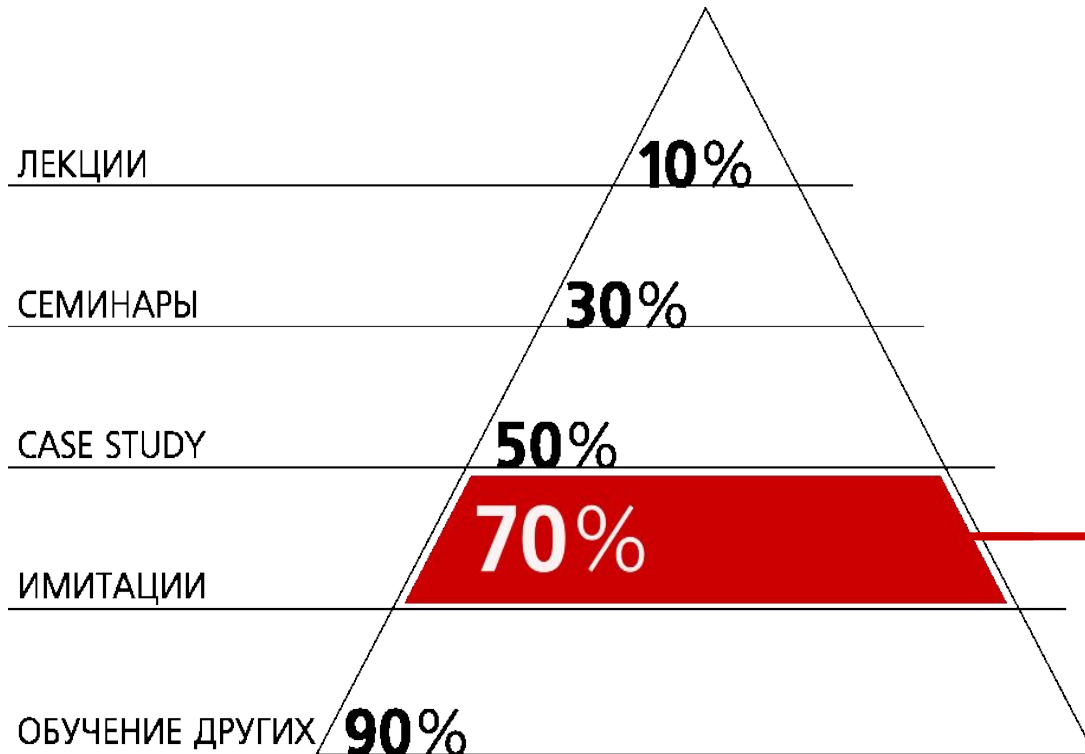




**Чемпионат по управлению промышленным
предприятием на базе бизнес-тренажера
"Topaz Management Simulation"**



