Global Management Challenge

MÄNGIJATE JUHEND

(*On-line* versioon aastast 2012)

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Sissejuhatus
- Milline on võistlus?
- Teie ülesanne
- Kuidas see käib
- Põhipunktid
- Kuidas juhendit kasutada

Ärikeskkond
- Majanduslik taust
- Maailmasündmused

Turundus

Tootmine ja turustamine

Personal

Finantsid

Teie juhtimisaruanne
- Otsused
- Kasutatavad ressursid
- Tooteandmed
- Finantsaruanded
- Grupi info

Otsuse vorm
- Ekraani näide

Tabelid

Juhised

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

SISSEJUHATUS

GMC Global Management Challenge

Võistlus

Strateegia ja juhtimissimulatsioon põhinevad realistlikul ärisituatsioonil.

Virtuaalsed ettevõtted, mida esindavad osalevad võistkonnad, võistlevad omavahel ühises ärikeskkonnas, tootes ja müües väikest valikut soovitud tarbekaupu.

Eesmärgiks on juhtida oma ettevõtet võistluse käigus nii, et lõpuks on teie ettevõte tulevikku silmas pidades parimal positsioonil (vt allpool).

Keeruline arvutimudel simuleerib:

- iga ettevõtte erinevate osapoolte vastastikmõju;
- ettevõtete konkurentsisuhteid;
- majandusmustrite ja maailmasündmuste mõju.

Global Management Challenge esitab kõrgeid nõudmisi. Töötada tuleb pingelises olukorras, tegeldes paljude eraldi-seisvate teguritega - mõnedega laiemas plaanis ja teistega, mis vajavad üksikasjalikku tähelepanu. See tekitab peaaegu kindlasti ka vaidlusi, kuid mängus osalemine pakub teile arvatavasti lõbu, annab rahulolutunde, te õpite küllaltki palju võistkonnatöö kohta ja vähetähtis ei ole ka see, et te juhite äri.

Teie ülesanne

Teie võistkonna ees seisev ülesanne on võtta üks neist ettevõtetest oma hoole alla ja juhtida seda nii, nagu oleks tegemist tõelise äriettevõttega. Käesolev juhend selgitab, kuidas osaleda.

Selles selgitatakse simulatsiooni ülesehitust ja seda, mida teie võistkonnal tuleb teha, kuidas teie ettevõte töötab ning kuidas on see seotud teiste ettevõtetega. Juhend koosneb neljast osast:

1. Käesolev **sissejuhatus.**
2. **Ärikeskkond**, milles selgitatakse iga ettevõtte sisemisi funktsioone ning ettevõtete ja turu vastastikmõju.
3. **Teie juhtimisaruanne**, mis selgitab väljastatavate andmete sisu.

4. **Otsuse vorm**, mis selgitab, kuidas te peaksite oma otsuseid ette valmistama.

Ettevõte, mida teil tuleb juhtida, on küllaltki keeruline. Seetõttu selgitatakse juhendi teises ja kolmandas osas üksikasjalikult teie ettevõtte struktuuri. Selles kirjeldatakse nelja peamist – turunduse, tegevuse, personali ja finantsidega seotud – juhtimisfunktsiooni ning rõhutatakse nende vastastikmõjusid.

Selle simulatsiooni üks peamisi eesmärke on illustreerida neid vastastikmõjusid ja näidata, et õige tasakaalu saavutamise parimaks viisiks on võistkonnatöö, hea organiseerimine ja tõhus kommunikatsioon.

Kuid oma võistkonna täpse ülesehituse peate otsustama teie ise.

Tehniliste abivahendite osas piiranguid ei ole. Kui soovite kirjutada omaenda arvutustabeli mudelid, leiate üksikasjalikud kirjeldused juhendi kolmandast osast.

Kuidas see käib

Te juhite oma ettevõtet kahe dokumendi kaudu:

1. Kvartaalne **juhtimisaruanne**, mis näitab, kuidas teie ettevõttel on äsja lõppenud perioodil läinud, ja annab infot järgmise perioodi kohta.
2. **Otsuse vorm**, mis võimaldab sisestada otsuseid, mis mõjutavad seda, kuidas töötab teie ettevõte järgmisel perioodil ja pärast seda.

Et te teaksite täpselt, mis toimub, kirjeldab see juhend seda, kuidas teie ettevõte töötab, väga üksikasjalikult. Simulatsiooni üldine struktuur on siiski lihtne.

> Te püüate võita võistlust, juhtides oma ettevõtet nii, et sellel oleks simulatsiooni lõpuks kõrgeim **investeeringute tasuvus**.

Teie investeeringute tasuvus peegeldab teie ettevõtte väärtust selle investorite jaoks. See pole ainult teie ettevõtte turuväärtuse hindamine, vaid sisaldab ka investoritele makstud dividendide ja neilt ostetud aktsiate väärtust ning vähemal määral neile välja antud uute aktsiate väärtust.

Seega tuleb teil valida selle eesmärgi saavutamiseks sobiv ettevõtte strateegia.

Et te saaksite teha selle kohta, kuidas läheb, mõningast eelhindamist, antakse teile lühiülevaade ettevõtte ajaloost, mis katab perioodi vahetult enne simulatsiooni algust, ja otsustest, mis selliste tulemusteni viisid. Juhendit lugedes võite leida, et ajalugu on väga kasulik vaadata.

Kõigi osalevate ettevõtete ajalugu on identne, seega on kõigil ettevõtetel täpselt sama lähteposition.

Pärast lähiajaloo ülevaatamist ja otsustamist, mida edasi teha, täitke oma esimene otsuse vorm ja esitage see töötlemiseks vastavalt avaldatud ajakavale. Vastuseks saate juhtimisaruande, milles selgitatakse, mis teie ettevõttega langetatud otsuste tulemusel toimus. Kasutage seda infot, et täiendada oma teadmisi oma ettevõtte töö ja turu kohta. Seejärel langetage juba järgmised otsused ja nõnda edasi – kuni simulatsiooni lõppemiseni.

Põhipunktid

Enne käesoleva juhendi ülejäänud osa lugemist peaksite mõistma mõnesid olulisi põhipunkte.

Välised tegurid, näiteks turutrendid, intressimäärad ja tööjõu saadavus seadistatakse enne simulatsiooni

- algust. Neid ei saa simulatsiooni käigus ise muuta.

  Paljud suhted simulatsioonis on puhtalt aritmeetilised (nt finantsaruanded), mõned aga sellised, mida ei saa täpselt tuletada isegi tegelikus elus (nt kui palju tellimusi te võite

- saada ja mis mõju saab olema koolitusel).

  On juba ette teada, et mitmed ettevõtted kogevad suuri kaotusi. Isegi sel juhul ei kuulutata teile simulatsiooni käigus pankrotti välja. Võimaldades ettevõtetel jätkata suurte laenudega, mis ei pruugi olla võimalik tegelikus elus, saavad kõik osalevad võistkonnad lõpuni jõuda.

  Simulatsioon edeneb sammhaaval ühe kvartali kaupa kalendriaasta jooksul. Enne simulatsiooni algust öeldakse, mitu kvartalit on ette nähtud, ja antakse ajakava, milles täpsustatakse, millal tuleb otsused töötlemisele saata ja millal võib oodata tulemuseks olevat juhtimisaruannet.

- Kvartalit defineeritakse kaheteistkümne töönädalana. Kui olete oma otsused järgnevaks kvartaliks juba esitanud, ei saa neid enam muuta.

  Te saate juhtimisaruandeid ja esitate otsuste vorme kujuteldaval ajahetkel ühe kvartali lõppemise ja teise alguse vahepeal. Selguse mõttes on mineviku ja tuleviku kvartalid seoses selle kujuteldava ajahetkega rangelt määratletud ja kõik käesolevas juhendis nendega seotud viited on antud järgmiste terminitena:

Viimane kvartal on just läbi saanud (sellele viitab kõige viimane esitatud juhtimisaruanne).

Eelviimane kvartal: kvartal, mis oli enne 'viimast kvartalit'.

> Pange tähele, et niisugust asja, nagu

> **'käesolev kvartal',** ei ole.

Järgmine kvartal on kohe algamas (st see, mille kohta käib hetkel esitatav otsuse vorm).

Ülejärgmine kvartal: kvartal, mis tuleb kohe pärast 'järgmist kvartalit'.

Kuidas juhendit kasutada

Et aidata juhendit tõhusalt kasutada, ei ole sellel mitte ainult asjakohane klõpsatav sisukord (vasakul), vaid sellele lisaks on tekstis ka arvukalt hüperlingitud ristviiteid. Need peaksid võimaldama teil selle kõiki aspekte täielikult uurida.

Iga otsuse juurest, mida üldtekstis mainitakse, viivad lingid otsuse vormi vastava osani.

Otsuse vormi klõpsatav kujutis lingib iga otsuse, mida te võite oma ettevõtte suhtes langetada, juhendi vastavasse kohta. Te saate kasutada seda indeksina.

Terve rida tabeleid sisaldab üksikasju kulude ja muude näitajate kohta. Simulatsiooni ajaks on need arvud kindlaks määratud, kui need just ei muutu teie juhtimisaruande alajaotuses **äriaruanne** ilmuva

- teadaande põhjal.

  Teil on võimalik saada juhiseid põhiprobleemide osas, et suudaksite paremini otsuseid langetada. Need märkused puudutavad rohkem üldpõhimõtteid kui üksikasju.

- Samuti saate lugeda tähtsamat või tehnilisemat detailset teavet mõnede mõistete kohta, klõpsates osa lõpus asuvale sõnale "Veel". Näiteks -

Veel

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Ärikeskkond
- Majanduslik taust
- Maailmasündmused

Turundus
- Info
- Hinnastamine
- Toote kvaliteet
- Tootearendus
- Reklaam
- Müük
- Toote saadavus

Tootmine ja turustamine
- Töötlemine
- Tehase hooldus
- Alltöövõtt
- Montaaž
- Tootmise planeerimine
- Kvaliteedikontroll
- Turustatamine
- Materjali ost
- Veebileht

Personal
- Värbamine
- Personali koolitamine
- Tasu ja tingimused
- Kõrgem juhtkond

Finantsid
- Aktsiad ja dividendid
- Tähtajaline hoius
- Laenamine
- Kapitalikulud
- Kindlustus

Teie juhtimisaruanne

Otsuse vorm
- Ekraani näide

Tabelid

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

ÄRIKESKKOND

GMC Global Management Challenge

Teie turg

Teie ettevõte töötab otseses konkurentsis terve rea teiste ettevõtetega, mis toodavad ja müüvad samas geograafilises piirkonnas samu tooteid, mis teiegi. Te valmistate kolme toodet, mis ei ole täpselt kindlaks määratud. Need on kolm erinevat, kuid omavahel seotud kestvuskaupa, mida inimesed üldiselt ihaldusväärseks peavad.

Teie turg koosneb traditsioonilise jaekaubanduse kahest geograafilisest piirkonnast:

> euroturust, mis hõlmab suuremat osa Kesk- ja Lääne-Euroopast; dollariturust, mis hõlmab Põhja-Ameerika vabakaubanduslepinguga (Nafta) kaetud ala.

Ühtlasi pääsete interneti kaudu ligi mõlemale ülalnimetatud geograafilisele piirkonnale, samuti ülejäänud maailmale.

Kõigis piirkondades võistlete otseselt teiste simulatsioonis osalevate ettevõtetega, kuid on ka täiendav võistlus impordi või teiste kohalike ettevõtete näol. Järelikult ei paisu võistlevate ettevõtete turuosad kunagi 100%-ni. See teine võistlus ei ole siiski otseselt sellesse simulatsiooni kaasatud.

MAJANDUSLIK TAUST

Igas turupiirkonnas määravad põhimõttelise nõudluse kaupade järele rahvaarv ja sotsiaalne struktuur ning kõiki turgusid võivad mõjutada tavapärased tõusust ja langusest koosnevad majandustsüklid.

Arvestada tuleb seda, et selles simulatsioonis ei pruugi majandus vastata ilmtingimata hetke tegelikule majandusseisule, samuti ei mõjuta seda valitsuse reaalses elus rakendatav poliitika.

Lisaks üldisele majandustrendile eksisteerib tööstustoodangu järele ka tugev hooajaline nõudlus. See ei pruugi kõigis turu-piirkondades ega ka igal aastal olla tingimata ühesugune, kuid selle tipp on tavaliselt neljandas kvartalis.

Euroopa turu piires käib kauplemine eurodes.

Nafta puhul kaubeldakse USA dollarites. Internetikaubanduses kasutatakse dollareid.

Kõik rahalised otsused, mida te langetate, tehakse eurodes, kaasa arvatud otsused, mis puudutavad Naftat ja internetti, isegi kui lõplik tehing on dollarites. Seega hakkab euro ja dollari vahetuskurss kauplemist mõjutama.

Simulatsiooni käigus väljastatakse majandusstatistikat ja aruandeid, et aidata teil hinnata majandustrende ja liikumisi vahetuskurssides. Need antakse nii Euroopa kui ka Nafta turu osas mittehooajalise ametliku statistikana viimase kvartali kohta ja nendes sisalduvad:

sisemajanduse koguprodukt

- (SKP);
- töötuse osakaal;
- kaubandusbilanss;
- keskpanga iga-aastased baasintressimäärad, mis rakenduvad järgmises kvartalis;
- euro ja dollari vahetuskurss, mis rakendub järgmises kvartalis.

Mõne antud teema osas saab teie juhtimisaruande alajaotusest majandusteave vähesel määral infot ka ülejäänud arenenud maailma kohta.

Lisaks antakse lühikesi väljavõtteid ajalehtede poliitilistest, majanduslikest ja ärilistest kommentaaridest, et saaksite paremini prognoosida, millises suunas majandus ja turg tõenäoliselt liikuma hakkavad. Info usaldusväärsus jääb teie otsustada.

