Global Management Challenge

Online brief

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Sissejuhatus treeningusse

Vaata **videot**

Sissejuhatus

Sa seisad unikaalse kogemuse lävel.

Nüüd oled sa üks neist juhtidest, kes langetavad igapäevaseid juhtimisotsuseid globaalselt tegutsevas ettevõttes.

Sinu võistkond hakkab langetama otsuseid konkurentsitihedal turul.

Ühiselt arendate oskuseid ja kogemusi:

- Strateegilises juhtimises
- Võistkonnatöös
- Otsuste langetamises

Mida on vaja osalemiseks teada?

ALUSTAMINE: võistkonna moodustamine, ajakava, juhend 4

VÕISTLUS: võistkond, ettevõtte ajalugu, aruanded, otsused 11

JUHITAV ETTEVÕTE: ülevaade 23

Oluline lisainfo! 45

Alustamiseks...

Sinu võistkonna ülesandeks on **juhtida ettevõtet**, analüüsida lähiajalugu ja koostada strateegia tulevasteks kvartaliteks: analüüsides seniseid tulemusi, tehes otsuseid kõigis ettevõtet puudutavates valdkondades, võttes arvesse konkurentide tegevust ja muutusi turul. Sinu eesmärk on saavutada parimad tulemused võrreldes konkurentidega.

Tulemuse hindamise kriteeriumiks on ettevõtte investeeringute tasuvus (*Investment Performance*) iga perioodi lõpul ja loomulikult kogu võistluse lõpuks.

Kui võistlus algab, on kõikidele võistkondadele kättesaadavad täpselt ühesugused aruanded ettevõtte tegevuse kohta viimasel viiel kvartalil.

Return to topic list

Võistkond ja organisatsioon

Esimese sammuna korralda võistkonnasisene tööjaotus.

Võistkonna töökorraldus hakkab suure tõenäosusega mõjutama tulevasi otsuseid ja nendest lähtuvaid tulemusi.

Nimetage ametisse tegevjuht ning jagage teiste võistkonnaliikmete vahel ära vastutusvaldkonnad: turundus / müük, tootmine, personalijuhtimine, finantsjuhtimine.

Võistkonnatöö on olulise tähtsusega kogu võistluse vältel.

Targalt moodustatud võistkond, mille liikmete oskusi ja kogemusi kasutatakse maksimaalselt, suudab suurema tõenäosusega saavutada paremaid tulemusi.

Return to topic list

Ajakava

Teise sammuna koosta ajakava.

Ajakava koostamine ja kooskõlastamine võistkonnaliikmetega on väga oluline. Otsused tuleb teha kindlateks tähtaegadeks, millest kinni pidamine on möödapääsmatu mitte ainult selle võistluse ajal vaid ka reaalse ettevõtte juhtimisel.

Planeerige kokkusaamised ja muud tähtajad aegsalt, sest oskuslik aja juhtimine on hädavajalik parimate tulemuste saavutamiseks.

Return to topic list

Juhend

Kolmas samm on tutvuda juhendiga, mis on jagatud 4 osaks:

1. SISSEJUHATUS: kuidas kasutada juhendit.

2. ÄRIKESKKOND: majanduskeskkond, sündmused maailmas, turundus, tootmine, turustamine, personalijuhtimine, finantsjuhtimine.

3.TEGEVUSARUANNE: selgitused tegevusaruande lugemiseks ja mõistmiseks

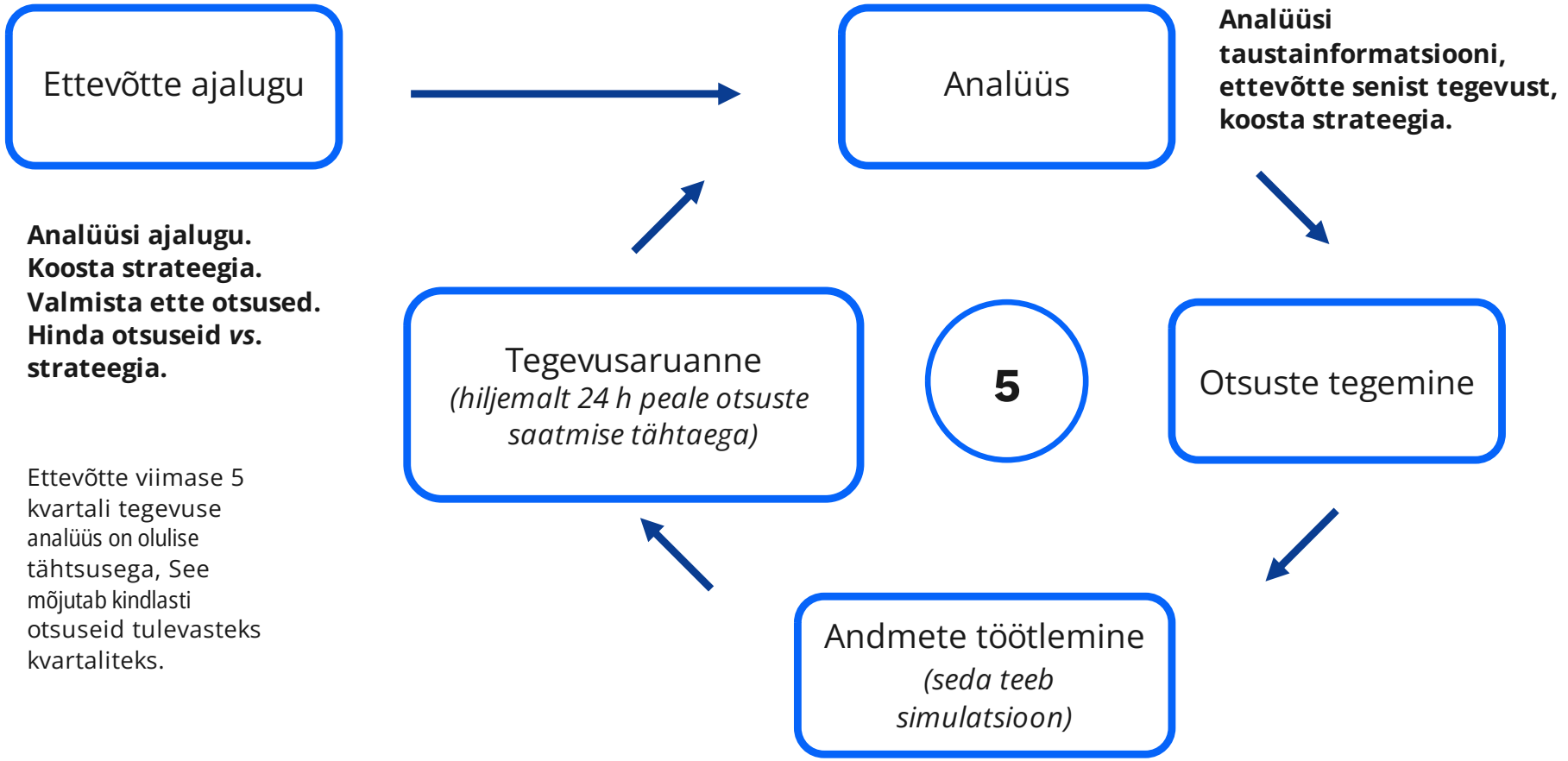
4.OTSUSTE TABEL: selgitused otsuste tabeli täitmise kohta

