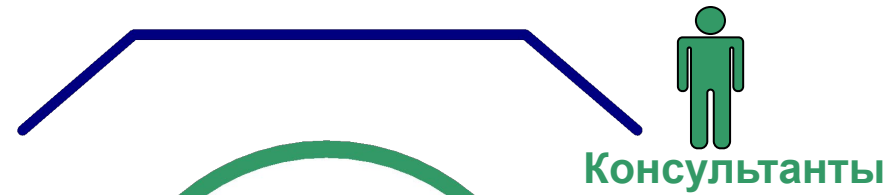
- Формируются команды по 3-5 человек в каждой
- Команды получают в управление виртуальные компании, которые работают **в условиях, приближенных к реальным**
- Деятельность компании и рынка моделируется компьютерной **программой-симулятором**
- Команды принимают **66 решений** в ключевых сферах управления компанией: производство, финансы, маркетинг, персонал, НИОКР и пр.
- Команды напрямую **конкурируют друг с другом** – победитель определяется по цене акций
 - * Симулятор с 2009 г. аккредитован Европейским фондом развития менеджмента (EFMD) как высокотехнологичный образовательный инструмент развития управленцев



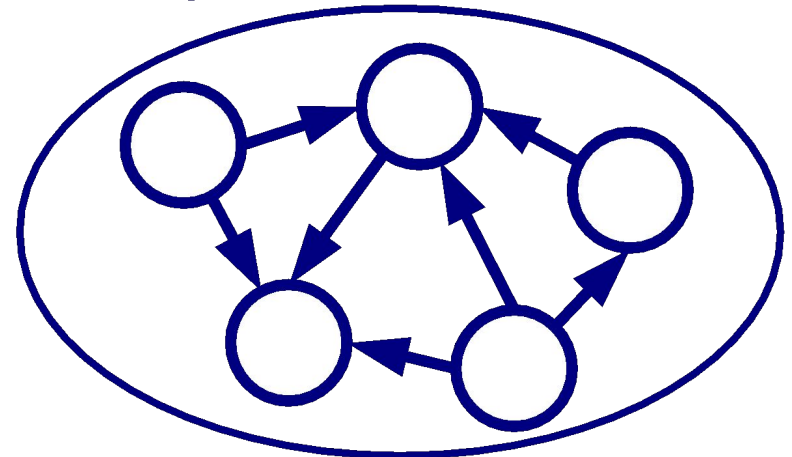
■ СХЕМА ИГРЫ

- Участники работают в командах (3-5 чел.)
- Команды управляют виртуальными компаниями
- Компании конкурируют на одном рынке
- Критерий успеха – цена акций компании

ПРАВИЛА ИГРЫ



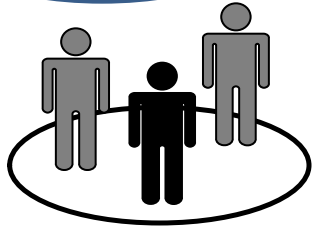
Команды участников



ДИСТАНЦИОННАЯ ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМА



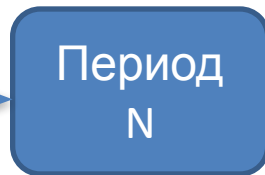
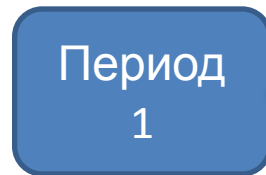
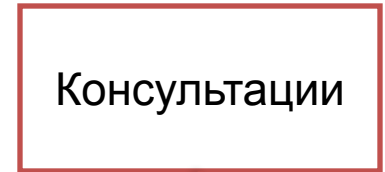
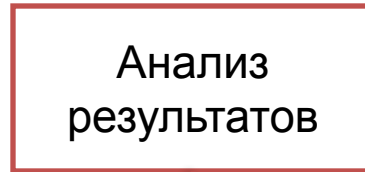
Капитаны команд