Veel (tehnilised üksikasjad vahetuskursside kohta)

MAAILMASÜNDMUSED

Iga ettevõtet võivad mõjutada märkimisväärsed maailma-sündmused. Need sündmused võivad olla poliitiliste murrangute, majanduslike või keskkonnaarengute, sõdade, füüsiliste katastroofide, näiteks vulkaanipursete, maavärinate, epideemiate jne tulemuseks. Neil võib olla ettevõtete tegevusele tõsine mõju ja need võivad mõjutada ka tooteturgu.

Väliselt peaks häirumise tase mõjutama kõiki ettevõtteid võrdselt, aga sisemine häirumine sõltub sellest, kui hästi suudab ettevõte toimuvaga toime tulla. Näiteks võib ettevõte, millel on piisavad materjalide ja valmistoodete laovarud, olla suuteline edasi kauplema, aga ebapiisavate laovarudega ettevõte võib sattuda raskustesse.

Need sündmused võivad toimuda ootamatult, ilma hoiatuseta, jättes teid ilma võimalusest kuidagi reageerida. Kuid on palju tõenäolisem, et vähemalt mingi info, mis on võetud ajakirjandusest ja ilmub äriaruandes enne sündmust, annab vihje selle kohta, mis võib toimuda.

On oluline, et te loeksite läbi ÄRIARUANDE kõik osad, sest need võivad sisaldada tähtsat infot muudatuste kohta kuludes (nt tegevuse lõpetamise kulud) või muude tegurite kohta, mis ei pruugi olla simulatsiooni ajaks kindlaks määratud.

Peaksite meeles pidama, et kuigi sedasorti häirumised ei pruugi tarbijaturgusid otseselt mõjutada, võib siiski esineda kaudne mõju tarbija usaldusele.

Märkus: ehkki sellised maailmasündmused **võivad** juhtuda, ei tähenda see seda, et need **kindlasti** juhtuvad.

TURUNDUS

Teie ettevõtte turundusosakond vastutab ettevõtte toodetele nõudluse loomise ja toodete müügi eest, arvestades võistlevate ettevõtete konkurentsi. Et teha seda edukalt, peab teil olema hea turundusstrateegia.

Euroopas ja Naftas müüte esindajate kaudu jaemüüjatele, kes omakorda müüvad laiale ostjaskonnale. Nendes piirkondades on teie turundustegevuse peamiseks sihtgrupiks jaemüüjad. Võite müüa ka interneti kaudu otse üle kogu maailma inimestele, kellel on arvutiühendus. Müük interneti kaudu jõuab ka Euroopasse ja Naftasse, nii et mõnes mõttes võistlete oma nende piirkondade esindajatega. Ostjaskonna nõudlus varieerub vastavalt majanduskliimale ja konkureerivate ettevõtete turundustegevusele. Jaemüüjad ja laiem ostjaskond on sihtmärkideks ka otsestele konkurentidele, kes müüvad teiega konkureerides sarnaseid tooteid.

Igal tootel on turunduseks kuvand, mida te vajate, et teha reklaami ja kasvatada müüki. See kuvand kujuneb aja jooksul paljudest teguritest, nagu toote kvaliteet, usaldusväärsus, reklaam, hind ja tarne, mis on erineva kaaluga, võrreldes teie konkurentide toodete sarnaste teguritega.

Neist mõnede tegurite üle otsustate osana oma turundusplaanist, aga teisi, nagu näiteks konkurentide tegevusi, tuleb arvesse võtta oma plaani ette valmistades.

INFO

Et aidata prognoosimisel, on teie jaoks tasuta saadaval teatud majanduslikku ja konkurentsiinfot teie konkurentide viimase kvartali kohta. See koosneb sellist laadi teabest, mis on tavaliselt vabalt kättesaadav:

Toodete müügihinnad

- Töötajate koguarv
- Põhilised kvalifitseeritud palgamäärad
- Turustajate arv

Lisaks sellele tasuta infole võite otsustada tellida auditeerimise, mis jälgib iga toote müüki ja annab infot selle kohta, kuidas turg teie ja teie konkurentide vahel jaguneb. Selle info eest tuleb iga kord, kui te seda küsite, maksta kindlaksmääratud tasu. See info annab müügimahtude alusel iga konkureeriva ettevõtte turuosad:

Euroopa turul;

- Nafta turul;
- internetis.

Võite ka otsustada tellida uuringu oma konkurentide äritegevuse ja toodete kohta. Selle info eest tuleb iga kord, kui te seda küsite, maksta kindlaksmääratud tasu. See sisaldab:

kogusummasid, mis on kulutatud reklaamile;

- kogusummasid, mis on kulutatud tootearendusele;
- tarbijahinnanguid toote disaini kvaliteedi kohta;

- tarbijate hinnangut teie veebilehe kvaliteedi kohta (selle olemasolul)

Veel

HINNASTAMINE

Igas kvartalis tuleb teil üle vaadata ja otsustada hinnad, millega te hakkate oma tooteid müüma.

Hind, mille te otsustate igale tootele anda, on summa, mille te küsite oma esindajatelt ja edasimüüjatelt iga tarnitud ühiku eest. See on ka mõeldud suunisena soovitusliku jaehinna arvutamiseks. Teie esindajad ELis ja edasimüüjad Naftas teenivad suurima osa oma kasumist vahendustasudelt, mida te neile maksate, võttes aluseks tellimuste ja müügi väärtuse.

Internetimüügi puhul on hind, mille te otsustate kehtestada, see hind, mille tasub tarbija (välja arvatud kohaletoimetamise kulud).

Tooted on küllaltki hinnatundlikud, kuigi mitte võrdselt; suhteliselt kõrged hinnad viivad väiksemate tellimuste ja rohkem tulu andvate madalamate hindadeni. Hinna alandamine selleks, et saada rohkem tellimusi, töötab ainult teatud piirini, sest ostjaskond muutub väga madalate hindade puhul kahtlustavaks.

Teie kehtestate kõik hinnad eurodes sõltumata sellest, kus müük toimub. Kuna Nafta ja interneti hinnad on otsustatud eurodes, aga konverteeritakse lõpptarbija juures dollaritesse, mõjutavad euro ja dollari vahetuskursi kõikumised nõudlust ja teie võimet nendel turgudel konkureerida. Seetõttu peaksite hindade kindlaksmääramisel võtma arvesse vahetuskursse.

Kui otsustate mõnda toodet müügiks mitte pakkuda, sisestage oma otsuse vormile nullhind. Siis ei saa te järgmise kvartali jooksul sellele tootele turult uusi tellimusi.

TOOTE KVALITEET

Lisaks tootekujundusele (vt allpool) peate tootmise ajal langetatavate otsuste kaudu otsustama oma toodete konstruktsiooni kvaliteedi. Üldiselt on nii, et mida kauem te lubate oma oskustöölistel iga toodet kokku panna, seda parem on tulemus ja seda töökindlam on toode.

Te võite tahtmatult saata müüki tooteid, millel on tõsiseid tervise ja ohutusega seotud probleeme. Lisaks kuludele, mis tulenevad asjade füüsilisest kordaseadmisest, võib tõsiselt kahjustada saada ka teie turunduslik kuvand, mis viib ostjaskonna usalduse kaotuseni ja sellest tulenevalt tellimuste kaotuseni.

Te saate parandada oma toodete konstruktsiooni kvaliteeti ja töökindlust, kui kasutate pigem kõrgekvaliteedilisi, mitte kõige tavalisemaid materjale. Saate otsustada toodete kaupa eraldi, millises ulatuses te neid materjale kasutada tahate. Kvaliteetsetest materjalidest tuleneb ostjaskonnale ka tõenäoliselt vähem ohte. Kuid kõrgekvaliteedilisemad materjalid on märksa kallimad.

Mida rohkem te kvaliteedile tähelepanu pöörate, seda parem on teie kuvand ja seda rohkem tooteid peaksite suutma müüa. (Vaadake ka oma kvaliteedikontrolli protsessi kirjeldust).

Tarbijad, kes avastavad, et toode on vigane, saavad selle ettevõtte garantii alusel parandamiseks või väljavahetamiseks tagastada. Selge on see, et mida parem on toodete kvaliteet, seda vähem tooteühikuid tagastatakse.

Alltöövõtjad teostavad teie heaks remonti ja esitavad teile oma töö eest arved kokkuleppehinnaga.

Internetikliendid võivad vigased tooted tagastada ka edasi-müüjale. Kohalik alltöövõtja parandab need tooted teie garantii raames.

TOOTEARENDUS

Oluline viis oma tooteid konkurentsivõimeliseks muuta on disaini ja tehnoloogia arendus. Seetõttu peaksite igas kvartalis otsustama, kui palju kulutada tootearendusele iga valikus oleva toote kohta.

Sõltumata sellest, kui palju te kulutate, ei saa te eeldada, et teie jõupingutused kohe vilja kannaksid. Tootearendus on kumulatiivne, seega mida rohkem kulutate, seda suurem on võimalus teha tõelisi parendusi. Kõige suurema tõenäosusega osutub efektiivseks stabiilne jõupingutus.

Igas kvartalis on kolm võimalikku tootearenduse tulemust:

1. Kui teatate aruandes PISEMATEST parendustest, lisanduvad need automaatselt teie toodetele (eraldi otsust vajamata) ning neil on teie toote kuvandile ja müügile väike, aga kohene mõju.
2. Aruandes teatatud SUURED parendused võivad nõuda edasist kaalutlemist, kuna suurema parenduse sisseviimine muudab olemasolevad tootemudelid aegunuks. Seetõttu võite tahta vähendada olemasolevaid laovarusid või teha turundusliku pingutuse, et esitleda parendatud toodet efektiivsemalt. Seetõttu antakse teile võimalus otsustada, kas võtta parenduste tegemine ette kohe või hiljem.
3. PUUDUB tähendab, et teie tootearendus ei olnud eelmises kvartalis edukas. Toote arendamine on kumulatiivne protsess, seega ei ole seegi võimalus sugugi halb. Pärast suure parenduse kohta antud teadaannet (vt eespool) alustab teie võistkond uut projekti, milleks võib enne tulemusteni jõudmist kuluda kaks või rohkem kvartalit. Mida rohkem te oma tootearendusse investeerite, seda lühem see periood tõenäoliselt on.

Parenduste sisseviimine parandab tarbijate silmis teie toote kuvandit, seega suureneb tõenäoliselt teie tarbijahinnangu indeks – tootehindamise paneelide poolt antud tärnide arv. Kui teie arendusega seotud saavutused on liiga väikesed või ebaedukad, võivad teie tooted muutuda aegunuks, nende turunduslik kuvand langeb ja neile antavate tärnide arv väheneb. Kui leitakse, et mõni teie toodetest on keskkonnale kahjulik, viib sellega kaasnev halb kuulsus tavaliselt tärnide kaotuseni.

Teie juhtimise kvaliteet mõjutab ka osakondade eduvõimalusi.

Veel

REKLAAM

Iga piirkonna iga toote osas peaksite otsustama, kui palju kulutada raha reklaamile:

Oma toodete müügiedenduseks lühiajaliselt, pakkudes

- telereklaame, materjali ajakirjanduses reklaamimiseks jne. Seda tüüpi reklaamil on internetiäris piiratud mõju.

Teie ettevõtte korporatiivse kuvandi edendamiseks igas

- piirkonnas sõltumata tootest, et luua pikaajaline usaldus ja maine. Korporatiivse kuvandi reklaamimine on kumulatiivne ja vajab tulemuste saavutamiseks teatud aja jooksul püsivaid kulutusi. See ei laiene mitte ainult teie oma ettevõtte toodete turule, vaid kaldub koos kogu

reklaamiga panustama turu üldisesse kasvu. Tugev korporatiivne kuvand on põhiline mõjutaja, mis meelitab inimesi teie veebilehte külastama, seega on see tähtis teie internetiäri jaoks.

Lisaks otsesele reklaamile on interneti kasutajatele tähtis see, et teie veebileht peegeldaks ja säilitaks teie ettevõtte kuvandit. Te saate otsustada, kui palju kulutada igas kvartalis oma veebilehe tõhususe ja atraktiivsuse parandamisele.

Täpset infot reklaami mõjude kohta ei ole, välja arvatud see, et see mõjutab toodete müüki erinevates piirkondades erinevalt. Reklaamimine Nafta piirkonnas ja internetis sõltub ka omavahel seotud liikumistest euro ja dollari vahetuskursis.

MÜÜK

Oma tooteid saate müüa kahel viisil:

1. Euroopa ja Nafta piirkondades jaemüüjatele, kes omakorda müüvad oma klientidele.
2. Otse klientidele üle terve maailma (kaasa arvatud ELi ja Nafta piirkonnad) interneti teel.

Euroopa turu müügiesindajad

Euroopa turul määrate kindlaks esindajad, kes tegutsevad teie heaks, müües ja levitades teie tooteid. Igas kvartalis tuleb teil langetada kolm otsust:

- Esindajate arv, keda te soovite ennast Euroopa turul alates ülejärgmise kvartali algusest alates esindama.
- Summa, mille olete valmis igas kvartalis igale esindajale kulutama. See katab põhilised tasud müügivahendite, järelevalve ja arvepidamise eest, turu-uuringute eest jne. See sisaldab ka minimaalset kvartalitasu igale esindajale, et katta teatud administratiivseid kulusid. Otsus kulutada rohkem kui etteantud miinimum võimaldab esindajatel katta laiemat geograafilist ala ja parandada teie müüki.
- Protsent, mida te oma esindajatele igas kvartalis saadud tellimuste väärtuse pealt vahendustasuna maksate. Vahendustasu on teie esindajate peamine sissetuleku-allikas. Kõrgem vahendustasu motiveerib neid teie heaks müüma ja kompenseerib neile ka selle, et interneti kaudu müüdud toodete hinnad kipuvad olema madalamad kui jaekaubanduses.

Kuna Euroopa turg on suur, võib teil selleks, et kogu piirkond oleks täielikult kaetud, vaja minna mitut esindajat. Nende tõhusus sõltub sellest, mil määral te neid toetate.