Ettevõtte juhtimine on keeruline tegevus, mille edukas juhtimine vajab head ettevalmistust. Tutvu juhendiga, et oleks lihtsam mõista, kuidas sinu poolt juhitav ettevõte toimib, kuidas on seotud teiste võistkondade ettevõtetega; kuidas toimib simulatsioon ja mida sinu võistkond peab tegema.

Return to topic list

Võistluse ülesehitus

Simulatsioon on jagatud kvartaliteks.

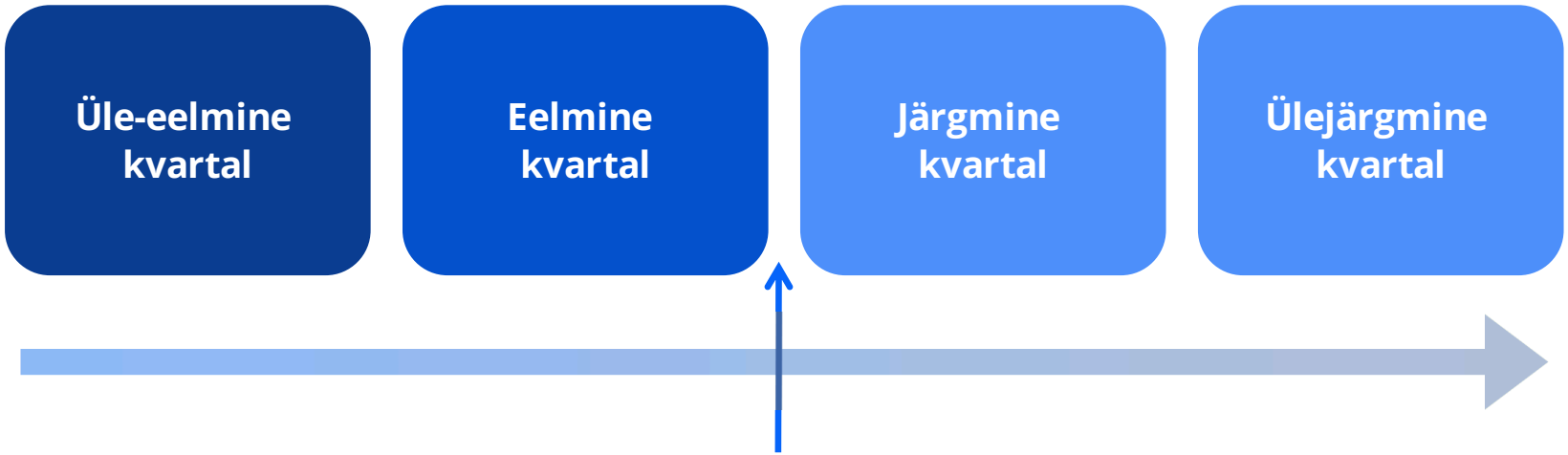


Ettevõtte viimase 5 kvartali tegevuse analüüs on olulise tähtsusega, See mõjutab kindlasti otsuseid tulevasteks kvartaliteks.

Return to topic list

Otsused/Kvartalid

Simulatsioon on jagatud kvartaliteks:



Otsuseid tehes, on oluline arvestada, et need langetatakse “kujutletaval ajahetkel” eelmise ja järgmise kvartali vahel. Pane tähele,

et osad otsustest hakkavad mõjuma alles ülejärgmisel kvartalil!

Return to topic list

Alustamiseks...

Lühidalt:

1. **Moodusta võistkond**
   Nimeta võistkonna liider, kes on vastutav Global Management Challenge'it puudutava info edastamise eest võistkonnaliikmetele.

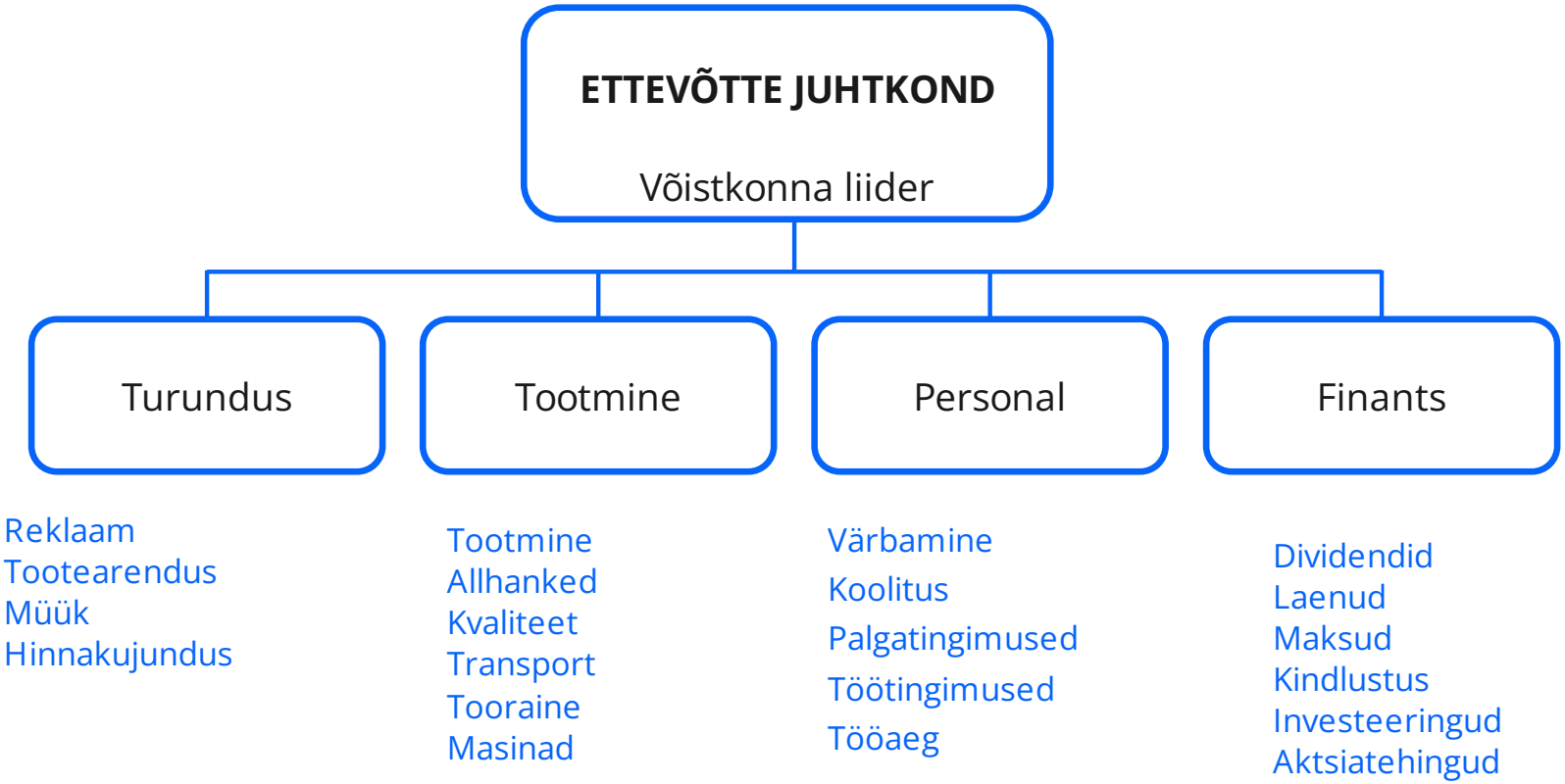
2. **Koosta ajakava**
   Pane tähele otsuste kinnitamise tähtaegu ja koosta ajakava neist lähtuvalt.