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

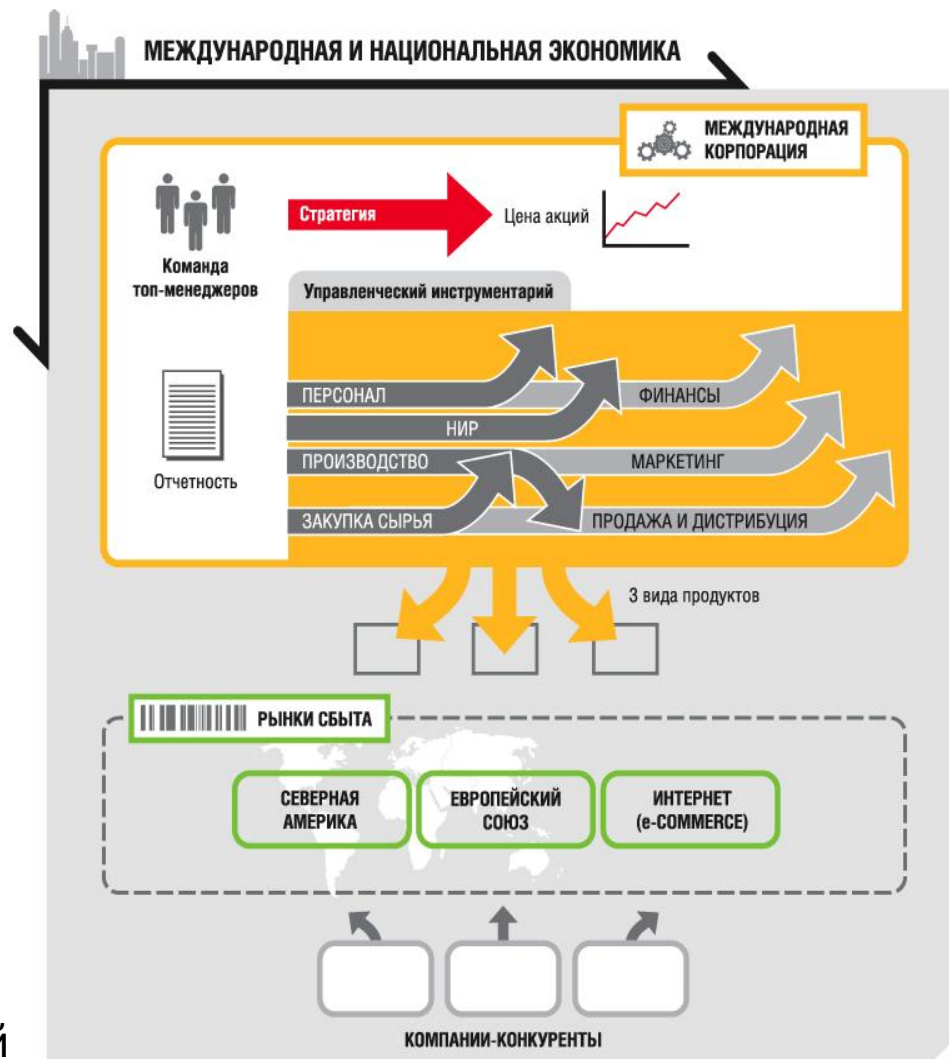
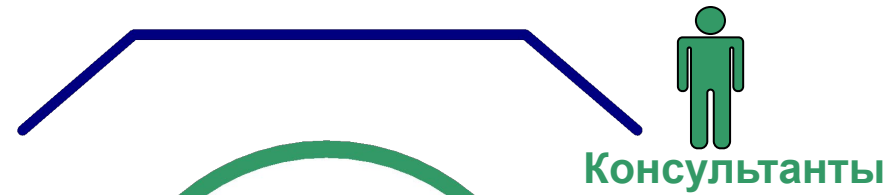