Mida kõrgemat vahendustasu neile maksta, seda suurem on nende müügimotivatsioon, eriti kui te neid piisavalt reklaamiga toetate. Kui te tahate oma esindajate määramisel ja säilitamisel edukad olla, peate pakkuma neile nii mõistlikku tuge kui ka vahendustasu.

Nafta edasimüüjad

Nafta turg on turustamisraskuste tõttu läbimurdmiseks palju keerulisem ja kallim. Sellele turule jõudmiseks määrate edasi-müüjad, kellest kõigil on juba sissetöötatud hulgimüüjate võrk. Igas kvartalis tuleb langetada kolm otsust:

- Edasimüüjate arv, keda soovite enda heaks tegutsema.
- Toetussummade tase, mida te otsustate igale edasimüüjale tasuda, vastavalt miinimumsummale põhiliste üldkulude katmiseks. Toetussummadega kaetakse teie toote käitlemise põhilised

üldkulud. Teie heaks toimuva tegevuse tõhusus suureneb, kui toetussummad tõusevad, kuid seda mõjutavad ka liikumised suhtelise hinna indeksis ja vahetuskursis.

- Protsent, mida te oma edasimüüjatele müükide väärtuselt vahendustasudena maksate.

Üldiselt motiveerivad nii müügiesindajaid Euroopa turul kui ka edasimüüjaid Nafta piirkonnas samad tegurid. Kuid edasimüüjad ei ole teie toodete aktiivsed müüjad. Selle asemel vastavad nad sellele nõudlusele, mida te ise oma reklaamiga loote. Vahendustasu ei ole mõeldud teie toodetele nõudluse tekitamiseks, vaid panustab edasimüüjate kasumisse ja muudesse muutuvatesse kuludesse. Ka siin tuleb teil pakkuda nii piisavat tuge kui ka mõistlikku vahendustasu.

Veel

Internet

Interneti kaudu saate müüa oma tooteid tarbijatele üle kogu maailma. Saadud tellimuste arv sõltub mitte ainult tavalistest turunduslikest hinnateguritest (pluss kohaletoimetamistasu), reklaamist, kvaliteedist ja saadavusest, vaid ka teie veebilehe atraktiivsusest, kasutamismugavusest ja müügivõimest, mida toetab tugev korporatiivne kuvand. Lühiajalise reklaami funktsiooniks on meenutada inimestele, mida teie veebilehelt leida võib.

Igas kvartalis tuleb langetada neli otsust:

- portide arv (see määrab kindlaks teie veebilehe võimsuse);
- summa, mis kulutatakse veebilehe arendusele;
- teie edasimüüja toetussumma (vt tabel 3) – see mõjutab teie tegevuse efektiivsust ja selle eest hoolitsemist;
- vahendustasu %, mida te oma edasimüüjale müükide väärtuselt maksate (see mõjutab ka teie edasimüüja efektiivsust ja hoolikust).

Üks probleem e-kaubandusega on see, et tarbija ligipääs internetile sõltub üldiselt arvuti olemasolust, mis ei ole kõikjal ühesugune. Teine probleem on selles, et te konkureerite omaenda toodetega, mis on saadaval tavalistes jaemüügi-ettevõtetes. Eelisteks on, et te ei sõltu vahendavast lülist, mis müüb teie eest, ja et kliendid maksavad krediitkaardiga ning seetõttu saate oma raha kätte siis, kui kaubad kohale toimetatakse.

Tellimuste töötlemine ja krediitkaardimaksed toimuvad teie jaoks turvalise e-kaubanduse tarkvara kaudu. Seejärel antakse tellimused edasi tellimuse käsitlejale, kes need ette valmistab, pakib ja kohale toimetab. Selle tegemisel ilmutatud tõhusus ja hoolikus mõjutab teie turunduskuvandit, seega heidab teie tellimuse käsitleja halb teenindus halba varju ettevõttele ja selle toodetele. Ja vastupidi - kiire ja tõhus teenindus tõstab teie kuvandit.

Veel

TOOTE SAADAVUS

Toote saadavus mõjutab tellimuste laekumise arvu ja teie tootmisosakonna suutlikkus tellimusi õigeaegselt täita on väga tähtis. Valmistooted toimetatakse Euroopa turgude esindajate ladudesse, Nafta edasimüüjatele ja teie internetitellimuste käsitlejale. Kõik tellimused tuleb täita võimalikult kiiresti samas kvartalis, kus need saadi. Seetõttu peaksite püüdma hoida kõigis piirkondades piisavat toodete laovaru, et tellimusi oleks võimalik kohe täita. Tellimused muutuvad müükideks alles siis, kui kaubad on kohale toimetatud. Suutmatus saadud tellimusi täita toob kaasa ootavate klientide kuhjumise, millest tuleneb

rahulolematus ja müügi langus, mis mõjutab negatiivselt teie turunduskuvandit. Mida suurem on täitmata jäänud tellimuste hulk, seda suurem on negatiivne turundusefekt.

Internetikaubanduses on toote saadavus isegi veel tähtsam. Seepärast saadetakse internetis müügiks olevad kaubad teie turustaja lattu. Kui nõudlus ületab saadavust, kaotatakse potentsiaalseid kliente ja teie ettevõte kuvand tõhusa internetikauplejana langeb.

Tähtsad üksikasjad

Iga kvartali lõpus tühistavad teie potentsiaalsed kliendid vähemalt poole Euroopa ja Nafta piirkondades täitmata jäänud tellimustest ja need tellimused, mis on jäetud teile täitmiseks järgmises kvartalis, kantakse edasi vana võlana ning kuuluvad täitmisele kohe, kui tooted on saadaval.

Kui te otsustate vahepeal hinda tõsta või vähendada mingil moel oma toodete kvaliteeti, siis seda rohkem teie täitmata jäänud tellimustest järgmise kvartali alguses tühistatakse ja tühistatud tellimusi on rohkem kui pool.

Kui peaksite otsustama mingi toote tootmise lõpetada, tuleb kõik täitmata jäänud tellimused, mis teil sel ajal veel ülal on, täita viimase kvartali hinnaga.

Tühistatud tellimused ei lähe otseselt üle teie konkurentidele, kuid nad saavad neist kasu tulevastes kvartalites teie tellimuste täitmise viletsa kuvandi tõttu.

Kui tooted internetis lõpevad, ei saa edasisi tellimusi vastu võtta. Seega ehkki täitmata tellimusi ei saa tekkida, mõjutab see teie kuvandit siiski negatiivnselt.

TURUNDUSE JUHTIMINE

Kogu teie turundusalane saavutus sõltub heast juhtimisest. Summa, mille otsustate oma juhtimise eelarvesse eraldada, mõjutab seega oluliselt teie müügijuhtimise kvaliteeti ja sellest tulenevalt ka teie turunduslikku saavutust.

Teie ettevõtte tehtavate müügipingutustega kaasneb mitte-otsene kulu, mis sisaldab müügikontori ja teie turundus-saavutuste juhtimise kulusid. Seda arvutatakse ühe protsendina tellimuste kvartaalselt koguväärtuselt.

TOOTMINE JA TURUSTAMINE

Teie ettevõtte tootmisosakond vastutab ettevõtte toodete valmistamise, montaaži ja turustamise eest nii tõhusalt ja odavalt kui võimalik vastavalt teie üldstrateegiaga määratud kvaliteedistandarditele.

Need kolm toodet, mida teie ettevõte müüb, toodetakse teie oma tehases ühest põhilisest materjalist. Tooted valmistatakse kahe järjestikuse protsessina:

1. Töötlemine, mille puhul varuosad valmistatakse masinatel, millest igaühel töötab neli kvalifitseerimata masinaoperaatorit. Masinatsehhis on võimalik töötada vahetustega. Lisaks sellele või teise võimalusena saate osta osi väljastpoolt, tellides need alltöövõtjatelt tarnimiseks ülejärgmises kvartalis (vt alltöövõtt allpool).
2. Montaaž, mille puhul töödeldud varuosad monteeritakse lõpptoodeteks ja pakendatakse kvalifitseeritud monteerijate poolt, kes töötavad ainult ühes vahetuses.

Tabel 5 näitab iga toote materjalisisaldust ja minimaalset aega, mis kulub iga toote ühe ühiku töötlemiseks kõigis neis etappides.

Kuna ruuminõuded on masintöötlemise ja monteerimise osas erinevad, võib teil olla vaja välja arvestada kogu tootmisala, mida planeeritavate toodete valmistamiseks vaja läheb. Pange tähele, et tegelikkuses saab kasutada ainult osa teie tehase kogupinnast, sest ruumi on vaja ka liikumiseks ja ligipääsuks jne.

Toodete arv, mida teie tehases igas kvartalis valmistada saab, sõltub saadaolevate (teie enda tehases toodetud või tellitud) varuosade hulgast või teie moneerimisosakonna tööjõudlusest nende varuosade kokkupanekul – oleneb sellest, kumb neist väiksem on.

Materjalipuudus ei piira teie tootmisvõimsust kunagi, sest igasugune puuduolev materjal ostetakse automaatselt kassa-turult, ehkki kõrgema hinnaga (vt allpool).

TÖÖTLEMINE

Teie töötlemisosakonna võimsus tootmistundides sõltub teie tehases olevate masinate arvust (vt kapitalimahutused) ja vahetuste hulgast, mida otsustate kasutada, ning seda vähendavad riketest tingitud tööseisakud ja masinate vananemisest tulenev töö aeglustumine.

Väga tõsine masinarike võib tööaega raisata ka rohkem kui mõne päeva, kuni masin uuesti töökorda seatakse. Kui selline raisatud aeg viib müügi kadumise ja täitmata tellimusteni, saab kaotatud müügi väärtuse kompenseerimist nõuda kindlustuselt. Kindlustus katab ka masinate remondikulu.

Igal vahetustega töötamise tasandil on maksimaalne tundide arv tootmise jaoks igas kvartalis iga masina kohta.

Tähtsad üksikasjad

Töötlemise ajad, mis on toodud tabelis 5, on ette nähtud varuosade komplekti valmistamiseks, millest saab kokku panna valmistoote. Need on ajad, mida oodatakse 100% töökorras uutelt masinatelt. Kui masinad vananevad või neid kasutatakse kauem, siis muutuvad need vähem tõhusaks ja iga toote varuosade valmistamiseks kulub kauem aega.

Ennetava hoolduse kava rakendamine (vt allpool) võib vananemist aeglustada või isegi tagasi pöörata, aga ükskord jõuab iga masin sellisele ebatõhususe astmele, et on parem see ära müüa ja uus asemele osta. Vananemise edasine tagajärg on see, et rikkeid esineb üha enam ja tootlikke tunde läheb kaotsi kuni rikke kõrvaldamiseni.

Teie kindlustusandja poolne kaotatud müükide hindamine võtab esimesena arvesse toodet 3 ELis, seejärel Naftas ja lõpuks internetis; seejärel toodet 2 ja lõpuks toodet 1, kuni kõik kaotatud müügid, mis on kindlalt omistatavad rikkis masinale, on kaetud.

TEHASE HOOLDUS

Te palkate oma masinate hooldamiseks sõltumatud kvalifitseeritud alltöövõtjad. Igas kvartalis otsustate, mitme töötunni planeeritud hoolduse suhtes masina kohta te soovite lepingut sõlmida.

Ühe lepingulise hooldustöö tunni jaoks iga masina kohta on fikseeritud hind, mis sisaldab tööd, varuosi, materjale, tööriistu ja ülevaatust.

Hoolduse prioriteet on parandada katkised masinad; alltöövõtulepingusse mahtuvad ülejäänud tunnid kasutatakse ennetavaks hoolduseks väljaspool tavalisi töötunde.

Kui peaks esinema mõni väga tõsine masinarike, teostavad teie tavalised remonditeenuse osutajad remondi tavalisel viisil. Selle töö maksumuse (mille tegemine võib osutuda vajalikuks kiirkorras) võib lisada teie kvartaalsele kindlustusnõudele tingimusel, et teil on sobiv kindlustus olemas.

Mida rohkem ennetavat hooldust te suudate teha, seda vähem esineb rikkeid, ja kui rikkeid ette tulebki, läheb masina uuesti töökorda seadmiseks kokkuvõttes vähem aega. Ennetav hooldus aeglustab ka masinate tõhususe vähenemise tempot.

Kui te ei eralda vahendeid hoolduse töötundideks isegi nii palju, et katta elementaarse hoolduse aega, arvestatakse kõigi lisatundide puhul, mis selle esmase hoolduse tegemiseks kuluvad, ühe hooldustöö tunni eest kõrgemat tasu.

ALLTÖÖVÕTT

Te võite otsustada, et lasete mõned või kõik oma töötlemistööd teha välistel alltöövõtjatel lisaks sellele või selle asemel, et töödelda varuosi oma tehases.

Kuid ühtki allhankena tellitud varuosa, mida te järgmises kvartalis tellite, ei saa järgmises kvartalis monteerimiseks kasutada, sest need tarnitakse teile alles ülejärgmises kvartalis. Seejärel saate need oma tehases töödeldud varuosadega kokku panna.

Väljast ostetud varuosade hinna määravad materjalide hetkehind, teie otsus kasutada kõrgekvaliteedilisi materjale ja vahetuskurss. Hinnavahemik iga toote kohta on ära toodud viimase kvartali juhtimisaruandes, kuid nende tegelik hind sõltub kõrgekvaliteediliste materjalide kasutamise protsendist.

Teie tootmisplaani täitmisel kasutab teie tootmisosakond esimesena väljast ostetud varuosi. Seejärel kasutatakse plaani täitmiseks vajadusel töötlemist.

Kõik varuosad, mis jäävad pärast tootmisplaani täitmist alles, hoitakse laos 'poolelioleva tööna', et need hiljem kokku panna. Sellist laovaru hinnatakse ostuhinnaga.

Kui teil on piisavalt ruumi, võite hoida selliseid pooleliolevaid töid oma tehases.