3. **Tutvu juhendiga**
   Küsimuste korral võta ühendust korraldajatega.

4. **Võistluse ülesehitus/ otsused/ kvartalid**
   Võistluse ülesehituse mõistmine on üks võistkonna edu aluseid.

Return to topic list

Juhi...



Loo juhtimisskeem, jaga ära vastutusvaldkonnad, määra kindlaks töömeetod ja otsustusprotsess. **Võid kasutada ülaltoodud skeemi või luua oma võistkonnale sobivaima.** Määrake kindlaks inimene, kes vastutab otsuste õigeaegse kinnitamise eest võistluskeskkonnas.

Return to topic list

Tegevusaruanne

Tegevusaruanne sisaldab teavet, mida tuleb analüüsida enne otsuste tegemist. Aruanne on jagatud kuueks osaks. Rohkem infot aruande sisu kohta leiad juhendist.

- Tegevusaruanne peegeldab otsuseid, mida sinu võistkond on langetanud.
- Tegevusaruanne sisaldab infot järgmiste näitajate kohta: tooraine, masinad, müügikanalid, personal, tooted, „ökoloogiline jalajälg“ , transport ja finantsnäitajad: bilanss, kasumiaruanne, halduskulud, rahavood, investeeringute tasuvus.
- Tegevusaruanne annab teavet ka konkurentide tegevuse kohta: hinnapoliitika, töötajate arv, agendid ja turustajad, turuosad, tarbijahinnang; kulutused, mis on tehtud reklaamile, tootearendusele, kodulehe arendamisele.

Return to topic list

PLEASE CHECK ...

your decisions

for 2012 Q 1

Advertising: (€'000)	Corporate	Product 1	Product 2	Product 3
Europe	30	30	30	30
Nafta	30	30	30	30
Internet	30	30	30	30

Prices (€):			
Europe	360	610	850
Nafta	360	610	850
Internet	340	520	740

Quantities to deliver to:			
European agents	800 *	375	250
(Not in full Nafta distributors	475 *	250	175
if starred) Internet distributor	1150 *	725	400

Quality:			
Take up product improvements	0	0	0
Product development (€'000)	30	30	30
Assembly times (minutes)	115	165	325
Premium materials (%)	0	0	0

Subcontracting:			
Components to order (units)	0	0	0

Agents and distributors:	Number needed	Support (€'000)	Commn. %
European agents	2	13	13
Nafta distributors	3	13	13
Internet distributor		11	11

Operations:				
Materials to buy ('000)	Spot 10	3mth 0	6mth	0
Maintenance hours/machine	25	Shift level		2
Number of ports operated	11	Web-site development		30

Personnel:			
Assembly workers to recruit	0	Number to train	0
Hourly wage rate (€.c)	10,00		
Management budget (€'000)	115	Staff training (days)	0

Finance:			
Shares to issue/repurchase	0	Dividend (cents/share)	0
Term loans (€'000)	0	Term deposit (€'000)	0
Machines to buy	0	Machines to sell	0
Factory extension (sq. m.)	0	Insurance plan	2

Information:			
Market shares	1	Corporate activity	1

Return to topic list

2. osa

Global Management Challenge

PHYSICAL RESOURCES: Usage and availability

Space:	**Sq. m.**
Land owned	9000
Access/parking etc	1800
Unused land	6300
Factory size next quarter	900
Circulation and access	225
Machining operations	175
Assembly operations	260
Material and component stocks	10
Available space (overflow if negative)	230

Machines:	**Number**
Number decommissioned	0
Machines in use last quarter	7
Number bought and installed	0
Machines available for next quarter	7
Theoretical hours available	7476
Hours breakdown	138
Hours worked	7217
Hours planned maintenance	37
Average machine efficiency %	82,4

Materials:	
Opening stock available	0
Bought spot	10000
Bought default	0
Lost or destroyed	0
Used	7844
Closing stock	2156
For delivery next quarter:	
Bought last quarter	0
Bought quarter before last	0
For delivery quarter after next:	0

Internet statistics:	
Number of web-site ports operated	11
Number of visits to your web-site	71988
Estimated level of failed visits (%)	2
Number of internet service complaints	100

HUMAN RESOURCES:

Production personnel:	Assembly	Machining
At start of last quarter	26	48
Recruited	0	8
Trained	0	
Dismissed	0	0
Left	0	8
Available for next quarter	26	48

Assembly workers:	
Hours available	14976
Absenteeism/sickness (hours)	251
Hours worked	13239
Notice of strike weeks for next quarter	0

Agents/distributors:	**Europe**	**Nafta**	**Internet**
Active last quarter	2	3	1
Resigned	0	0	
Dismissed	0	0	0
Appointed	0	0	0
Active next quarter	2	3	1

Transport:	**Europe**	**Nafta**	**Internet**
Journey length (km)	1434	500	300
Number of loads	6	4	9