Сотрудники предприятий /
Студенты вузов



Организаторы
тренажера



Принятие решений через Интернет

Ввод решений и
доступ к материалам

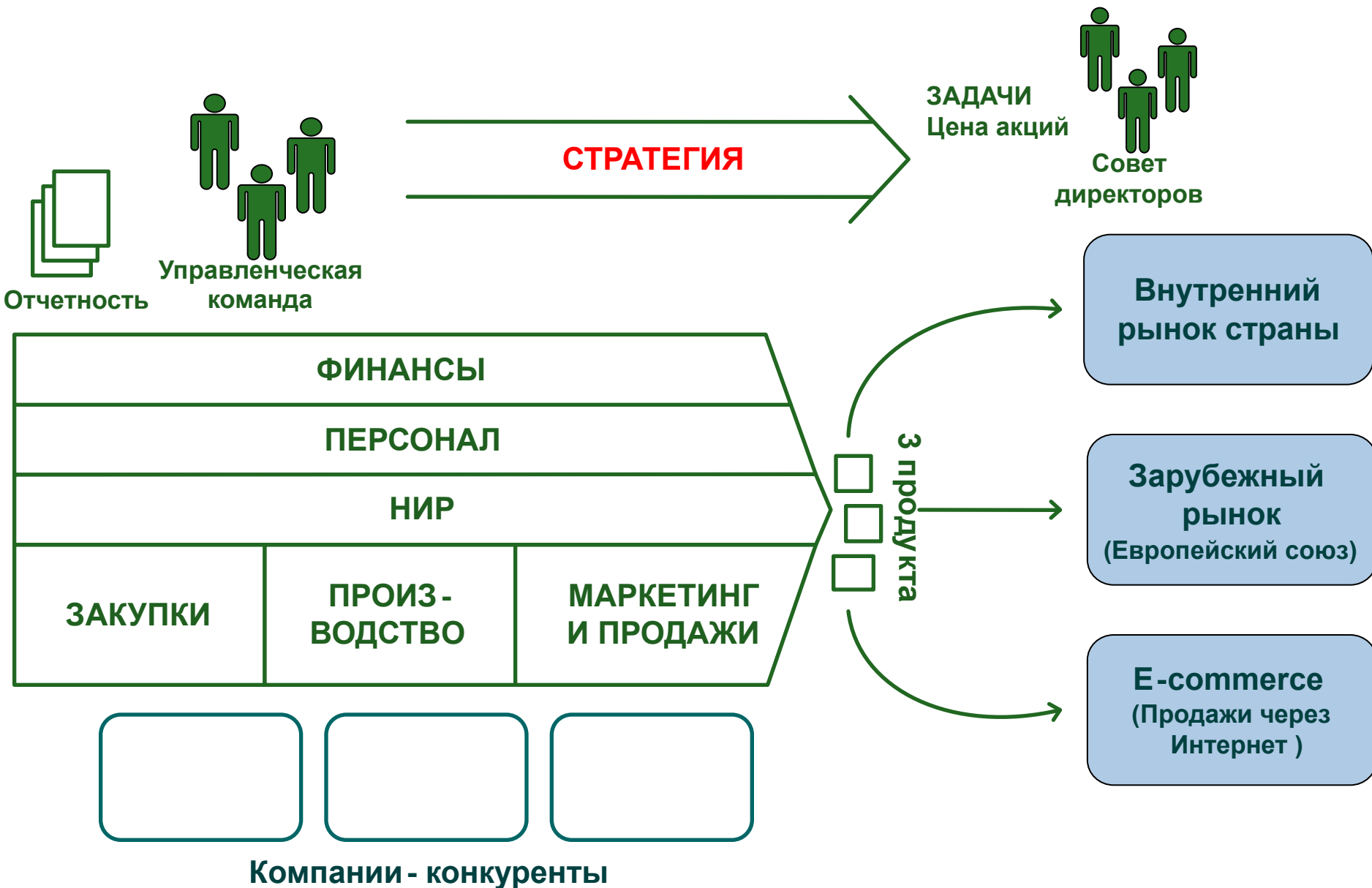
Техническая поддержка со стороны организаторов тренажера

СХЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ИГРОВОГО ПЕРИОДА (ВИРТУАЛЬНОГО КВАРТАЛА)



*Справочник по принятию решений, F.A.Q. (ответы на наиболее частые вопросы), история компании (управленческие отчеты за предыдущие периоды ее работы).

МОДЕЛЬ ВИРТУАЛЬНОЙ КОМПАНИИ



БЛОКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

ФУНКЦИИ КОМПАНИИ



МАРКЕТИНГ

- Цены
- Реклама
- Бренд
- Агенты

ПРОИЗВОДСТВО

- Сырье
- Оборудование
- НИОКР
- Транспорт

ПЕРСОНАЛ

- Рекрутинг
- Обучение
- Зарплата
- Условия труда

ФИНАНСЫ

- Займы
- Инвестиции
- Дивиденды
- Страхование

Команды принимают **66 решений** каждый игровой период

ПРИМЕР ОТЧЕТНОСТИ СИМУЛЯТОРА: ЛИСТ 1

Количество произведенной и отгруженной продукции (шт.):	Российские агенты	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
доставлен не полностью	Дистрибьюторы в ЕС	580 *	310 *	195 *
копий		440 *	270 *	150 *
				390 *