Kui aga mitte, siis võite neid säilitada välistes ladudes hinnaga, mis on ära toodud tabelis 13.

MONTAAŽ

Nii nagu on piiravaks teguriks teie masinate võimsus (või sisseostetud varuosade maht), sõltub teie tehase tootlikkus ka teie oskustööliste suutlikkusest koostada varuosadest valmistooteid.

Iga toote montaažiks on ette nähtud minimaalne koosteaeg, aga osana oma turunduspoliitikast peate otsustama selleks kulutatava tegeliku aja. Mida pikem on koosteaeg, seda parema kvaliteediga on tooted (teatud piirini).

Olles otsustanud aja, mis peaks kuluma ühe ühiku kokku-panekule iga toote kohta, valmistatavate toodete koguarvu, mida suudate toota, ja toodete valiku, sõltub tulemus teie poolt palgatud oskustööliste arvust, mida vähendavaiks tegureiks on puudumised ja tööstusrahutused.

Monteerijad töötavad ainult ühes päevases vahetuses kuni maksimaalse töötundide arvuni kvartalis. Piirangut sellele, kui palju inimesi te võite palgata, pole – tingimusel, et suudate nad värvata ja et teil on nende jaoks piisavalt ruumi. Pärast masinate alla jääva ruumi väljaarvestamist (vt tabel 26) võib üle jäänud tehasepind piirata monteerijate arvu, keda oleks kasulik palgata.

Teie monteerijad võivad sattuda tõsistesse õnnetustesse nii tööl kui ka kodus nagu kõik teisedki inimesed. Pikem puudumine võib teie tootmisplaani tõsiselt mõjutada ja viia müükide kaotamiseni. Sel juhul tuuakse tehasesse ajutisi asendustöölisi tööjõuagentuurist, mis küsib teie oma töötajate tunnipalgaga võrreldes kahekordset tasu. Samal ajal jätkate palga maksmist oma haiguslehel olevale töötajale.

Kui olete kindlustatud (vt edaspidi), võidakse need lisakulud ettevõtte esitatud kindlustusnõude alusel katta.

Te võite ka püüda tõsta motivatsiooni, vähendada puudumisi ja parandada ohutust, kulutades rohkem vahendeid juhtimisele ja personali koolitamisele.

TOOTMISE PLANEERIMINE

Igas kvartalis tuleb teil otsustada kõigi toodete arv, mis teil on kavas igasse piirkonda tarnida. Selline tarneplaan on peamine otsuste kogum, mis puudutab tootmisosakonda.

Harilikult on kõigi tegelikult toodetud toodete arv see, mis on kirjas tarneplaanis, ning lisaks neile veel tooted, mis on tulnud ümber teha, kuna esialgsed tooted lükati monteerimise või kvaliteedikontrolli käigus defektide tõttu tagasi.

Lisaks töö- ja materjalikuludele, mida käsitletakse mujal, on ka teatud muud segakulud, mis lähevad teie tootmisosakonna arvele. Nende hulka kuuluvad:

- kulu vahetuse kohta järelevalve eest;
- kulu masina kohta tootmise üldkuludena;
- tasu masinatunni ekspluatatsioonikulude eest;
- tootmise planeerimistasu iga väljastatava ühiku eest.

Tähtsad üksikasjad

Kui teie tootmisplaan on liiga optimistlik, sest teie masinate tootlikkus on ebapiisav (ja töö on pooleli) või oskustööjõudu napib, on tootmine piiratud sellega, milliseid koguseid te valmistada suudate. Kvaliteedikontroll lükkab kõik normile mittevastavad tooted tagasi ja ülejäänu väljastatakse proportsionaalselt kuni teie algses tootmisplaanis nõutud arvuni. Kui teie tootmisgraafikut sellise moel kärbitakse, näete varsti, et seal, kus teie otsuseid juhtimisaruandes järgmise kvartali jaoks korratakse, on sellest mõjutatud arvud märgitud tärniga (*).

Kõiki laovarusid või tooteid, mis on selles piirkonnas kvartali lõpuks müümata jäänud, hoitakse laos, et müüa need järgmises kvartalis. Kuid te võite otsustada, et toote üleliigse laovaru oma internetiturustajalt või Euroopa müügiesindajalt tagasi, et turustada need teistes piirkondades, täpsustades negatiivse koguse otsuse vormis. Naftast kaupu tagasi tuua ei saa.

Te ei saa tarnida tooteid piirkondadesse, kus teil esindajaid pole. Sellised otsused seatakse valikule ’0’.

Tootmise käigus avastatud praak müüakse maha tootmisjääkidena ja tarnimiseks saadaval olevate tooteühikute arv väheneb, kuigi kui teil on piisav tootlikkus, toodetakse praagi asendamiseks automaatselt lisahulk tooteid, nii et tarned oleks täielikud.

KVALITEEDIKONTROLL

Teie kvaliteedikontrolli osakond kontrollib tooteid tootmis-protsessi käigus. Kontrollimise maksumus ühiku kohta on ära toodud tabelis 10.

Paratamatult tekivad mõnedel toodetel pärast kliendini jõudmist vead ja need tagastatakse garantiitingimustel (vt eespool). Garantiitingimustel tagastatud tooteid hooldavad ELi ja Nafta piirkondades kohalikud hooldusesindused, mis esitavad teile teostatud töö eest arve (fikseeritud tasumääradena). Teie internetiturustajale tagastatud tooted parandatakse alltöövõtu korras kohapeal samade tasumäärade alusel (kaasa arvatud transpordikulu).

On võimalik, et teie tooted tarnitakse mõne avastamata disainiveaga või valmistatakse normile mittevastavatest materjalidest, nii et need on tarbijaskonnale ohtlikud. Sel juhul tagastatakse garantiitingimustel parandamiseks suurel hulgal tooteid ja teil tuleb ka kõik hetkel turustamisel olevad tooted üle vaadata ja parandada. Sellega tegeleb tavaline parandustöid tegev alltöövõtja, kes esitab (suurenenud mahtude tõttu) arve, mille suurus on 75% tavatasust parandatava ühiku kohta. Sellise intsidendi tagajärjel tekkinud remonditööde lisakulu lisatakse teie ettevõtte kvartaalsele kindlustusnõudele, mis esitatakse teie kindlustusfirmale.

Teie toote usaldusväärsus (ja ka garantiitingimustel paranda-miseks tagasisaadetud toodete arv) sõltub sellest, kui palju aega te lubate oma oskustöölistel toodete monteerimiseks kulutada, kui hästi on need töölised koolitatud ja motiveeritud, kasutatavate materjalide kvaliteedist ja samuti teie kvaliteedi-kontrolli juhtimise efektiivsusest.

TURUSTAMINE

Te otsustate, kui palju tarnida tooteid arvuliselt ELi, Naftasse ja oma internetiturustajale (kui teie tootmisressursid ei piira teie võimet neid koguseid toota). Tooted tarnitakse ladudesse, mida kontrollivad esindajad ja turustajad, kes esitavad arve ladustamise eest.

Valmistoodete ühikud võivad teie turustussüsteemis kaduma minna, neid võidakse varastada või need võivad puruneda, nii et need ei jõuagi kasutuskõlblikuna sihtpunkti ja tuleb maha kanda. Sõltuvalt laovarude seisust võivad sellised kaod viia täitmata tarnete ja müükide kaotamiseni. Kui te ei suuda täita tellimusi toodete kao pärast, on teie kindlustusandja valmis katma kõigi kaotatud müükide täieliku müügihinna tingimusel, et teil on piisav kindlustuskaitse. Kui teil läheb lihtsalt laovaru kaduma, aga müüke pole kaotatud (piisava laovaru olemasolu tõttu), hüvitatakse teiel lihtsalt kaotatud laovaru (tabel 21).

Teekonnad teie internetiturustaja juurde ja sadamasse, mida kasutatakse toodete saatmiseks Naftasse, on fikseeritud pikkusega. Nafta edasimüüjad on vastutavad transpordi eest Ameerikas alates sadamast. Teekonnad Euroopasse tehakse ringsõitudena ja sõltuvad esindajate arvust, kes teie heaks müüvad.

Transport toimub standardsuuruses konteinerites ja korraga võib vedada erinevaid tooteid, aga osakoormate veo eest tuleb tasuda sama palju kui täiskoormate veo eest.

Tähtsad üksikasjad

Üüritranspordi puhul on üldine kulu päeva kohta konteineri ja transpordi eest.

Teie internetiturustajale ja Nafta edasimüüjatele suunatud tarne kogumaksumus sõltub:

kohaletoimetatavate koormate arvust, mille määravad kindlaks toodete arv, mida te soovite kohale toimetada ja konteineri mahust (tooteühikutes), fikseeritud teekonna pikkusest ning

maksimaalsest vahemaast, mida ühe päevag a suudetakse läbida.

Euroopas ei ole teekonna pikkus fikseeritud, vaid sõltub esindajate arvust, kes teil ELi turul on (eeldusel, et nad paiknevad ühtlaselt üle terve ala).

Valmistoodete ühikud (sh internetiturustajale mõeldud tooted) ladustatakse Euroopa turul ja Naftas kuluna ühiku kohta, mis põhineb keskmisel kvartaalsel hoidmisel. Naftas esitatakse arve ladustamise eest dollarites ja konverteeritakse eurodesse selle kursimääraga, mis on ära toodud viimase kvartali juhtimisaruandes.

MATERJALI OST

Kõiki kolme toodet valmistatakse samadest põhimaterjalidest, aga materjali sisaldus varieerub tooteti. Peale selle võite otsustada kasutada mõnede või kõigi oma toodete jaoks teatud hulgal kõrgekvaliteedilisi materjale.

Te otsustate, kuidas põhimaterjale ostetakse. Võite neid osta hetke kassahinnaga järgmise kvartali tarne jaoks või futuuride turult kolme või kuue kuu pärast tarnimiseks. Iga võimaluse kohta käivad hinnad on ära toodud viimase kvartali juhtimis-aruandes.

Tulevikus tarnimiseks tellitud materjalidest ei teki ladustamis-tasusid, vaid kogu materjal saab teie omandiks tellimise hetkest ja kajastub teie bilansis. Kui materjal on kohale toimetatud, võib teil olla vaja tasuda ladustamiskulude eest (vt allpool), kui teie masinate ja monteerimise alla hõivatud pind ei jäta teie tehases ladustamiseks piisavalt ruumi.

Kõrgekvaliteedilised materjalid ostetakse tarnijatelt, kes kauplevad parimate keskkonnasõbralike materjalidega. Selliste materjalide hind on kassahinnast kindlaksmääratud protsendi võrra kõrgem. Kõrgekvaliteediliste materjalide tarned teostatakse täppisajastuse põhimõttel, et need vastaksid teie tootmisplaanile ja poleks vaja laovaru hoida. Te otsustate iga toote puhul eraldi, mil määral selliseid materjale kasutada.

Tähtsad üksikasjad

Järgmiseks kvartaliks tellitud materjali eest esitatakse arve järgmises kvartalis, võttes aluseks eelmise kvartali dollarihinnad. Sellega võrduv summa eurodes tasutakse siis kahes osas: 50% kohe ja 50% sellele järgnevas kvartalis. Nende osamaksete teostamise vahel vahetuskursis muudatusi ei tehta. Teine osa kogu maksest kantakse võlausaldajate osana edasi bilanssi, kuni see on ülejärgmises kvartalis täiel määral tasutud.

Kui teie tootmisplaan nõuab rohkem materjale, kui teil parajasti järgmiseks kvartaliks on, ostetakse kassaturult automaatselt piisaval hulgal lisamaterjale, et saaksite tootmisplaani täita. Sellistel kiirkorras tehtud ostudel on võrreldes tavahindadega hinnalisa.

Teie ostu- ja laoosakond kannab igas kvartalis kindlaksmääratud administratiivseid kulusid.

Materjale hoitakse võimalusel kaetud ruumis teie tehases. Teie oma ladustamisruumi ülalpidamiseks ei ole rohkem kulusid kui kindlaks-määratud administratiivsed kulud (vt eelpool). Olemasolev ala sõltub teie tehase pindalast ja selle kasutusest (vt tabel 26). Kui ruum on ebapiisav, tuleb üleliigseid materjale ladustada lähedalasuvates kaubaladudes kuluga ühiku kohta, mille aluseks on hoitav keskmine kogus.

VEEBILEHT

Internetiteenuse pakkuja (ITP), kes müüb teile veebimajutuse mahtu, annab teile ligipääsu internetile. Kui soovite kaubelda internetis, peaks teie veebilehel olema võimsus, mis võimaldab tulla toime sellise

veebiliikluse mahuga, mida see ligi meelitab. Sellist võimsust defineeritakse veebilehe ligipääsuportide arvuna.

Te otsustate portide arvu, mida soovite kasutada, kuid kõik-võimalikud muudatused nõuavad ühe kvartali pikkust ette-teatamisaega ja seetõttu ei jõustu muudatus enne ülejärgmist kvartalit.

Teie veebilehe külastatavus võib päevade lõikes, samuti päeva jooksul kõikuda, nii et portide arvu vajaduse üle otsustamine ei ole lihtne. Kui te ei suuda tipptundidel külastajatele kiiret ja tõhusat teenust pakkuda, võib teie turunduslik kuvand järsult langeda. Viimase kvartali juhtimisaruanne annab kolm statistilist näitajat, millest võib abi olla:

1. Teie süsteemi võimsus, nagu see on otsustatud, selle portide arvuna.
2. Teie lehe külastuste arv viimases kvartalis.
3. Protsent teie lehe potentsiaalsetest külastustest, mis luhtusid viletsa võimsuse tõttu.

Teie veebilehega kaasneb kvartaalne kulu. Selle alla kuulub kulu pordi kohta ja mahu kulu, mis tuleb tasuda turvalise kauplemise ja krediitkaartide käsitlemise eest. Kokku käsitletakse kvartaalset kulu turunduskuludena ja see tasutakse teie internetiteenuse pakkujale samas kvartalis.