Carbon footprint (CO2e):	**Tonnes**
Factory heating and lighting	8,55
Energy used in production	29,40
Total primary CO2e	37,95

PRODUCT DATA:	Product 1	Product 2	Product 3
Quantities:			
Scheduled	2348	1350	825
Produced	2500	1394	852
Rejected	75	44	27
Lost or destroyed	77 !	0	0
Delivered to:			
European agents	774	375	250
Nafta distributors	460	250	175
Internet distributor	1114	725	400
Orders from:			
Europe	772	294	292
Nafta	618	266	245
Internet	1327	831	514
Sold to:			
Europe	772	322	250
Nafta	460	250	175
Internet	1114	725	400
Backlog of orders:			
Europe	0	0	63
Nafta	133	35	77
Warehouse stocks:			
Europe	202	53	0
Nafta	0	0	0
Internet	0	0	0
Guarantee services	95	47	31
Product improvements	Minor	Major	Minor
Product components:			
Assembled last quarter	0	0	0
Ordered last quarter	0	0	0
Closing stock	0	0	0
Available for assembly	0	0	0

Briefing Global Management Challenge (to go to next or previous slide use your keyboard arrows)

Return to topic list

3. osa

FINANCIAL STATEMENTS

ADMINISTRATIVE EXPENSES	€
Advertising	360000
Internet distributor	126693
Internet service provider	42552
Agents and distributors	217399
Sales office	25621
Guarantee servicing	20500
Product development	90000
Web-site development	30000
Personnel department	8000
Machine maintenance	24150
Purchasing and warehousing	8294
Business intelligence	12500
Credit control	4468
Insurance premiums	8895
Management salaries	115000
Other costs	19518
Total administrative expenses	1113590
Accumulated taxable profit:	
Profit/loss before tax	204085
Previous taxable profit/loss	0
Taxable profit/loss	204085
Insurance claimed	27720
Primary non-insured risk	2541442

INCOME STATEMENT	€
Sales revenue	2215210
Opening inventory values	19000
Components purchased	0
Materials purchased	335460
Machine running costs	144659
Machinists wages	295924
Assembly wages	111836
Quality control	4746
Hired transport	58650
Less closing inventory values	90663
Cost of sales	879612
Gross profit	1335598
Administrative expenses	1113590
Insurance receipts	22638
Depreciation	40561
Operating profit/loss	204085
Finance income	0
Finance expense	0
Profit/loss before tax	204085
Tax assessed	0
Profit/loss for the period	204085
Earnings per share (cents)	5,10
Dividends paid	0
Transferred to retained earnings	204085
Previous retained earnings	1804894
Retained earnings	2008979

BALANCE SHEET	€
Non-current assets:	
Land	450000
Buildings	450000
Machinery	1581881
Property, plant and equipment	2481881
Current assets:	
Product inventories	27140
Component inventories	0
Materials inventory	63523
Trade receivables	995343
Cash and cash equivalents	3418537
Current assets	4504543
Total assets	6986424
Liabilities:	
Tax due	303121
Trade payables	674324
Bank overdraft	0
Current liabilities	977445
Term loans	0
Net assets	6008979
Equity:	
Share capital	4000000
Share premium account	0
Retained earnings	2008979
Total equity	6008979

CASH FLOW STATEMENT	€
Operating activities:	
Trading receipts	2271052
Insurance receipts	22638
Trading payments	2035021
Tax paid	0
Net cash flow from operations	258669
Investing activities:	
Interest received	0
Asset sales	0
Assets purchased	0
Net cash flow from investing	0
Financing activities:	
Shares issued	0
Shares repurchased	0
Dividends paid	0
Additional loans	0
Interest paid	0
Net cash flow from financing	0
Net cash flow	258669
Previous cash balance	3159868
Cash balance	3418537
(including a term deposit of -	0)
Overdraft limit for next quarter	414000
Borrowing power next quarter	2620000

Briefing Global Management Challenge (to go to next or previous slide use your keyboard arrows)

Return to topic list

4. osa

ECONOMIC INTELLIGENCE	Europe	Nafta	Rest (of developed world)	
Gross domestic product (de-seasonalised)	4191	4373	61	
% Unemployment rate (de-seasonalised)	7,2	5,0		
Balance of external trade	1995	1976		
Information about next quarter:				
Central Bank base rate (% p.a.)	4,2	4,2	Exchange rate in € per $ (USD)	1,02
Building cost (€ per square metre)	500			
Component cost (€ per unit)	Product 1	Product 2	Product 3	
from (no premium materials)	115	175	272	
to (100% premium materials)	136	217	335	
	Spot price	3 month	6 month	
Material prices ($ per '000 units)	41198	40734	40119	

BUSINESS REPORT:

Briefing Global Management Challenge (to go to next or previous slide use your keyboard arrows)

Return to topic list

5. osa

Briefing Global Management Challenge (to go to next or previous slide use your keyboard arrows)

Return to topic list

6. osa

Briefing Global Management Challenge (to go to next or previous slide use your keyboard arrows)

Return to topic list

7. osa

Briefing Global Management Challenge (to go to next or previous slide use your keyboard arrows)