Решения прошлого периода

Цена (руб.):	Россия	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
	ЕС	325	490	715
	Интернет	325	490	715
		310	480	695

Реклама (тыс.руб.)	Корп.имидж	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3	
		Россия	8	5	5
		ЕС	9	5	5
		Интернет	20	5	5

Время сборки (минуты)	115	165	325
Внедрить новые разработки (Да=1; Нет=0)	Нет	Нет	Да
Расходы на НИОКР (тыс.руб.)	25	30	35

Сроки поставки	СПОТ	через 3 мес	через 6 мес
Количество заказанного сырья (тыс.шт.)	6	0	0

Агенты и дистрибьюторы	Количество через квартал	Квартальное вознагражд. (тыс.руб.)	Комиссионные %
	Российские агенты	1	5
Дистрибьюторы в ЕС	1	5	10,0
Интернет-дистрибьютор	xxxxx	10	9,0

Произ-во:	Покупка станков (шт)	0	Кол-во Интернет-портов	5
	Продажа станков (шт) <td>0 <td>Развитие веб-сайта (тыс.руб) <td>20</td> </td></td>	0 <td>Развитие веб-сайта (тыс.руб) <td>20</td> </td>	Развитие веб-сайта (тыс.руб) <td>20</td>	20
	Время на техобслуж. 1 станка (час) <td>25</td> <td></td> <td></td>	25		
	Часовая зарплата сборщика <td>10,00</td> <td>Кол-во рабочих смен <td>3</td> </td>	10,00	Кол-во рабочих смен <td>3</td>	3
	Сборщики: Нанять (+) / Уволить (-) <td>0</td> <td>Кол-во обученных сборщиков <td>0</td> </td>	0	Кол-во обученных сборщиков <td>0</td>	0

Инвестиции (+/- тыс.руб.)	0	Срочные займы (тыс.руб.)	0
Управленческий бюджет (тыс.руб.)	115	Выплачено дивидендов (%)	0
Инфо о деятельности конкурентов	1	Инфо о доле рынка	0
Номер страхового плана	1		

Отчет по информационным технологиям за прошлый квартал	
Колич	
Колич	
% посетителей, которые не смогли попасть на сайт	9,7

Интернет-платформа

ДОСТУПНОСТЬ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ	
С	4
С	4

Оборудование

Часы работы сборщиков:	
Общая кол-во часов использованного сырья в прош. кв.	12 524
О	46
Фактически использованное количество часов	11 577
Уведомление о забастовках в след. кв-ле (недел)	0

Рабочие

Работа оборудования (машино-часы):	
общее кол-во доступных часов работы в прош. кв.	6 552

Производственные мощности

средняя скорость работы в шт/час	0,1
----------------------------------	-----

Кол-во единиц использованного и доступного сырья	
Остатки сырья на начало периода	1 829
Сырье, закупленное в прошлом квартале	6 000
Сырье, купленное в прош. кв. автоматически	0
С	0
П	0
С	75
Остатки сырья на конец прошлого квартала	954
Будет доставлено в след. квартале	
Купленного в прошлом квартале	0
Купленного 2 квартала назад	0
Будет доставлено через один квартал	
Купленного в прошлом квартале	0

Сырье

Управление персоналом		
Сборщики	Металлил	
Персонал на начало прош. кв-ла	23	38
Результативно за прош. кв-л	0	10
Уволились по собств. желанию	0	10
Персонал в наличии на конец след. кв.	23	38

Управление персоналом

Агенты/Дистрибьюторы			
Россия	ЕС	Интернет	
Доступные в прош. кв.	1	1	1
Получили контракт	0	0	
Уволены в прош. кв.	0	0	0
Наймите для след. кв.	0	0	0
			1

Сеть продаж

ДВИЖЕНИЕ ТОВАРА И ЕГО НАЛИЧИЕ			
-------------------------------	--	--	--

	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
Количество:			
Запланировано	2 120	1 240	735
Произведено	2 140	1 253	743
Брак / Возврат	70	43	26

Логистика и сбыт продукции

Дистрибьюторам ЕС			
Интернет-дистрибью	1 075	645	381
Заказы из:			
России	594	397	232
ЕС	478	311	177
Интернет	1 177	716	460

Продано в:			
России	594	302	190
ЕС	478	263	146
Интернет	1 075	650	381

Долги по поставкам:			
Россия	0	69	25
ЕС	0	29	15

Склады			
Россия	29	0	0
ЕС	46	0	0
Интернет	0	0	0

Продукты			
Новые разработки	МАЛЫЕ	МАЛЫЕ	НЕТ

Обслужено по гарантии			
	83	50	30

Интернет-сервис			
Жалобы	151	73	40

Транспорт			
Россия	ЕС	Интернет	
Сред. длительность тран. кв	1594	500	300
Кол-во отгрузок	4	4	8