Teie veebilehe kvaliteedi (atraktiivsuse, kasutamismugavuse jne) määrab kindlaks tarkvara ja te otsustate, kui palju kulutada veebilehe arendamisele, mis seisneb peamiselt sellise tarkvara arendamises.

Regulaarsed sõltumatud uuringud annavad tärne, mis näitavad, kui kõrgelt kliendid teie veebilehte hindavad. Viis tärni on kõrgeim võimalik, üks tärn on halvim. Selline info kujutab endast lisakulu.

Veel

TOOTMISE JA TURUSTAMISE JUHTIMINE

Hea juhtimine mõjutab teie äritegevust tervikuna. Summa, mille te otsustate oma juhtimiseelarvesse eraldada, mõjutab seetõttu väga teie tegevuse kvaliteeti ja seega ka teie suutlikkust edukalt nõudmistele vastata.

PERSONAL

Teie personaliosakond vastutab selle eest, et ettevõttel oleks efektiivseks toimimiseks piisavalt töötajaid. Töölisi värvatakse konkureerivalt tööjõu-turult, mille piires inimesed saavad liikuda ühest ettevõttest teise, otsides enda jaoks parimaid tingimusi. Inimeste hulk tööturul võib märkimis-väärselt mõjutada teie ettevõtte võimet tõhusalt toimida.

Ettevõtte tööjõud on jaotatud neljaks osaks:

1. Kvalifitseerimata masinaoperaatorid, kes valmistavad ettevõtte toodete jaoks varuosi.
2. Oskustöölised, kes panevad tooted töödeldud varuosadest kokku.
3. Abitöötajad – laotöötajad, ametnikud, madalama astme juhid jne.
4. Kõrgema astme juhid.

Kõigis astmetes tuleb töötajatel ette lahkumist pensionilemineku, haiguse või konkureerivatesse ettevõtetesse siirdumise tõttu. Töötajad, kes lahkuvad, teevad seda kvartali lõpus.

Selleks, et oma tootmisplaanist kinni pidada, peate värbama piisaval arvul töötajaid, et tulla toime oma tootmisvajadustega ja kompenseerida kõigi töötajate kaotust, kes lähevad pensionile või tööle teistesse ettevõtetesse.

Teie personalijuhtimise ülesandel on kaks kindlat aspekti - värbamine ja motivatsioon.

Simulatsioonis tegeldakse abitöölistega nende enda osakondade kontekstis ja nendest tulenevad kulud on otseselt seotud osakonna kuludega. Teil pole vaja seoses nendega mingeid otsuseid langetada.

Kõrgema astme juhte käsitletakse alljärgnevalt.

VÄRBAMINE

Monteerijad

Kvalifitseeritud monteerijad saadakse intensiivse koolituse tulemusena ja neid võib olla raske värvata.

Te otsustate, mitu monteerijat te soovite värvata (või töölt vabastada). Värbamine toimub kas töötukassas arvel olevate töötute oskustööliste hulgast või teistest oskustöölisi kasutavatest ettevõtetest. Pidage meeles, et värbamine pole alati edukas - te ei pruugi kedagi leida!

Efektiivne värbamine ei sõltu ainult sobivast sissetulekust, vaid ka motivatsioonist, teie toodetavate kaupade kvaliteedist ja teie personalijuhtimise võimekusest.

See sõltub ka töötukassas saadaolevast vaba tööjõu hulgast. Kui tööpuudust ei ole, võib värbamine olla väga keeruline ja kui püüate inimesi teistest ettevõtetest üle meelitada, võib see viia väga ebastabiilse tööjõuturuni.

Teine võimalus saada väike arv monteerijaid on otsustada koolitada töötuid kvalifitseerimata töölisi. Kuigi see on värbamisest kallim, on koolitamine kindlam.

Sõltumata sellest, kas te otsustate värvata või koolitada, on uued töölised tootmises rakendamiseks saadaval mitte enne ülejärgmist kvartalit. Peale selle võib rohkemate monteerijate töölevõtmist piirata teie tehases saadaolev vaba pind (vt tabel 26). Kui see on ebapiisav, vähendatakse teie otsused võimaliku tasemeni (see võib ka null olla).

Kvalifitseerimata masinaoperaatorid

Vaja on nelja kvalifitseerimata masinaoperaatorit, kes töötavad iga masinaga igas vahetuses, millega te töötate. Igasugune muutus olemasolevate masinate või töövahetuste arvus tähendab seda, et te vajate rohkem või vähem kvalifitseerimata töölisi.

Nii nagu monteerijad, võivad ka kvalifitseerimata töötajad lahkuda, kui tunnevad, et töötingimused teie tehases pole nii head kui mujal.

Kuna kvalifitseerimata töötajaid on kohalikul tööjõuturul alati saada, rahuldatakse kõik vajadused uute või asendatavate inimeste jaoks ettevõtte madalama astme juhtide tasandil automaatselt ja kõrgema astme juhid sellesse ei puutu. Vahetuse vanem saab järgmise kvartali alguses tööjõuturult alati piisavalt töötajaid värvata.

Veel (tähtsad üksikasjad)

PERSONALI KOOLITAMINE

Lisaks töötute kvalifitseerimata tööliste monteerijateks koolitamisele (nagu eelnevalt kirjeldatud) võite otsustada koolitada oma töötajate üldisi oskusi, et tõsta nende motivatsiooni, võistkonnatöö võimet ja tõhusust.

Väliskonsultandid pakuvad sellist töökohakoolitust, millest teie ettevõte võib saada nii kohest kui pikaajalist kasu. Sellise koolituse tulemused võivad siiski varieeruda.

Koolitust arvestatakse konsultandipäevades ja nende eest võetakse tasu päevamäärana (vt tabel 15). Tavaliselt suudab konsultant anda koolitust umbes 5-10 töötajale päevas.

TASU ja TINGIMUSED

Nii nagu teie personaliosakond kindlustab, et teil on piisavalt töötajaid, peaks see haldama ka tööjõukulusid. Kuigi palgamäära otsustate teie, mõjutab see, kuidas teie töötajaid koheldakse, märkimisväärselt mitte ainult motivatsiooni, vaid ka teenistust. Ületunde ja vahetuste tasusid saab madalate kulude huvides kontrolli all hoida, kuid neid saab edukalt hallata ainult hetke majandussituatsiooni ning teie turundus- ja tegevusstrateegia kontekstis.

Monteerijad

Kvalifitseeritud monteerijatele makstakse tunnitasu alusel, mille otsustate igas kvartalis teie. See põhimäär sõltub leppest ametiühinguga, mis ei luba palgamäärasid alandada. Igasugune tõus põhimäärades rakendatakse järgmise kvartali alguses.

Masinaoperaatorid

Te võite muuta oma masinapargi võimsust, paigaldades rohkem masinaid või muutes vahetustes töötamise korraldust (vt eelpoolt masintöötlemine). Sellised muutused mõjutavad otseselt töötingimusi ja tasu.

Abitöötajad

Muude töötajatega kaasnev kulu teie ettevõttes hõlmab erinevaid kulusid, mis on seotud osakondadega, kus need inimesed töötavad. Nende hulka kuuluvad: ametnikud ja raamatupidamispersonal, ostjad, laotöötajad, uuringute teostajad jne.

KÕRGEM JUHTKOND

Teie võistkond võtab enda peale ettevõtte juhatuse rolli. See võib koosneda tegevdirektorist ja juhatajatest, kes vastutavad turunduse, tegevuste, personali ja finantside eest. Te otsustate **juhtimiseelarve** üle, mida kasutatakse väliste teenuste ja oskusteabe peale, juhatajate palkadeks ja üldisteks juhtimiskuludeks. Juhtimiseelarve mõjutab juhtimise üldist kvaliteeti ja see mõjutab omakorda ettevõtte kõigi osade efektiivsust.

Veel (tähtsad üksikasjad tasu kohta)

FINANTSID

Teie finantsosakond vastutab ettevõtte vahendite tõhusa kasutamise eest vastavalt korporatiivsele strateegiale. See sisaldab erinevaid rolle, mille alla kuuluvad kasumlikkuse jälgimine, investeeringute ja laenude kontrollimine, ettevõtte varade haldamine ning dividendipoliitika. Eelkõige peab see osakond tegema tihedat koostööd juhtkonnaga, et suurendada võimalikult palju ettevõtte investeeringute tasuvust - kriteerium, mille järgi teie üle otsustatakse.

AKTSIAD

Ettevõtet finantseeritakse aktsionäride kapitalist, mis moodustub aktsiatest nominaalväärtusega 1€ (euro) tükk, kuni määrani, mis on ära toodud ettevõtte bilansis.

Ettevõtte aktsiad on noteeritud väärtpaberibörsil ja kõigi ettevõtete uusimad aktsiahinnad on noteeritud igas kvartalis teie juhtimisaruandes. Teie aktsiahindu mõjutavad mitmed erinevad tegurid.

Te võite otsustada:

- anda välja rohkem aktsiaid
- või osta tagasi (ja tühistada) aktsiaid turult.

Kummalgi juhul toimub tehing järgmise kvartali alguses, aga väljaantavate (või tagasiostetavate) aktsiate arv ei tohi ühelgi aastal ületada rohkem kui 10% aasta alguses välja antud kapitalist.

Aktsiate väljaandmisel ja tagasiostmisel võib olla ka muid piiranguid. Näiteks väljaandmisi ja tagasioste ei võimaldata, kui aktsiahind on alla nimiväärtuse (1€).

DIVIDENDID

Igas kvartalis peaksite otsustama dividendide määra, mida te oma aktsionäridele maksate. Seda väljendatakse sentides aktsia kohta (või protsentidena aktsiakapitalist).

Head dividendimaksed on teie investeeringute tasuvuse tähtis osa. Paljud aktsionärid otsivad suurenevast aktsiahinnast kapitalikasvu, aga teised, kaasa arvatud suured institutsio-naalsed investorid, nagu pensionifondid, väärtustavad pidevat dividendide voogu.

Dividendimaksed teostatakse kvartalite alguses. Järgmises kvartalis makstavate dividendide kogusumma ei tohi ületada ettevõtte jaotamata kasumit, mis on näidatud teie viimase kvartali bilansis. Kui te püüate maksta dividende, mis ületavad teie jaotamata kasumit, vähendatakse dividendide määra võimaliku tasemeni (võib olla ka nullini).

TÄHTAJALINE HOIUS

Kui teie ettevõttel on vabu vahendeid, võite otsustada paigutada need 3 kuu pikkusele deposiithoiusele. Tähtajalised hoiused teenivad ELi panga praeguste protsentidega intresse, mis kantakse teie pangakontole järgmise kvartali lõpus.

Kui te ei otsusta summat muuta, lükatakse kõik tähtajalised hoiused vaikimisi järgmiseks kolmeks kuuks järgmisesse kvartalisse edasi. Sellised hoiused võetakse või krediteeritakse teie pangakontolt/-kontole

järgmise kvartali alguses (vt veel üksikasju).

Kui te soovite oma tähtajalist hoiust vähendada või tühistada, peate sisestama sobiva negatiivse summa.

LAENAMINE – tähtajalised laenud

Te võite otsustada võtta või lisada pikaajalise laenu fikseeritud

intressimääraga.

Seda tüüpi laenu puhul tuleb raha investeerimisasutustelt, mis on valmis siduma ennast teie ettevõttega pikemaks perioodiks ja saama osaks teie ettevõtte rahastamisstruktuurist. Teie ettevõtte laenuvõime, mis on näidatud viimase kvartali juhtimisaruandes, võib uute tähtajaliste laenude võtmist piirata (või ka takistada).

See raha kantakse teile kohe järgmise kvartali alguses üle rahasummana või kasutatakse teie võimaliku tasumata arvelduskrediidi terveks või osaliseks tagasimaksmiseks – vt allpool.

> Pange tähele, et neid laene ei saa simulatsiooni ajal tagasi maksta.

LAENAMINE – arvelduskrediit

Rahalisi vahendeid on võimalik saada ka panga arveldus-krediidina (st paindliku pangalaenuna), mille intressimäär on seotud Euroopa Keskpanga jooksva protsendimääraga.

Teie pank kehtestab järgmiseks kvartaliks maksimaalse lubatud arvelduskrediidi limiidi, mis põhineb teie ettevõtte käibevaral ja kohustustel, mis on ära toodud viimase kvartali bilansis. Arvelduskrediite makstakse välja ja tagasi automaatselt nii, nagu teie rahalised vajadused ette näevad.

Kui te vajate rohkem rahastamist, kui teie arvelduskrediidi limiit võimaldab, jätkab teie pank ikkagi teie ettevõtte rahastamist, aga ilma tagatiseta, üle arvelduskrediidi lubatud limiidi.

Intressimäär, mida lubatud limiiti ületavale arvelduskrediidile kohandatakse, on palju kõrgem. Peale selle rakendub selline kõrgem määr arvelduskrediidi terves ulatuses, mitte ainult selle üle limiidi kasutatud osale.

Käesolevas simulatsioonis **jätkatakse pangalaenude andmist teie ettevõttele isegi siis, kui teid tavaolukorras maksejõuetuks tunnistataks.**

Simulatsioonis ei kuulutata mitte kellelegi välja pankrotti isegi siis, kui teie aktsiad väärtusetuteks muutuvad.

Veel

KAPITALIKULUD - omand

Ettevõttele kuuluv tehas (maa ja ehitised) on ainuomandis ja sellel on väärtus, mis on näidatud teie ettevõtte bilansis. Maa või ehitiste pealt amortisatsiooni ei arvestata.

Teie juhtimisaruanne näitab nii teie omandis olevat maad kui ka tehase kasulikku pinda. Kontoripind on reeglina ehitise eesmises osas ülakorrusel ega mõjuta seetõttu olemasolevaid tootmisruume.

Te võite otsustada laiendada oma tehast (selleks, et anda rohkem ruumi masinatele, monteerijatele ja materjalidele või käimasoleva töö jaoks), mis sõltub sellest, kui palju vaba ruumi pärast ligipääsuteede ja

parkimiskohtade rajamist alles jääb (vt tabel 26). Laiendamine sõltub ka teie rahalisest olukorrast.