Return to topic list

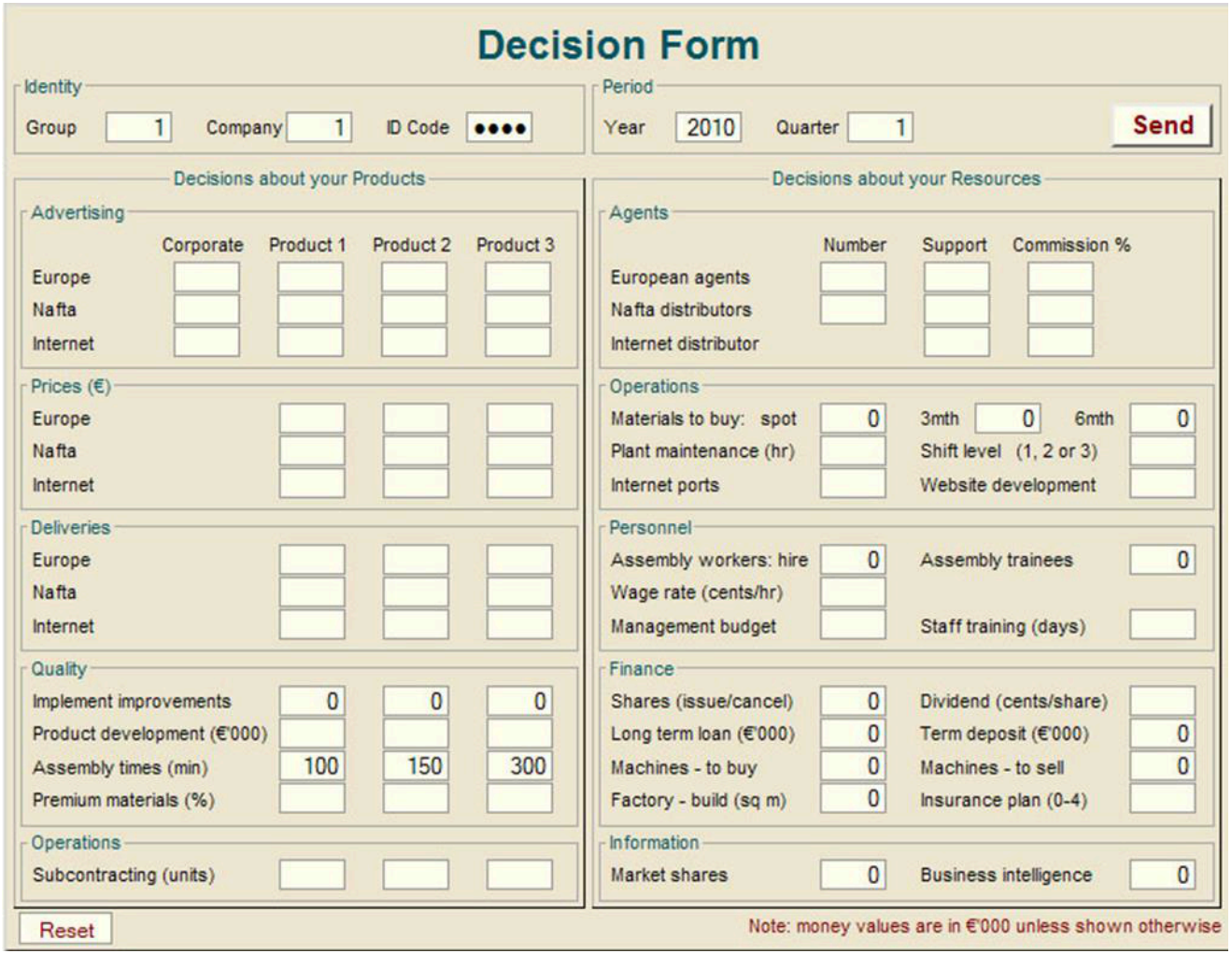
on otsuste tegemine

Võistkonna poolt rakendatav strateegia kujuneb läbi 75 otsuse, mis puudutavad muuhulgas alljärgnevat:

- Hind
- Reklaam
- Toodangu kvaliteet
- Tooearendus
- Tooraine tellimine
- Turustus-ja müügikanalid
- Tootmise planeerimine
- Finantsid

Return to topic list

Otsuste tabel



Decision Form

Identity — Group 1 | Company 1 | ID Code ●●●●

Period — Year 2010 | Quarter 1 | Send

Decisions about your Products

Advertising

	Corporate	Product 1	Product 2	Product 3
Europe				
Nafta				
Internet				

Prices (€)

Europe			
Nafta			
Internet			

Deliveries

Europe			
Nafta			
Internet			

Quality

Implement improvements	0	0	0
Product development (€'000)			
Assembly times (min)	100	150	300
Premium materials (%)			

Operations

Subcontracting (units)	

Decisions about your Resources

Agents

	Number	Support	Commission %
European agents			
Nafta distributors			
Internet distributor			

Operations

Materials to buy: spot	0	3mth	0	6mth	0
Plant maintenance (hr)		Shift level (1, 2 or 3)			
Internet ports		Website development			

Personnel

Assembly workers: hire	0	Assembly trainees	0
Wage rate (cents/hr)			
Management budget		Staff training (days)	

Finance

Shares (issue/cancel)	0	Dividend (cents/share)	
Long term loan (€'000)	0	Term deposit (€'000)	0
Machines - to buy	0	Machines - to sell	0
Factory - build (sq m)	0	Insurance plan (0-4)	

Information

Market shares	0	Business intelligence	0

Reset

Note: money values are in €'000 unless shown otherwise

75 otsust teha...

Veendu, et otsused on korrektselt ja õigeaegsel sisestatud ja kinnitatud.

Loe nõuandeid järgmisel lehel.

Briefing Global Management Challenge (to go to next or previous slide use your keyboard arrows)

Return to topic list

Nõuanded

Läbi otsuste, mis on formuleeritud otsuste lehel, kujundab iga võistkond oma ettevõttele strateegia. Siin mõned nõuanded:

- Soovitame, et üks võistkonnaliikmetest täidab otsuste tabeli ja teine kontrollib otsused üle enne lõplikku kinnitamist.
- Kui oled otsuste lehe kinnitanud, palun välju keskkonnast ning sisene siis hetke pärast uuesti, et kontrollida, kas sinu saadetud tabel on kinnitatud.
- Otsuste tabelit võib täita osade kaupa, selle täitmiseks ei pea ootama tähtajani.
- Võistkonna liider ei pea olema see, kes tabelisse otsused sisestab, kuid vastutus korrektselt täidetud ja kinnitatud otsuste tabeli eest lasub võistkonna liidril.
- Küsimuste ja kahtluste korral palun otsi vastuseid juhendist või pöördu korraldajate poole.

Return to topic list

Ülevaade

Selleks, et luua eeldused edukaks ettevõtte juhtimiseks, tuleb alustada juhendiga tutvumisest.

Siin ülevaade olulisemast:

Ärikeskkond ---------- 24

Sündmused maailmas ---------- 25

Turundus ---------- 26

Tootmine ---------- 32

Personalijuhtimine ---------- 37

Finantsjuhtimine ---------- 40

Eesmärk ---------- 44

Ärikeskkond

Ettevõte konkureerib turul teiste ettevõtetega, mis toodavad sarnaseid tooteid samas geograafilises piirkonnas.

Turg on jagatud kaheks geograafiliseks piirkonnaks- **euroturg (EL) ja dollariturg (NAFTA).**

Tarbijateni ülejäänud turgudel (ning osaliselt ka EL ja NAFTA turul) jõuab ettevõte Interneti vahendusel.

Muutused valuutakurssides mõjutavad ettevõtte konkurentsivõimet mõnedel turgudel. Internetis on käibel dollar.

Return to topic list

Sündmused maailmas

Sündmused maailmas on seotud poliitikaga, majanduslike arengutega, sõdadega, keskkonnakatastroofidega jmt.

Sellised sündmused leiavad aset ootamatult, mis omakorda ei tähenda, et neid võistluse vältel kindlasti ette tuleb.