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОТЧЕТ: ЛИСТ 2

Исходные показатели		Итого в миллиардах и рублях		Баланс		Отчет о движении денежных средств	
Финансовая отчетность		реализации 1 784 896		Активы		Отчет о движении денежных средств	
		итого начисл. 76 796		Стоимость зданий 100000		Поступления от продажи 1 776 649	
Агенты и дистрибьюторы 104 207		Закупленное сырье 218 242		Стоимость оборудования 1073276		Финансовые поступления 0	
Служба продаж 20 180		Зарплаты сборщиков 162 087		Всего основных активов 1 173 276		Полученные проценты 690	
Гарантийное обслуживание 18 890		Зарплаты механиков 338 270		Стоимость товарных запасов 8 026		Возврат инвестиций 0	
Денежные эквиваленты 67 500				Стоимость запасов сырья 28 998		Страховые платежи 0	
Накладные расходы		Отчет о прибылях и убытках		Дебиторская задолженность 756 624		Дополнительные кредиты 0	
Техобслуживание оборудо. 16 025		Валовая прибыль/убыток 913 681		Наличные средства 10 214		Отчет о движении средств	
Складирование и закупка 12 931				Инвестиции 0 000		Платеж 0	
Расходы на маркетинг/исслед. 7 500				Всего Активы 1 173 047		Уплата 0	
Кредитный контроль 4 079		Страховые поступления 0				Инвестиции 0	
Страхование 7 669		Полученный процент 690				Уплаченные налоги 0	
Управленческий бюджет 116 000		Уплаченный процент 16 000				Выплата дивидендов 0	
Другие затраты 32 170		Накладные расходы 725 714				Выплаты по кредиту 0	
Итого накладные расходы 725 714		Амортизация 27 518				Чистые денежные потоки 159 436	
		Налоговые отчисления 88 638				Лимит овердрафта (след.кв)(руб) 355 000	
Прибыль/убыток до налога (накопил) 288 481		Чистая прибыль / убыток 57 491				Кредитоспособ. в след.кв(руб) 428 000	
Поступило от страховой компании 0		Выплаченные дивиденды 0				Цены на сырье (в 3х тыс.единиц)	
Страховые излишки 1 276		Отчисления в резерв 57 491				СПОТ 3 мес. 6 мес.	
						36 999 36 648 36 018	

Отчет о конкуренции										Доли рынка (%) по проданным товарам - Платная			
Цена за единицу (руб/мл.)		4		5		6		7		8			
% Выплаченные дивиденды		0,641		0,641		0,641		0,641		0,641			
АУДИТ РЫНКОВ СБЫТА										Доли рынков			
Бесплатная информация о деятельности всех компаний													
Номер компании													
Продукт 1: Россия Цена (руб)		326		326		326		326				326	
ЕС Цена (руб)		326		326		326		326				326	
Интернет Цена (руб)		310		310		310		310				310	
Продукт 2: Россия Цена (руб)		***		***		490		490				490	
ЕС Цена (руб)		***		***		490		490				490	
Интернет Цена (руб)		***		***		480		480				480	
Продукт 3: Россия Цена (руб)		***		***		715		715				715	
ЕС Цена (руб)		***		***		715		715		715			
Интернет Цена (руб)		***		***		695		695		695			
Общес. кол-во работников		61		61		61		61		61			
Зарплата сборщиков (руб/кв.)		10,00		10,00		10,00		10,00		10,00			
Количество дистрибутов.		2		2		2		2		2			
Платная информация о деятельности компаний на рынке:										Балансы компаний			
Номер компании													
Общ.затраты на рекламу (руб)		89000		89000		89000		89000				89000	
Общ.затраты на НИОКР (руб)		90000		90000		90000		90000				90000	
Оценки потребителей													
Продукт 1		***		***		***		***				***	
Продукт 2		***		***		***		***				***	
Продукт 3		***		***		***		***				***	
Рейтинг веб-сайта													
***		***		***		***		***				***	