Kasutades teie viimase kvartali bilansi infot, kontrollib teie ehitusettevõtja teie krediidivõimet. Kui see on vähemalt võrdne planeeritud laienduse kogumaksumusega, võivad ehitustööd pihta hakata. Kuid kui teie krediidivõime on ebapiisav, nõustub ehitusettevõtja laiendama teie tehast vähemas ulatuses (mis võib tähendada, et üldse mitte).

Uute ehitustööde valmimine võtab peaaegu terve kvartali, seega saab lisaruumi kasutada alles alates ülejärgmisest kvartalist. Kuid kõik uued järgmises kvartalis ostetud masinad saab paigaldada alles kvartali lõpus. Uusehitustööde maksumus (ruutmeetri kohta) on ära toodud teie juhtimisaruandes.

KAPITALIKULUD – tehas ja seadmed

Te võite otsustada osta uusi masinaid fikseeritud hinnaga. Te ei saa esitada tellimust mõnede või kõikide vajalike masinate saamiseks, kui teie ettevõtte rahaline olukord on ebakindel ja teil pole tehases piisavalt ruumi.

Masinate tarnija kontrollib teie maksevõimet teie krediidivõime kaudu, mis võib väheneda kõikvõimalike ehitustööde tõttu (vt eelpool). Kui teie krediidivõime on soovitud masinate kogu-hinnaga vähemalt võrdne, võtab tarnija teie tellimuse ostuhinna tasumisel vastu. Kui teie krediidivõime on ebapiisav, võtab tarnija vastu tellimused vaid sellise hulga masinate tarnimiseks, mille teie krediidivõime katab (võib ka olla, et ei ühtki).

Järgmises kvartalis teie poolt ostetud masinad tuuakse kohale ja paigaldatakse alles järgmise kvartali lõpus. Need on võimalik kasutusele võtta ülejärgmises kvartalis.

Masina väärtust vähendatakse igas kvartalis väheneva jääk-väärtuse kuluarvestusmeetodi abil.

Iga paigaldatud masin hõivab teie tehases mingi ala. See hõlmab ligipääsuks ning materjalide ja töödeldud komponentide ajutiseks ladustamiseks vajalikku pinda.

Kui masinaid otsustatakse müüa, müüakse järgmise kvartali alguses esmalt vanimad, arvestades nende viimase kvartali vähendatud jääkväärtust (vastavalt raamatupidamisele). Kuid kuna on jõustunud uued keskkonnaseadused, esineb saastamis-oht ja on tekkinud vajadus jäätmete ohutuks kõrvaldamiseks, tuleb masina müügiks eemaldamisel tasuda kõrvaldamise tasu. Kõik kõrvaldamise kulud arvatakse 'Muude kulude' alla.

Kõrvaldamise vajaduse tõttu ei vabane masina tootmisest eemaldamise tulemusel vabaks saav ruum muu kasutamise jaoks enne kui ülejärgmises kvartalis.

KINDLUSTUS

Teie ettevõtte tegutsemist ohustab rida juhuslikke sündmusi, mis võivad ettevõtte tegevust häirida:

- Mõned või kõik materjalid, mida te oma laos hoiate, võivad hooletu käsitsemise, varguse, üleujutuse või tulekahju tõttu kogemata hävida.
- Sarnased ohud võivad hävitada kogu või osa materjali kas veo ajal või teie oma kohalikus laos.
- Monteerijad võivad saada kannatada kodus või tööl toimuvates õnnetustes, mis võib teie tootmisvõimsust häirida.
- Masinatele võib juhtuda väga tõsiseid rikkeid, mis viivad need teatud ajaks rivist välja.

- Halvasti disainitud tooteid võidakse turustada või müüa ja need osutuvad hiljem keskkonnaohtlikeks ning need tuleb muutmiseks tagasi võtta.

Häirivad sündmused on suhteliselt haruldased ja neist igaühe mõju kirjeldatakse juhendi vastavates osades. Selliseid sündmusi märgitakse juhtimisaruandes vastavate arvude juures hüüumärgiga „!".

Te võite otsustada, et hangite selliste juhtumite kaitseks kindlustuslepingu, mis kataks kõikvõimalikud rahalised kaotused. Teie kindlustusfirmal on neli plaani, milles teie ettevõtte poolt võetava esmase riski proportsioon järjest kasvab. Kindlustusmakseid arvutatakse protsendina teie põhivara ja inventari väärtusest.

Viies võimalus on kindlustust üldse mitte teha; sel juhul olete ohtude ja juhuslike häirete tõttu tekkinud kulude suhtes täiesti kaitsetu.

Teine tegur, mis mõjutab juhuslikest häirumistest tulenevaid ohte, on teie juhtimiseelarve tase (otsuse vorm). Hea juhtimine toob kaasa ohutuma töökeskkonna, kindlustab tervise ja ohutuse protseduuride õige rakendamise ning teie toodete korraliku disaini. Vilets juhtimine kipub tooma ettevõttele suuri riske.

Veel

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Sissejuhatus
Ärikeskkond
Turundus
Tootmine ja turustamine
Personal
Finantsid
Teie juhtimisaruanne
Otsused
Kasutatavad ressursid
- Füüsilised ressursid
- Masinad
- Materjalid
- Tootmistöölised
- Esindajad/edasimüüjad
- Transport
- Interneti statistika
- Ökoloogiline jalajälg

Toote andmed
Finantsaruanded
- Administratiivsed kulud
- Kasumiaruanne
- Bilanss
- Rahavoogude aruanne

Grupi info
- Äriteave
- Majandusteave
- Äriaruanne

Otsuse vorm
- Ekraani näide

Tabelid

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

JUHTIMISARUANNE

TEIE ETTEVÕTE

Käesoleva aruande esimene osa sisaldab ainult teie ettevõtte kohta käivat infot.

See kirjeldab teie aruande kõiki sissekandeid ja kus võimalik, määratleb iga arvu aritmeetilise tuletamise.

Siia kuuluvad:

- koopia teie otsustest
- ressursikasutus ja statistika saadavus
- toodete statistika
- finantsarvestus

Teine osa annab infot teie grupi kõigi ettevõtete kohta, samuti majandusruumi kohta, milles te tegutsete.

Oma juhtimisaruande kättesaamisel kontrollige, et

- koopia, mille te saite, on teie oma;
- sellel on teie grupi ja ettevõtte number;
- see on õige kvartali kohta.

Kui midagi neist on ebaõige, võtke võimalikult kiiresti ühendust simulatsiooni juhiga.

OTSUSED

Teie aruande esimene osa näitab eelmises kvartalis tegelikult kasutatud (või kehtinud) otsuseid. Tavaliselt langevad need arvud kokku selle otsuste arvuga, mida te langetasite või püüdsite sisestada, kuid kolmel juhul võivad need siiski erineda. Iga selline erinevus märgitakse sobiva sümboliga:

+ pole sisestatud (kasutatakse vaikeväärtusi); * kehtetu (pole võimalik teie ettevõtte praeguse olukorra tõttu);

! muudetud ettenägematute asjaolude tõttu (võimalik kindlustusnõue).

> Kui mõni arv on erinev ja veamärget ei ole, peaksite kohe võtma ühendust simulatsiooni juhiga, et teie saadetud otsused üle kontrollida. Kui selgub, et arv oli arvutisse valesti sisestatud, saab selle ära parandada.
>
> Pange tähele, et arvu saab parandada ainult teatud aja jooksul, mis lepitakse simulatsiooni juhiga eelnevalt kokku.

Ülejäänud osa aruandest annab teile infot teie ettevõtte olukorra ja simulatsiooni seisu kohta. See ütleb teile, mis on toimunud viimases kvartalis, annab mõned näitajad ettevõtte hetkeseisu kohta või teatab midagi järgneva kvartali kohta. Saate ka infot oma konkurentide ja majanduskeskkonna kohta.

Juhendi ülejäänud osas käsitletakse aruande iga rubriiki ja selgitatakse, kuidas vastavad arvud saadakse.

KASUTATAVAD RESSURSID

FÜÜSILISED RESSURSID (saadavus ja kasutamine)

Ruum

Käesolevas osas näidatakse teie maakasutust (ruutmeetrites) viimase kvartali lõpul.

See näitab ka teie tehase suurust (ruutmeetrites) viimase kvartali lõpus, samuti seda, kuidas tootmiseks saadaolevat ruumi järgmise kvartali alguses kasutatakse.

See näitab komponentide ja materjali ladustamiseks vajalikku laopinda isegi juhul, kui teil ei ole nende nende mahutamiseks oma tehases ruumi (vt allpool).

Saadaolev ruum (ülejääk, kui on negatiivne): näitab teie tehases järgmise kvartali alguses saadaolevat kasutamata ruumi (ruutmeetrites). Kui see on negatiivne, tähendab see seda, et te peate vähemalt osa materjali või komponentide hoidmiseks kasutama väliseid ladusid.

MASINAD

Masinad, mis kõrvaldati tootmisest viimase kvartali alguses, ja viimases kvartalis maha müüdud masinad.

Viimases kvartalis kasutusel olnud masinad: järgmises kvartalis saadaolevad masinad, mis on pärit ülemöödunud kvartalist ja millest on maha arvatud tootmisest kõrvaldatud masinad.

Masinad, mis osteti ja paigaldati viimase kvartali lõpus.

Järgmises kvartalis saadaolevad masinad: järgmises kvartalis kasutamiseks saadaolevad masinad. Viimases kvartalis kasutusel olnud masinad koos nendega, mis paigaldati viimases kvartalis.

Kasutatavad teoreetilised masintunnid: viimases kvartalis kasutusel olnud masinate arv korrutatuna maksimaalse masintundide arvuga, mille iga masin oleks kindlaksmääratud vahetuste jooksul täis töötanud.

Rikkeaeg: kõik tunnid, mille puhul masin oli tootmisest rikke ja remondi tõttu kõrval. Kui rikkeaeg on osalt tekkinud väga tõsise masinarikke tõttu, on teil ehk võimalik esitada remondikulude hüvitisnõue kindlustusfirmale. Otsige hüüumärki „!", et näha, kas tegu on selle juhtumiga.

Viimases kvartalis kasutatud: viimases kvartalis tootmiseks kasutatud masintöö tundide koguarv. Iga toote masintöödeldud ühikute arv korrutatuna neist igaühe jaoks vajaliku töötlemis-ajaga, millele laieneb masina suutlikkuse vähenemise mõju.

Hooldustunnid: masinatele viimases kvartalis väljaspool tava-pärast tootmisaega teostatud ennetava hoolduse tundide arv. Hooldustunnid, mida te otsustasite võimaldada, korrutatuna kasutuses olevate masinate arvuga, millest on maha arvatud rikete aeg. Kui rikete aeg ületas määratud hooldustundide arvu, ei ole hooldust tehtud.

Masina keskmine tõhususe %: teoreetiline minimaalne arv tunde, mis oleks pidanud eelmises kvartalis teie toodete valmistamiseks kuluma, võrreldуna tegelikult kulunud ajaga.

MATERJALID

A) **Algseis**: materjaliühikud, mis olid saadaval viimase kvartali alguses. Lõppseis üle-eelmise kvartali lõpus pluss kogu eelnevates kvartalites tellitud materjal tarneajaga viimases kvartalis (vt allpool F ja G, väljavõtted üle-eelmise kvartali aruandest).

B) **Ostetud hetkevajaduseks**: materjal, mis telliti viimase kvartali alguses tarneajaga viimases kvartalis. Arv sisaldab kõiki viimases kvartalis ostetud esmaklassilisi materjale.

C) **Ostetud puudujääkide katteks**: tellitud materjali puudujääkide katteks viimases kvartalis ostetud materjal. Punktides D ja E nimetatud materjalid, millest on maha arvatud kõik materjalid punktidest A ja B, kui tulemus on positiivne.

D) **Kaotatud või hävinud**: materjaliühikud, mis kadusid, varastati või hävisid viimases kvartalis teie oma laos. (Otsige hüüumärki "!")

E) **Kasutatud viimases kvartalis**: viimases kvartalis ära kasutatud materjaliühikud. Kõik tarnitud tooted koos viimases kvartalis tagasi lükatud toodetega korrutatuna neist igaühes sisalduvate materjalide hulgaga.

F) **Lõppseis**: viimase kvartali lõpus alles olevad materjali-ühikud, mis kanduvad üle järgmisesse kvartalisse. A, B ja C summa, millest on maha arvatud D ja E.

G) **Kohaletoimetamiseks järgmises kvartalis**: viimases ja eelviimases kvartalis tellitud materjaliühikud, mis saabuvad järgmises kvartalis.

H) **Kohaletoimetamiseks ülejärgmises kvartalis**: viimases kvartalis tellitud materjaliühikud, mis saabuvad ülejärgmises kvartalis.

TOOTMISTÖÖLISED

Viimase kvartali alguses: teie käsutuses olevate kvalifitseeritud monteerijate ja kvalifitseerimata masina-operaatorite arv viimase kvartali alguses. Kvalifitseeritud tööliste puhul näitab see nende arvu, kes töötasid teie heaks viimase kvartali jooksul. Kvalifitseerimata tööliste puhul on see lihtsalt nende arv, kes olid teie käsutuses viimase kvartali alguses.

Värvatud: kõik töötajad, kelle te viimase kvartali jooksul edukalt värbasite. Oskustööline värvati viimase kvartali lõpus ja seetõttu nad sel perioodil ei töötanud. Kvalifitseerimata töölised värvati automaatselt kvartali alguses, et igas teie poolt otsustatud vahetuses oleks masinate juhtimiseks vajalik arv inimesi (4 töötajat ühes vahetuses masina kohta).

Koolitatud: viimases kvartalis kvalifitseeritud monteerijateks koolitatud töölised, kes värvati töötute kvalifitseerimata tööliste andmebaasist. Nemad saavad teie heaks töötada järgmises kvartalis.