Loe hoolikalt tegevusaruannet.

Sündmused maailmas võivad mõjutada ettevõtte toimimist ja tulemusi.

Info maailmasündmuste kohta ei pruugi olla alati sinu ettevõtte jaoks oluline.

Return to topic list

Turundus

Turundusosakond vastutab nõudluse tekitamise ja toodete müügi eest.

Edukuse aluseks on turu ja konkurentide tegevuse analüüsimine, pika- ja lühiajaliste turundusplaanide koostamine ning koostöö teiste osakondadega, et samal ajal kindlustada müügi kasumlikkus ja ettevõtte rentaablus.

Uuri, mida teevad konkurendid: kuidas on kujundatud hinnapoliitika, missugused on turuosad, kui palju on konkurentidel töötajaid, missugust töötasu konkurendid maksavad jne. Kasuta kogu kättesaadavat informatsiooni.

Turundusotsused mõjutavad kogu ettevõtet.

Return to topic list

Turundus

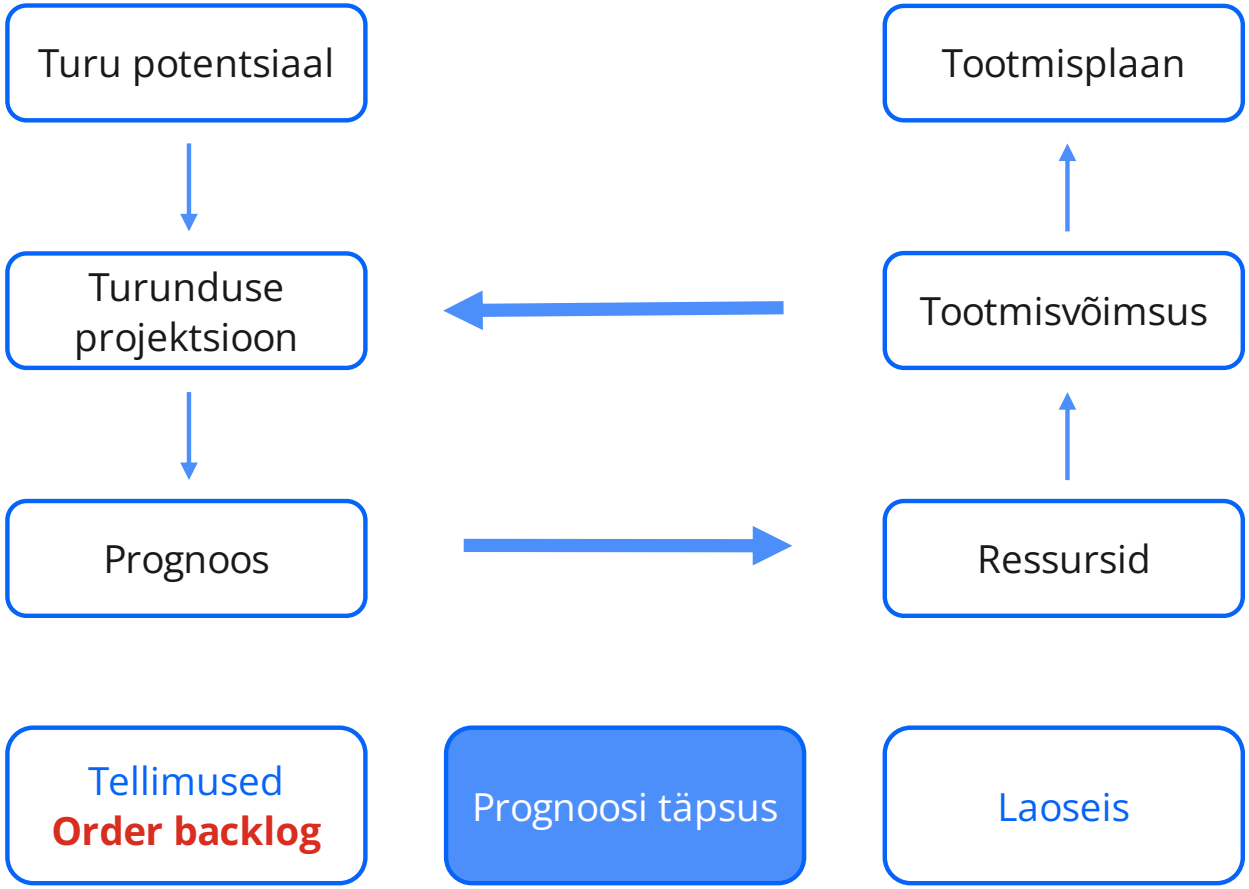
Turundusotsuste langetamiseks on sinu võistkonna kasutuses suur hulk informatsiooni. Osa sellest on tasuta, osa aga tuleb soovi korral osta. Otsuseid langetades, järgi ka juhendit ning pööra tähelepanu alljärgnevatele teemadele:

- Hind
- Kvaliteet
- Teadus- ja arendustegevus (R&D)
- Reklaam
- Müük
- Nõudluse ja pakkumise suhe
- Turunduskulutused

Return to topic list

Turundus – pane tähele...

Konflikt : TURUNDUS / TOOTMINE



Return to topic list

Turundus

TOOTED

Kuni 3 toodet

Otsusta mitut toodet soovid oma sortimendis hoida.

TURUSTUSKANALID

Kuni 3 turgu

EL
agendid

NAFTA
turustajad

E-kaubandus
turustajad

Otsusta mitmel turul ja mis kujul soovid opereerida.

LÕPPTARBIJAD

Teavet tarbijahinnangu kohta saad soovi korral osta.

Return to topic list

Turundus – Turustus

Tellimuste prognoos

Toodete müümisel saab kasutada ernevaid müügikanaleid. Juhend annab nendest võimalustest hea üle-vaate.

EL
agendid

- Hulk
- Vahendustasud
- Rahaline toetustegevus

NAFTA
turustajad

- Hulk
- Vahendustasud
- Rahaline toetus-tegevus

E-TURG

- Arendamine
- Portide arv
- Vahendustasud
- Rahaline toetustegevus

Return to topic list

Turundus – Reklaam

Reklaam

Ettevõtte maine
Pikaajaline

- Piirkonniti

Juhendis on välja toodud mõned näitajad relaami mõju kohta erinevates piirkondades ja kanalites.

Tootereklaam
Lühiajaline

- Piirkonniti
- Toodete kaupa

Return to topic list

Tootmine ja turustamine

Tootmisosakond on vastutav toodete tootmise ja turustamise eest võimalikult efektiivsel moel, järgides samal ajal kvaliteedinõudeid, mis on kindlaks määratud ettevõtte turunduspoliitikaga.