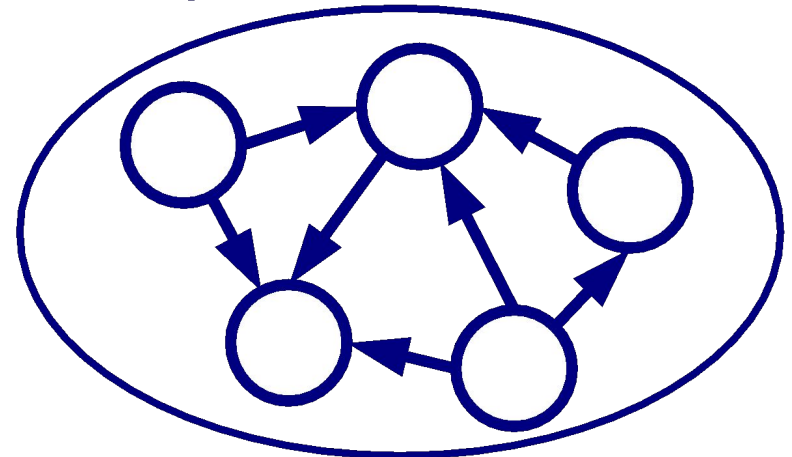
СХЕМА ИГРЫ

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

ПРАВИЛА ИГРЫ



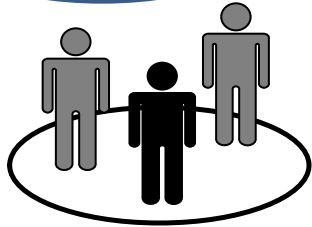
Команды участников



ДИСТАНЦИОННАЯ ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМА



Капитаны команд



Сотрудники предприятий /
Студенты вузов



Организаторы
тренажера

Анализ
результатов

Теоретические
лекции

Консультации

Период
1



Период
N

Принятие решений через Интернет

Ввод решений и
доступ к материалам

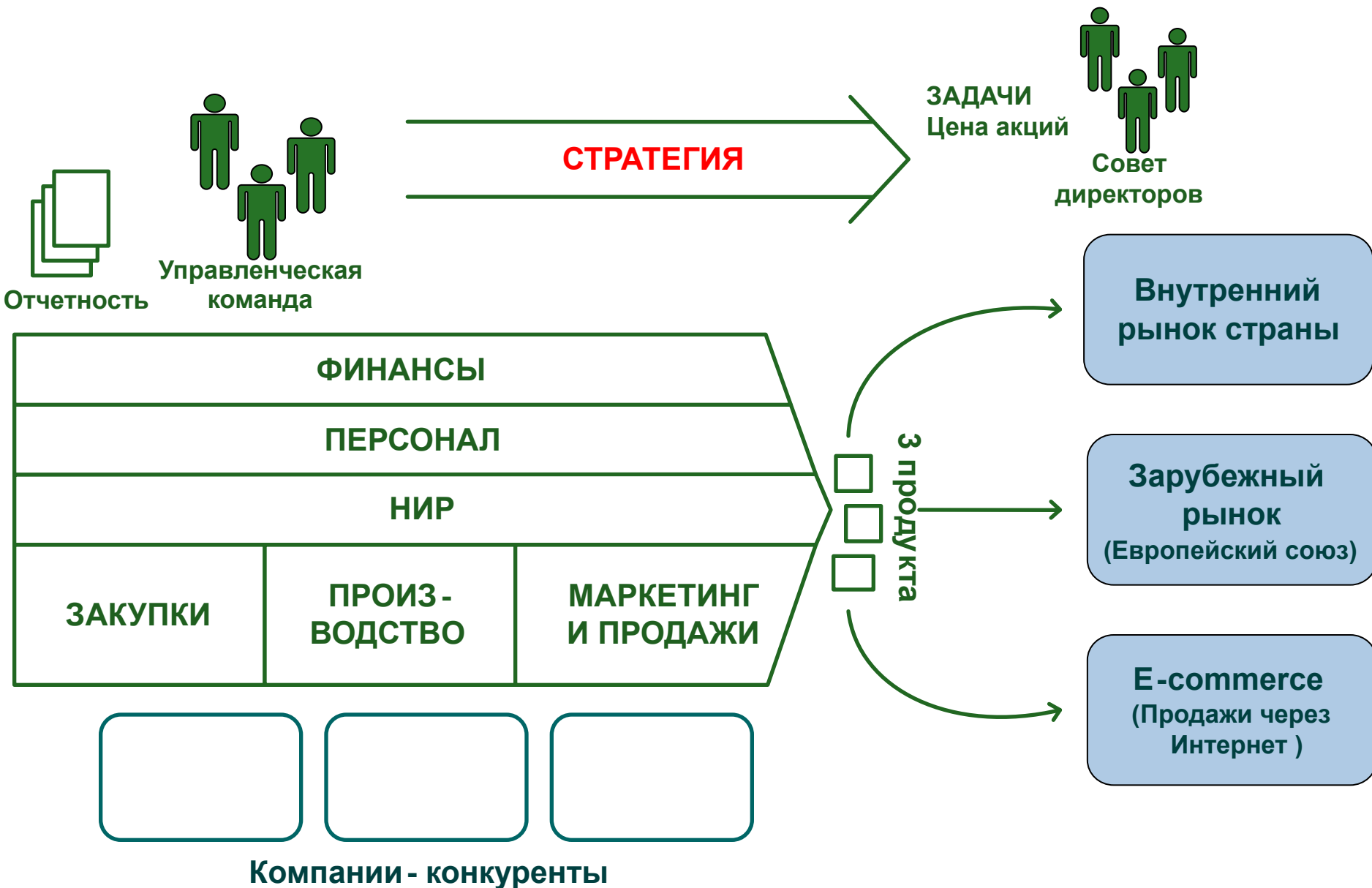
Техническая поддержка со стороны организаторов тренажера