Töölt vabastatud: kõik töötajad, kelle te otsustasite viimases kvartalis töölt vabastada. Kvalifitseeritud töölised vabastati viimase kvartali lõpus ja nad töötasid sel perioodil. Kvalifitseerimata töölised vabastati viimase kvartali alguses. Kvalifitseerimata töölised vabastatakse ainult sel juhul, kui masinate või vahetuste arv väheneb, aga kuna ühes kvartalis tohib vabastada ainult kuni poolt tööjõu ülejäägist, siis võib ette tulla, et teil on kvalifitseerimata töölisi rohkem kui vaja.

Lahkunud: kõik töötajad, kes lahkusid pensionilemineku või haiguse tõttu või siirdusid töötama konkureerivatesse ettevõtetesse. Need kõik peaksid olema lahkunud viimase kvartali lõpus.

Järgmises kvartalis saadaolevad: kõik töötajad, kes on teie käsutuses järgmises kvartalis.

Kvalifitseerimata tööliste arv võib seega muutuste tõttu masinate või vahetuste arvus kohe muutuda. See arv saadakse järgnevalt: 'Personal kvartali alguses' pluss 'Värvatud' ja 'Koolitatud', miinus 'Vabastatud' ja 'Lahkunud'.

Monteerijad

Viimase kvartali kasulikud montaažitunnid: viimases kvartalis teie käsutuses olnud kvalifitseeritud tööliste arv korrutatuna maksimaalse töötundide arvuga, mida iga tööline oleks teha võinud, millest on maha arvatud kindlaks määratud arv tunde töötaja kohta iga streiginädala kohta, mille kohta üle-eelmise kvartali lõpus on teatatud (vt allpool).

Puudumine: kvalifitseeritud tööliste inimtunnid, mis on kaotsi läinud, kuna töötajad on haiged või ei alusta tööd muul põhjusel. Puudumise osa, mis on tingitud tõsisest haigusest või õnnetusest, saab katta kindlustusega. Otsige sealt kõrvalt hüüumärki „!“, mis näitaks, kas teil oli selline probleem, mille alusel nõuda kindlustushüvitist, kui kindlustuskaitse on piisav. Tõsisest haigestumisest tulenevat puudumistundide arvu ei ole näidatud.

Töötatud tunnid: see on kvalifitseeritud monteerijate poolt viimase kvartali jooksul tehtud tasustatud tundide koguarv. See määratakse toodete arvuga, mida te viimases kvartalis tootsite, korrutatuna ajaga, mida te otsustasite viimases kvartalis iga toote montaažiks kulutada.

Järgmise kvartali streiginädalate teadaanne: töönädalate arv, mille iga oskustööline kavatsetud töövaidluste tõttu järgmises kvartalis kaotab. See on kindlaksmääratud arv tunde nädalas ühe isiku kohta.

ESINDAJAD ja EDASIMÜÜJAD

Üksikasjad muutuste kohta, mis puudutavad teie müügi-esindajaid Euroopa turul ja edasimüüjaid Naftas.

Viimases kvartalis aktiivsed: teid viimases kvartalis esindanud esindajate ja edasimüüjate arv. See on võrdne eelviimase kvartali arvuga.

Loobunud: nende esindajate ja edasimüüjate arv, kes otsustasid teie esindamisest loobuda. See toimus tõenäoliselt seetõttu, et nad ei teeninud piisavalt kasumit või ei pakkunud te neile võrreldes teiste ettevõtetega piisavalt reklaami ja vahendustasu.

Vabastatud: nende esindajate ja edasimüüjate arv, kelle kohta te viimase kvartali alguses otsustasite, et nad peaksid teie esindamise viimase kvartali lõpus lõpetama.

Ametisse määratud: nende esindajate ja edasimüüjate arv, kes on nõustunud teid alates järgmise kvartali algusest esindama. Nad määrati viimases kvartalis ametisse, et täita teie otsust teie turustusvõrgustiku suuruse kohta, mille te otsustasite viimase kvartali alguses. Teil ei pruugi olla õnnestunud saada kõiki soovitud esindajaid ja edasimüüjaid. Esindajaid ja edasimüüjaid meelitavad teie turustusvõrgustikku laias laastus need põhjused, mis on vastupidised neile, mis neid loobuma sunnivad.

Järgmises kvartalis aktiivsed: nende esindajate ja edasimüüjate arv, kes teid järgmises kvartalis esindavad.

TRANSPORT

Teekonna pikkus (km): teie toodete transportimiseks esindajate ja edasimüüjate juurde kulunud teekonna keskmine pikkus. Teekonnad teie internetiturustaja juurde ja sadamasse, mida kasutatakse toodete saatmiseks Naftasse, on fikseeritud pikkusega. Euroopa puhul on teekonna keskmiseks päevade arvuks teekonna keskmine pikkus jagatud päevase vahemaa piiranguga. Osalised päevad ümardatakse hoolduse, laadimise jms kulunud aja katmiseks ülespoole.

Koormate arv: konteinerveoste arv, millega tooteid igasse piirkonda saadetakse. Osakoormad ümardatakse ülespoole täiskoormateks. See on võrdne teekondade arvuga.

INTERNETI STATISTIKA

Selles osas antakse teie internetikaubanduse tulemustega seotud statistikat. Kui veebilehte ei kasutata, on statistika näidatud kui 0.

Internetiportide arv: teie poolt viimases kvartalis kasutada otsustatud portide arv. See määrab teie veebilehe võimsuse (vt allpool).

Teie lehe külastuste arv: viimase kvartali jooksul teie lehele edukalt tehtud külastuste arv. See näitab huvi taset teie veebilehe vastu. Teie edukus muuta need külaskäigud toodete tellimusteks sõltuvad teie veebilehe edukusest ja teie toodete turunduslikust kuvandist. Seda statistikat annab teie interneti-teenuste pakkuja.

Ebaõnnestunud külastuste hinnanguline tase (%): arv, mis näitab luhtunud katseid külastada teie veebilehte viimases kvartalis, jagatuna potentsiaalsete külastuste koguarvuga. Seda statistikat annab teie internetiteenuste pakkuja.

Internetiteenuste kaebused: teie internetiturustaja saadud kaebused, mis on seotud viletsa pakendamise, vale adresseeri-mise ja teiste kohaletoimetamise probleemidega. See on märgiks teie internetiturustaja tegevuse tõhususest ja mõjutab teie turunduslikku kuvandit.

ÖKOLOOGILINE JALAJÄLG

See arv näitab teie esmast ökoloogilist jalajälge ehk CO2 (süsinikdioksiidi ekvivalent). See koosneb teie energiakasutusest tehase kütmiseks ja valgustamiseks, lisaks energiast, mida kasutatakse teie tehase töötlemis- ja koosteoperatsioonides.

Teie esmase ökoloogilise jalajälje korvamine on tasuline. Seda teenust ostetakse heategevusorganisatsioonist, mis istutab puid, mille elutegevus korvab teie ökoloogilise jalajälje. Selle maksumus (määraga 40€ CO2 tonnilt) on ära toodud teie administratiivsetes kuludes 'muude kulude' all .

Pange tähele: see ei näita teie teisest ökoloogilist jalajälge, mis koosneb CO2-st, mille on tekitanud teised ettevõtted, kellelt te tooteid ja teenuseid ostate, näiteks ehitisi, masinaid, materjale, alltöövõtuna toodetud varuosi ja üüritransporti. Isegi kuigi selle eest vastutate teie (kuna see on seotud teie toodetega), ei pea te seda korvama.

TOOTEANDMED

Kavandatud kogused: kõik tooted iga toote kaupa, mida te kavatsesite viimases kvartalis vastavalt oma tarneotsustele kõigile turupiirkondadele kokku valmistada.

Toodetud: kõik tooted, mis teie tehases viimases kvartalis tegelikult toodeti, kaasa arvatud tagasilükatud ja nende asendamiseks valmistatud tooted. See võib olla väiksem arv, kui vajati, kui teil ei olnud vajaliku arvu tootmiseks piisavalt tootmisvõimsust.

Tagasi lükatud: kõik tooted iga toote kaupa, mis valmistoodete hulgast välja praagiti, sest kvaliteedikontrolliosakond ei pidanud neid nõuetele vastavaks. Tagasi lükatud tooted müüakse maha jääkmaksumusega. Kui teil on piisavad vahendid olemas, toodab teie tootmisosakond tagasi lükatud toodete asemele automaatselt uued ühikud.

Kadunud või hävinud: kõik teie turustussüsteemis viimases kvartalis kadunud, varastatud või hävinud tooted, mille eest kindlustus võib kindlustuskaitse olemasolul hüvitist maksta (otsige hüüumärki „!")

Tarnitud: kõik tooted iga toote kaupa, mis on valmistatud ja ka tarnitud igasse turustuspiirkonda ja teie internetiturustajale. See võib olla väiksem kui arv, mida algselt otsustati toota, kui teie tehasel polnud piisavalt tootmisvõimsust või kui mõni toode läks kaotsi või hävis (vt eelpoolt). Tooteid ei tarnita turgudele, kus teil pole organisatsiooni.

Saadud tellimused: viimases kvartalis kõigist piirkondadest saadud tellimuste arv kõigi teie toodete kaupa. Need on uued tellimused ega sisalda täitmata tellimusi, mis ootavad täitmist alates eelviimasest kvartalist.

Müüdud: kõik tooted iga toote kaupa, mis on viimases kvartalis müüdud kõigisse piirkondadesse. Arvutatakse selle põhjal, mis on väiksem: uued tellimused koos kõigi eelviimase kvartali täitmata tellimustega või viimase kvartali tarned koos kõigi eelviimasest kvartalist müügiks edasi kantud toodete varuga.

Täitmata tellimused: täitmata tellimuste arv iga toote kohta Euroopas ja Naftas, mis on tarneprobleemide tõttu viimasest kvartalist edasi kantud. Internetikaubanduses täitmata tellimusi olla ei saa. Pange tähele, et need kogused on ainult pool tegelikust täitmata tellimuste kogumist, kuna teine pool on oma tellimused tühistanud. Need tellijad pole siirdunud otse teie konkurentide juurde, aga teevad seda tõenäoliselt mitteotseselt mingil hetkel tulevikus. Teie täitmata tellimused võivad järgmise kvartali alguses veelgi edasi lükkuda, kui te otsustate vahepeal hinda tõsta või vähendada toodete montaažiks kuluvat aega. (Arvutusmeetodi nägemiseks vt järgmist peatükki).

Laovarud: kõigis piirkondades ladustatud ja järgmises kvartalis müügiks saadaolevad tooted iga toote kaupa. Kõigi toodete liigsed varud võidakse müüa järgmise kvartali alguses, kui te otsustate vahepeal seda toodet oluliselt parendada ja sellest ka teatate. 'Tootevarud' või 'Täitmata' arvutatakse iga toote kohta igas piirkonnas järgnevalt:

tootevarud eelviimasest kvartalist, pluss viimase kvartali tarned, miinus täitmata tellimused eelviimasest kvartalist, miinus viimases kvartalis saadud tellimused.

Kui tulemus on positiivne, on teil tootevarud selles piirkonnas järgmises kvartalis müümiseks olemas. Kui tulemus on negatiivne, on teil selles piirkonnas täitmata tellimusi, millest pooled ilmselt tühistatakse, nii et tulemuse võib jagada kahega, enne kui seda näidata täitmata tellimusena, mis edasi kandub. Negatiivset tulemust internetikaubanduses ignoreeritakse.

Garantiiteenused: kõik tooted iga toote kaupa, mida kohalik hooldusesindus pidi ettevõtte pakutava üheaastase garantii raames vigade tõttu parandama. See võib sisaldada viletsa disaini või toote ökoloogiliste probleemide tõttu tagastatud toodete parandamist, samuti sarnaseid parandustöid neile toodetele, mis on endiselt teie turustussüsteemis (otsige hüüumärki „!"). Neil põhjustel tagastatud toodete arve eraldi välja ei tooda.

Tooteparendused: siia võivad iga toote kohta ilmuda kolm sõna - kas:

'puudub', mis tähendab seda, et teie

- tootearenduse osakonnast ei tulnud eelmises kvartalis ühtki tootearenduse ettepanekut;

'pisem', mis tähendab seda, et teie tootearenduse

- osakond on teinud teie tootele suhteliselt väikesi parendusi, mis lülitati tootesse juba viimases kvartalis. Hetkel rohkemat tegema ei pea;

'suur', mis tähendab seda, et teie tootearenduse

- osakond on teinud olulise tooteparenduse, mis ootab nüüd rakendamiseks teie otsust, kui te olete valmis seda tegema.

.

Tooteparendus tuuakse ära ainult ühel korral - siis, kui sellest teatatakse, kuid see jääb alles, kuni otsustate selle ära võtta. Tegelikult võidakse suurematest parendustest teatada enne, kui eelmine on rakendunud ning sel juhul viiakse kõik olemasolevad parendused korraga sisse siis, kui te otsuse langetate.

Toote varuosad: selles osas näidatakse viimases kvartalis teie toodete monteerimiseks kasutatud varuosade arvu. See näitab ka osta otsustatud varuosade arvu ja seda, kui palju oli neid viimase kvartali lõpus laos ning kui palju neist on saadaval monteerimiseks järgnevas kvartalis.

FINANTSARUANDED

Juhtimisaruande viimane osa näitab teie ettevõtte arvestusi pealkirjade all **Administratiivsed kulud**, **Kasumiaruanne**, **Bilanss** ja **Rahavoogude aruanne**. Neid käsitletakse üksikasjalikumalt allpool. Kõik tehingud teostatakse eurodes. Kui maksed tehakse dollarites, konverteeritakse need eurodesse vahetuskursiga, mis kehtis viimases kvartalis.

ADMINISTRATIIVSED KULUD

Viimases kvartalis esinesid järgnevad kulud.