Selle saavutamine nõuab tihedat koostööd turundus- ja personaliosakonnaga kindlustamaks vajamineva tööjõuressursi olemasolu ning saavutamaks õiget tasakaalu masinapargi võimaluste ja oodatava tulemuse vahel.

Olulisimad otsused puudutavad tootmisplaani.
Paljud otsused selles valdkonnas hakkavad mõjuma alles järgmisel kvartalil.
Ettevõtte juhtimiseelarve mõjutab suurel määral tootmisjuhtimise kvaliteeti.

Return to topic list

Tootmine ja turustamine

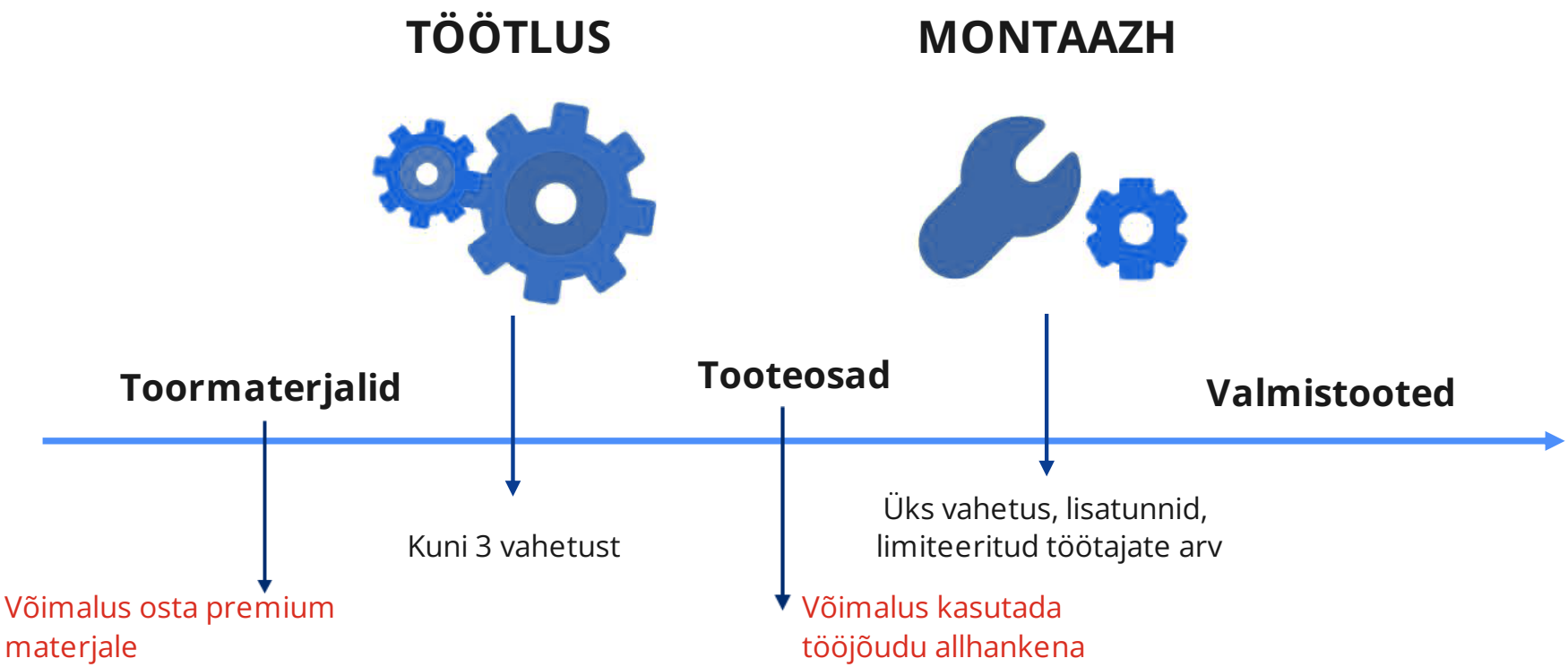
Tootmine ja turustamine sõltub turundusoskonna poolt tehtud prognoosist. Juhendi kohaselt “lõpetamata” tooteid ei eksisteeri ning tootmine ei ole kunagi limiteeritud toormaterjali puuduse tõttu. Materjali on alati võimalik juurde hankida nn. kiirturult - küll aga kõrgema hinnaga. Samuti on võimalik osta tootmist allhanke korras kas osaliselt või 100%.

Juhendis pööra tähelepanu neile teemadele:

- Masinad
- Masinate hooldus
- Tootmispind
- Garantii ja kvaliteet
- Ökoloogiline jalajälg
- Transport ja ladustamine
- Toormaterjali hankimine ja ladustamine
- IT
- Tootmise juhtimine

Return to topic list

Tootmine



Maksimaalne tootmiseks kasutatav töötundide arv on ära toodud tabelites.

Loe juhendist, mis võib mõjutada montaazhitöö kvaliteeti ning kuidas viimane mõjutab toodete kvaliteeti.

Return to topic list

Tootmine – tootmisele kuluv aeg

	Toormaterjali ühikud	Tootmisaeg	Min.montaazhi aeg
TOODE 1	1	60 min.	100 min.
TOODE 2	2	75 min.	150 min.
TOODE 3	3	120 min.	300 min.

Masinate hooldus ja vanus mõjutavad tootmisaega.
Loe juhendist, kuidas on montaazhitöö kvaliteet mõjutatud tööjõuressursist.

Return to topic list

Tootmine – ökoloogiline jalajälg

ÖKOLOOGILINE JALAJÄLG

→ Koosneb energiahulgast, mida Sinu ettevõte tootmiseks kulutab*

- **Sul on võimalus tasakaalustada keskkonnale tehtavat kahju, ostes teenust heategevusorganisatsioonilt, mis istutab puid. Nende tegevuse toetamine aitab vähendada sinu ettevõtte poolt jäetud „ökoloogilist jalajälge“.**

- **Sul on võimalus soetada keskkonnasõbralikke toormaterjale.**

* soojus, valgus ja energia, mida kasutatakse tootmis- ja montaazhitööks

Return to topic list

Personalijuhtimine

Personalijuhi ülesanne on tagada, et ettevõttes oleks piisavalt töötajaid ning tööjõud oleks hästi motiveeritud ja tootlik.

Personalijuhtimine kätkeb endas tööturu seiret ja koostööd ettevõtte teiste osakondadega, et koostada prognoose töönõudluse kohta ning tagada personalijuhtimise eesmärkide täitumine.

Haigestumine, väsimus, streigid jmt. mõjutavad ettevõtte kulubaasi.
Konkurentsivõimelised palgad mõjutavad ettevõtte edukust.