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)	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
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 %
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)	0	Развитие веб-сайта (тыс.руб)	20
	Время на техобслуж. 1 станка (час)	25		
	Часовая зарплата сборщика	10,00	Кол-во рабочих смен	3
	Сборщики: Нанять (+) / Уволить (-)	0	Кол-во обученных сборщиков	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
Факт времени, потраченного на обработку сырья в часе	1 077
Уведомление о забастовках в след. кв-ле (неделл)	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
Найты для след.кв.	0	0	0
			1

Сеть продаж

ДВИЖЕНИЕ ТОВАРА И ЕГО НАЛИЧИЕ

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

Логистика и сбыт продукции

Дистрибьюторам ЕС	429	263	146
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.длина тран.дл	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		Поступления от продаж	1 776 549
ИИ		итого начисл.	76 796	Стоимость зданий	100 000	Финансовые поступления	0
ИИ		Закупленное сырье	318 242	Стоимость оборудования	107 3276	Полученные проценты	690
Агенты и дистрибьюторы	104 207	Зарплаты сборщиков	162 087	Всего основных активов	1 173 276	Возврат инвестиций	0
Служба продаж	20 180	Зарплаты механиков	338 270	Стоимость товарных запасов	8 026	Страховые платежи	0
Гарантийное обслуживание	18 890			Стоимость запасов сырья	28 998	Дополнительные кредиты	0
Денежные эквиваленты	67 500			Дебиторская задолженность	756 524		
Накладные расходы		Отчет о прибылях и убытках		Баланс		Отчет о движении средств	
Техобслуживание оборудов.	16 025	Валовая прибыль/убыток	913 681	Обязательства		Платеж	
Складирование и закупка	12 931	Страховые поступления	0	Задолженность по налогам	88 638	Платеж	
Расходы на маркетинг/исслед.	7 500	Полученный процент	690	Кредиторская задолженность	314 957	Уплата	
Кредитный контроль	4 079	Уплаченный процент	15 000	Банковский овердрафт	0	Уплата	
Страхование	7 669	Накладные расходы	725 714	Необеспеченные кредиты	0	Уплата	
Управленческий бюджет	115 000	Амортизация	27 518	Общая текущая задолженность	403 495	Уплата	
Другие затраты	32 170	Налоговые отчисления	88 638	Чистые активы	2 954 552	Уплата	
Итого накладные расходы	725 714	Чистая прибыль / убыток	57 491	Срочные кредиты	500 000	Уплата	
Прибыль/убыток до налога (накопит)	288 481	Выплаченные дивиденды	0	Чистая стоимость	2 454 552	Уплата	
Поступило от страховых компаний	0	Отчисления в резерв	57 491	Капитал акционеров	4 000 000	Уплата	
Страховые излишки	1 276			Резервы	-1 545 448	Уплата	
				Акционерный фонд	2 454 552	Уплата	

Отчет о конкуренции										Доли рынка (%) по проданным товарам - Платная	
Цена за единицу (руб/млн.)		4		5		6		7		8	
% Выплаченные дивиденды		0,641		0,641		0,641		0,641		0,641	
ДОЛИ РЫНКОВ ОБЪЕМА											
Бесплатная информация о деятельности всех компаний											
Номер компании											
Продукт 1: Россия Цена (руб)											
ЕС Цена (руб)											
Интернет Цена (руб)											
Продукт 2: Россия Цена (руб)											
ЕС Цена (руб)											
Интернет Цена (руб)											
Продукт 3: Россия Цена (руб)											
ЕС Цена (руб)											
Интернет Цена (руб)											
Общес. кол-во работников											
Зарплата сборщиков (руб/млн.)											
Количество дистрибутов.											
Платная информация о деятельности компаний на рынке:											
Номер компании											
Общ.затраты на рекламу (руб)											
Общ.затраты на НИОКР (руб)											
Оценки потребителей											
Продукт 1											
Продукт 2											
Продукт 3											
Рейтинг веб-сайта											
Цены на продукцию											
Оценки Брендов											
Балансы компаний											
Номер компании											
Активы											
Стоимость зданий											
Стоимость оборудования											
Стоимость товарных запасов											
Стоимость запасов сырья											
Дебиторская задолжен.											
Наличные средства											
Инвестиции											
Обязательства											
Задолженность по налогам											
Кредиторская задолжен.											
Банковский овердрафт											
Необеспеченные кредиты											
Чистые активы											
Срочные кредиты											
Чистая стоимость											
Акционерный фонд											

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

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