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ			Макроэкономический отчет		
Россия	ЕС		Россия	ЕС	
ВВП за прошлый квартал	170	208	Президент США подвел итоги экономического развития страны за последний год. Снижение налоговых ставок, предпринятое несколько кварталов назад, начало давать положительный эффект. Снижение		
% Уровень безработицы за прошлый квартал	6,2	5,1	уровня безработицы также говорит об успехе правительства. Однако представители бизнеса опасаются, что основной		
Внешнеторговый баланс	26,2	15,7	причиной роста экономики США является изменение пропорции оборотов и инвестиций в бизнес-секторе		
% Годовая процентная ставка ЦБ в след. кварт.	3,3	3,2	в пользу последнего. Компании стали тратить больше средств на развитие и региональную экспансию.		
Валютный курс 1 € по отношению к Руб., след.кв.	1,00		Только за последний год корпоративные бюджеты на развитие и заработную плату увеличились почти на 10%.		
% Наличие компьютеров у населения	48,0	59,0			

ИНСТРУКЦИЯ ПО УЧАСТИЮ

- 1. Сформировать команды участников из сотрудников промышленных компаний или студентов вузов (по 3-5 человек в каждой команде).**
- 2. Произвести регистрацию сформированной команды на Интернет-сайте тренажера www.promsimulator.ru.**

Команда регистрируется полностью (3-5 участников) и только один раз. Капитаном автоматически становится участник, который зарегистрировал команду.

ПРАВИЛА УЧАСТИЯ (ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРЕНАЖЕРА)

- Участниками могут стать сотрудники компаний производственного сектора и студенты российских вузов.
- Для обучения необходимо зарегистрировать команду на сайте в составе от 3 до 5 человек.
- Регистрация команд осуществляется на сайте образовательного тренажера www.promsimulator.ru.
- Один и тот же человек не может быть одновременно членом разных команд.
- Перед стартом обучения методом жеребьевки формируются группы (независимые рынки) по 4-8 команд в каждой.
- В начале обучения команды получают историю виртуальной компании, которая является единой для всех участников - все находятся в равных стартовых условиях.
- Обучение включает в себя 4 виртуальных квартала (4 игровых такта принятия решений по одной неделе на каждый), в течение которых команды принимают (отправляют посредством специальной формы в Интернете в обозначенные сроки) 4 комплексных управленческих решения (66 пунктов в каждом) по управлению своими виртуальными компаниями.
- Каждая команда отвечает за проверку правильности своих управленческих решений и их своевременное заполнение (отправку до обозначенного в календаре конечного срока принятия решений – "дедлайна").
- Все вопросы, касающиеся организационной части проекта необходимо адресовать организаторам проекта.

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

Регистрация команд на сайте тренажера до 22 июня 2012г.*

Старт обучения – 22 июня 2012 года (будет доступна История компании и открыта Форма ввода решений для зарегистрированных команд)**

22 июня – 29 июня (до 20.00 мск.) - прием решений на Период 1

29 июня – 6 июля (до 20.00 мск.) - прием решений на Период 2

6 июля – 13 июля (до 20.00 мск.) - прием решений на Период 3

13 июля – 20 июля (до 20.00 мск.) - прием решений на Период 4

*Все участники должны быть зарегистрированы на сайте до 22 июня 2012г. Участники, зарегистрировавшиеся после этого срока не смогут участвовать в обучении.

**Возможно более позднее включение команд в обучение при условии их регистрации на сайте до 22 июня 2012г. Команды могут пропустить несколько первых периодов и начать принимать решения в последующих. График работы тренажера при этом остается единым для всех. В случае, если команда зарегистрировалась, но не принимает решений, данные за нее будут вводиться автоматически.

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ

1. Заполнить на сайте Форму регистрации команды. Форма заполняется Капитаном для всей команды (3-5 человек) целиком и один раз. При этом капитан указывает данные всех участников своей команды, на электронные адреса (e-mail) которых должно придти уведомление о регистрации с индивидуальным логином и паролем.
2. Название команды должно включать наименование предприятия или вуза, который представляют участники. Например: "КамАЗ_Название команды» или «МГТУ им. Баумана_Название команды»
3. Регистрация считается успешно завершенной, если все обязательные поля регистрационной формы корректно заполнены.
4. После регистрации команды на e-mail каждого ее участника будет выслан логин и пароль для доступа к закрытым разделам сайта.



СТАРТОВЫЙ КОМПЛЕКТ МАТЕРИАЛОВ

1. Инструкция для участников
2. Справочник по принятию решений (подробное описание всех параметров бизнес-симулятора)
3. Брифинг по работе с тренажером
4. Ответы на наиболее частые вопросы (F.A.Q.)
5. Отчеты с историей компании (5 кварталов)

Контакты организаторов:

E-mail: challenge@globalmanager.ru

Телефон: (499) 270-29-82

Михаил Гуч

guch@rane.ru

Владимир Костяев

kostyaev@rane.ru

Анастасия Левданская

a.levdanskaya@gmail.com