Return to topic list

Personalijuhtimine

Koostöö personaliosakonna ja teiste ettevõtte osakondade vahel on väga oluline, et kindlustada nõuetele vastava töötajaskonna olemasolus ning pakkuda töötajaile parimaid võimalikke töötingimusi.

Juhendis tuleks pöörata tähelepanu järgmistele teemadele:

- Tööturg
- Väljaõpe
- Töötasu ja - tingimused
- Juhtkonna motiveerimine

Return to topic list

Personalijuhtimine - Inimesed

Stabiilsus vs. ebastabiilsus

Keskm. palgad kvartalis
Ületunnid
Toodete kvaliteet
Koondamine
Väljaõpe

- Värbamine
- Töölt puudumine
- Streik
- Tööjõu vähendamine

Sinu võistkonna otsused värbamise ja motiveerimise osas mõjutavad ettevõtte stabiilsust ja efektiivsust.

Return to topic list

Finantsjuhtimine

Finantsosakond vastutab selle eest, et ettevõtte rahalisi vahendeid hallataks efektiivselt ning kooskõlas ettevõtte strateegiaga. Sellest tulenevad erinevad ülesanded ja vastutus:

- Kasumlikkus
- Investeeringud ja laenud
- Ettevõtte põhivara haldamine
- Maksustamine ja dividendipoliitika

Oluline on, et finantsosakond teeks tihedat koostööd juhtkonnaga, et maksimeerida ettevõtte investeeringute tasuvus, mille järgi hinnatakse ettevõtte tulemuslikkust.

Laenud, varad ja kindlustus mõjutavad ettevõtte kulubaasi.
Loe hoolega juhendit, et mõista, kuidas on kulud seotud ettevõtte juhtimisega.

Return to topic list

Kõik võistkonnad juhivad oma ettevõtet eesmärgiga saavutada investeeringute kõrgeim tasuvus.

See kriteerium mõõdab algsete aktsionäride investeeringu tasuvust mitte ainult nende aktsiate* väärtusena võistluse lõpus, vaid ka pärast aktsiate Ostu või müügi võimaldamist , samuti dividendide saamist.

* Sinu ettevõtte aktsiahinda mõjutavad mitmed faktorid, leiad selle kohta rohkem infot juhendist.

Return to topic list

Finants - Kindlustus

Haigestumine, tööõnnetused

Põhivara

Ladu: tooted ja materjalid

Kindlustus vähendab ootamatuid kulutusi, mis võivad mõjutada ettevõtte tulemuslikkust. Kuid kindlustus ei asenda juhtkonna poolt tagatud turvalist töökeskkonda.

Return to topic list

Finants

Arvelduskrediit

Tähtajalised laenud

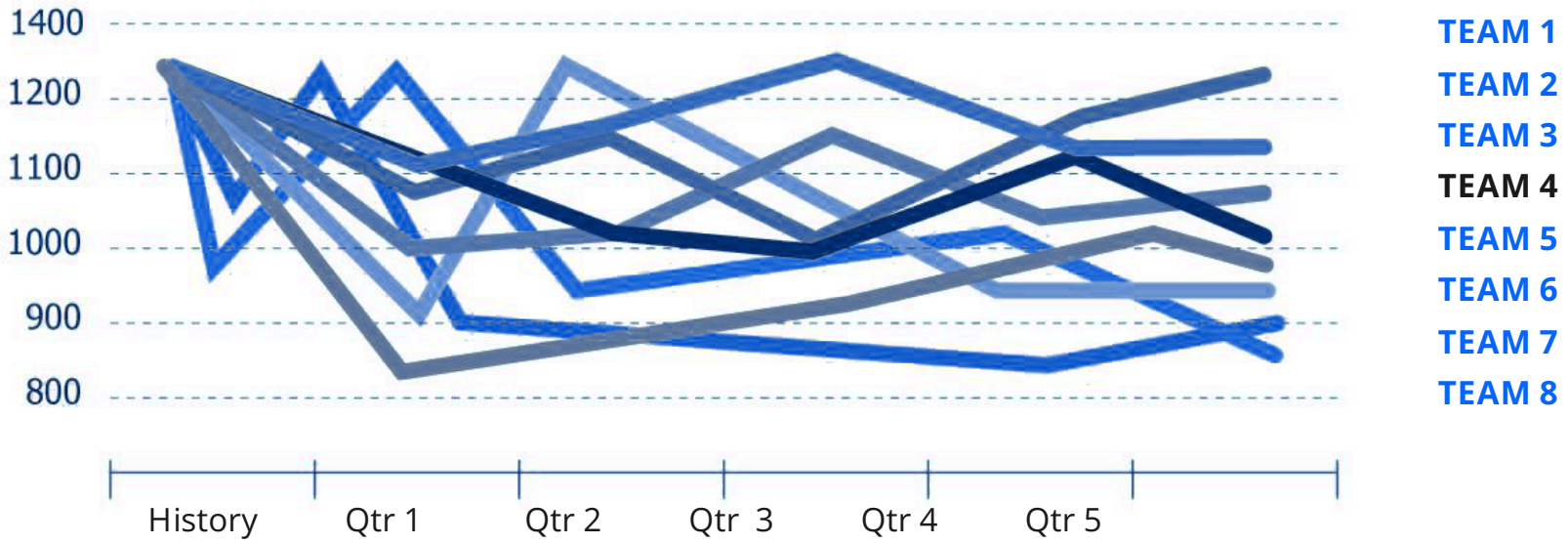
Tagatiseta laenud

Jälgi nende näitajate muutumist, sest need mõjutavad aktsiahinda iga kvartali lõpus.

Return to topic list

Võistlus - Eesmärk

Investeeringute tasuvus VIIMASE KVARTALI LÕPUKS



Ettevõtte tulemuslikkuse hindamise kriteeriumiks on investeeringute tasuvus.

Return to topic list

Tähtajad

Otsused

Võistkonna liider on vastutav, et otsuste tabel kinnitatakse GMC võistluskeskkonnas hiljemalt kl. **16:00 ajakavas kindlaks määratud päeval.**

Tegevusaruanne

Tegevusaruande leiate GMC võistluskeskkonnast hiljemalt **24h peale otsuste kinnitamise tähtaega.**

Võistlus

Sinu võistkonna poolt juhitud ettevõtte edukuse aluseks on põhjalik tutvumine

- Global Management Challenge'i juhendiga
- Ettevõtte senise tegevusega (ajalooga)

Global Management Challenge

www.gmcestonia.ee

www.worldgmc.com www.sdg.pt gmc@sdg.pt