Reklaam: kõigile toodetele kõigis piirkondades tehtud reklaami kogumaksumus vastavalt teie otsusele.

Internetiturustaja: võimalik on ainult üks turustaja. Interneti-turustajale teie toodetega tegelemise eest tasutud toetuse ja vahendustasu kogusumma. Viimase kvartali müügi väärtus korrutatuna otsustatud protsendimääraga; pluss kindla summana määratud otsustatud toetus. Lisaks sellele võivad kaasneda internetikauplemise avamise või sulgemisega seotud kulud.

Internetiteenuse pakkuja: teie veebilehe käigushoidmisest tulenevad kulud. See sõltub teie poolt paigaldatud portide arvust koos muutuva tasuga selliste teenuste eest, nagu turvalisus. See on internetimüügi väärtuse pealt kindlaks määratud protsendimäär. Lisaks sellele võivad kaasneda internetikauplemise avamise või sulgemisega seotud kulud.

Esindajad/edasimüüjad: ELi esindajatele ja Nafta edasi-müüjatele viimases kvartalis tasutud toetuste ja vahendustasude kogusumma; pluss kulud, mis on seotud nende esindajate ja edasimüüjatega, kes lõpetasid teie esindamise viimases kvartalis; pluss kulud, mis on seotud uute esindajate ja edasimüüjate värbamisega, et viia nende arv teie vajadustele vastavale tasemele. Nende arv, keda te püüdsite värvata (ja sellest tulenevalt pidite kandma värbamise kulutusi) oli sihtnumber, mida te püüdsite viimases kvartalis saavutada, miinus teie turustusvõrgustiku esindajate arv eelviimase kvartali lõpus (tabel 3). Esindajate vahendustasu makstakse tellimuste väärtuselt. Edasimüüjate vahendustasu makstakse müükide väärtuselt.

Müügiosakond: administratiivsed kulud on 1% kõigis piir-kondades viimases kvartalis tehtud kõigi tellimuste väärtusest.

Garantiihooldus: viimases kvartalis defektsetena tagastatud toodetele ettevõtte garantii alusel teostatud remonttööde kogu-maksumus. Viimases kvartalis hooldatud toodete arv korrutatuna vastavate kuludega. Tooted, mis parandati toodete tagasikutsumise tõttu, maksavad 75% standardhinnast.

Tootearendus: kogusumma, mis kulutati viimases kvartalis vastavalt teie otsusele tootearendusele.

Veebilehe arendus: te otsustate igas kvartalis, kui palju investeerida oma veebilehe arendusse ja hooldusse (kui veebileht on olemas). Raha kulutatakse olemasoleva info uuendamisele ja tarkvara arendamisele selleks, et veebileht oleks atraktiivsem. Veebileht iganeb ning kipub seetõttu aeg-ajalt välja nägema vanamoodne ja aegunud. Sellest üle-saamiseks tuleb investeerida. Veebilehe tärnide arv sõltub sellest, kui palju ja kui regulaarselt sellele kulutatakse.

Personaliosakond: viimase kvartali kulud personali värbamisele, tööle vabastamisele ja/või koolitamisele. Iga kategooria otsustatud arv korrutatakse vastava kulumääraga.

Masinate hooldus: ettevõtte masinate hooldamise ja parandamise kulud.

Otsustatud lepinguliste töötundide arv korrutatuna masinate arvu ja tunnitasuga. Kui rikketundide arv ületab otsustatud lepinguliste remonditundide arvu, tasutakse vahe kõrgema tunnitasuga.

Ostmine ja ladustamine: teie ostuosakonna administratiivsed kulud, pluss iga materjaliühiku keskmise arvu hoidmise tasu kommertsladudes, kui teie tehases ei olnud piisavalt ruumi, pluss keskmise toodete arvu ladustamise tasu müügipiirkondades nende vastavate kuludega (vt tabelid 13 ja 14).

Äriteave: info ostmise kulud viimases kvartalis vastavalt teie otsusele.

Juhtimistasud: teie ettevõtte juhtimise kulud viimases kvartalis vastavalt teie otsusele.

Krediidikontroll: kulud, mis on seotud raha sissenõudmisega teie ettevõtte võlgnikelt ja interneti krediitkaardimaksete käsitlemisega.

Kindlustusmaksed: summa, mis tasutakse kindlustuskaitseks vastavalt teie kindlustusriskile. Põhivara ja inventari kogusumma eelviimase kvartali bilansist, mis korrutatakse teie kindlustusplaanis otsustatud kindlustusmääraga.

Kui teil kindlustuskaitset pole, on see näitaja null.

Muud kulud: kõigi muude mitmesuguste kulude kogusumma, mida siiani teiste pealkirjade all pole olnud. Need on peamiselt püsi- või segakulud, mis sõltuvad tehase suurusest, nagu näiteks ehitise hooldus, küte ja kohalikud maksud. Nende alla kuuluvad kõrvaldamise tasud, mis tulenevad masinate müügist ja teie esmase ökoloogilise jalajälje hüvitamise kuludest.

Administratiivsed kulud kokku: kõigi eeltoodud kulude kogusumma.

KOGUNENUD MAKSUSTATAV KASUM

Kasum /kahjum enne maksustamist: nagu on näidatud teie tuludeklaratsioonis.

Varasem maksustatav kasum/kahjum: kogunenud kasumi (või negatiivse tulemuse korral kahjumi) kogusumma eel-viimasest kvartalist. Kui selle kvartali lõpul määrati mõni maks, on see null.

Maksustatav kasum/kahjum: kogunenud kasumi (või negatiivse tulemuse korral kahjumi) kogusumma viimase kvartali lõpust. See on kahe eeltoodu summa.

> **Tähtsad üksikasjad**
>
> Kui see väärtus on positiivne ja maks määrati aasta neljandas kvartalis, tuleb maks tasuda sellelt väärtuselt jooksva määraga. Siis kantakse see järgmisesse kvartalisse edasi nullina.
>
> Kui see on maksu määramise ajal negatiivne (kahjum), siis maksu tasuma ei pea ja kahjum kantakse edasi järgmisesse kvartalisse.
>
> Iga aasta neljandas kvartalis näidatav number on selle väärtus vahetult enne maksu määramist.

Kindlustusnõuded: hinnanguline nõuete koguväärtus kahjude eest, mis tekkisid viimases kvartalis. Kui kindlustuskaitset polnud, on see null.

Esmane kindlustamata risk: riski määr, mida teie ettevõte on nõus enne kindlustajatelt kindlustushüvitise saamist ise kandma. Rakendades otsusega kehtestatud kindlustusplaani alusel kokkulepitud protsendimäära, saab seda numbrit kasutada kogu kindlustatud riski väljaarvestamiseks.

KASUMIARUANNE

Selle arvestuse esimeses osas arvutatakse brutokasum, teine osa näitab netokasumit.

Müügitulu: kogu kauplemisest viimases kvartalis saadud tulu. Kõigi Euroopa, Nafta ja interneti turgudel müüdud toodete arv korrutatuna nende vastavate hindadega; pluss kõik tooted, mis müüdi pärast suure tooteparenduse tegemist väärtushinnaga; pluss kõigi tagasi lükatud toodete müük jääkmaksumusega.

Varude algväärtus: viimase kvartali alguses olemas olevate või tellitud toodete, varuosade ja materjalivarude väärtus. See langeb kokku eelviimase kvartali bilansis näidatud varude lõppväärtusega.

Ostetud varuosad: alltöövõtjatelt viimases kvartalis tellitud töödeldud varuosade arv tarneajaga järgmises kvartalis. Ühiku maksumuse saab arvutatada eelviimases kvartalis teatavaks tehtud hinnavahemike põhjal, kohandades selle kõrgekvaliteediliste materjalide sisaldusega.

Ostetud materjalid: viimases kvartalis tellitud materjalide maksumus otsustatud kogustes ja eelviimases kvartalis teatavaks tehtud hindadega. Tulevasteks kvartaliteks tellitud materjalid käivad selle numbri alla tulevikuks kehtestatud hindadega. Materjaliühikute eest, mis osteti viimases kvartalis otsa lõppenud varude korvamiseks, tasutakse viimase kvartali hetkehinnaga pluss hinnalisa. Pange tähele, et materjali hinnad ja tasud on USA dollarites, kuid arvestustes ilmuvad eurodes, mis on konverteeritud viimases kvartalis kasutatud vahetuskursiga.

Masinate käitamiskulud: teie masinate kasutamise kulud viimases kvartalis. Kasutusel olevate masinate arv korrutatuna masina üldkuludega, pluss kulud vahetuse kohta järelevalve eest, pluss kasutatud masintundide arv korrutatuna masina kiirusega, pluss kulu iga tooteühiku kohta, mis on vajalik tootmiskulude planeerimiseks.

Masinaoperaatorite palgad: viimases kvartalis kasutatud masintundide arv pluss rikkeaeg vastavalt põhimäärale, laupäevane ületundide määr ja pühapäevane ületundide määr töötatud vahetuse kohta korrutatuna vastava palgamääraga, millele on liidetud vahetuse preemia ja mis on korrutatud nelja töölisega masina kohta. Kui palgatud kvalifitseerimata tööliste arv oli suurem kui teie ettevõtte masinate juhtimiseks vahetuse kohta vaja läks, maksti neile ülemäärastele töötajatele samasugust keskmist palgamäära kui neile, kes masinatega töötasid. Kvalifitseerimata töölistele makstakse igaühele miinimumarvu tundide eest kvartalis.

Monteerijate palgad: tundide arv, mille jooksul kvalifitseeritud töölised viimases kvartalis põhitööd tegid, laupäevased ületunnid ja pühapäevased ületunnid, mis on vastavalt vajadusele korrutatud kvalifitseeritud tööliste põhipalgamäära või ületunni-tasudega. Kui see kogusumma on ühe töötaja ühe töönädala keskmiseks palgaks teisendatuna väiksem kui kvalifitseerimata tööliste puhul, kasutatakse selle asemel kvalifitseerimata tööliste keskmise nädalateenistuse määrasid korrutatuna töötatud nädalate arvuga.

Kvaliteedikontroll: teie kvaliteedikontrolli osakonna kulud. Kõigi viimases kvartalis monteeritud toodete koguarv korrutatuna kvaliteedikontrolli kuluga ühiku kohta.

Üüritransport: viimase kvartali kulu üüritranspordi kasutamisest teie ettevõtte toodete tarnimiseks esindajatele ja edasimüüjatele.

- Euroopa turu sisene kulu on vajalike konteinerpäevade arv korrutatuna konteineri üürimise päevamaksumusega.
- Tarnete maksumus Naftasse on sadamasse transportimiseks vajalike konteinerpäevade arv korrutatuna konteineri maksumusega päeva kohta **pluss** konteinerkoormate arv korrutatuna saatekuluga üle Atlandi ookeani Naftasse.
- Tarnete maksumus internetiturustajale on konteiner-päevade arv korrutatuna konteineri päevase maksumusega.

Konteinerpäevade arvu saab välja arvutada, jagades vahemaad maksimaalse lubatud päevamääraga (ülespoole ümardades) korrutatuna koormate arvuga. Kõigil juhtudel on võimalik vedada segalaadungeid.

Inventari lõppväärtus: toodete, lõpetamata toodangu ja (nii olemasolevate kui ka tellitud) materjalide varude koguväärtus viimase kvartali lõpus.

Müügikulud: teie toodete valmistamise ja turuletoomise kulud viimases kvartalis. Inventari algväärtuse, ostetud varuosade ja materjalide, masinate käitamiskulude, masinaoperaatorite ja monteerijate palkade, kvaliteedikontroll ja üüritranspordi summa, miinus inventari lõppväärtus.

Brutokasum: müügitulu miinus müügikulud.

Administratiivsed kulud: summa ühtekokku, nagu näidatud eelpool.

Kindlustuse laekumised: rahasumma, mille teie kindlustus-firma teie nõuete alusel teile viimases kvartalis maksis. Nõuete arv kokku, millest on maha arvatud see osa kindlustusriskist, mida te olite nõus vastavalt valitud kindlustusplaanile ise kandma.

Amortisatsioon: summa, mille võrra teie masinad viimases kvartalis amortiseerusid. Arvutatakse fikseeritud protsendina eelviimase kvartali bilansis näidatud varade väärtusest, millest on maha arvatud viimases kvartalis müüdud varade väärtus.

Ärikasum/-kahjum: brutokasum miinus administratiivkulud ja amortisatsioon pluss kõik kindlustussummad.

Finantstulu: viimases kvartalis hoiustelt teenitud intress.

Finantskulud: intressid ja muud tasud, mis tasuti viimases kvartalis kõigilt panga arvelduskrediitidelt ja keskmise tähtajaga laenudelt. Intressi arvutamine eeldab, et esmalt vaadatakse eelviimase kvartali lõpu raha ja laenude bilansiline seis viimase kvartali alguses tehtud otsuste seisukohalt läbi.

Kasum/kahjum enne maksustamist: tegevuskasum pluss finantstulu miinus finantskulud.

Maksustamine: kasumilt arvestatud maksud, mida teie ettevõte peab tasuma, määratakse iga aasta neljanda kvartali lõpus. See arvutatakse kogunenud maksustatava tulu mistahes väärtuselt jooksva maksumääraga. Määratud maks kantakse bilansis üle kohustusena, kuni see on järgmise aasta teises kvartalis tasutud.

Kasum perioodi kohta: kasum enne maksustamist miinus maksud.

Puhaskasum aktsia kohta: puhaskasum perioodi kohta jagatuna aktsiakapitaliga.

Dividendid: teie aktsionäridele teie otsuse alusel dividendidena makstav summa.

Teie aktsiakapital korrutatuna otsusekohase dividendide protsendiga.

Kantakse jaotamata kasumisse: kasum perioodi kohta miinus dividendid.

Eelnev jaotamata kasum: jaotamata kasum eelviimase kvartali lõpust.

Jaotamata kasum: kahe eeltoodu summa (vt ka allpool bilansist).

Veel (raamatupidamistavast)

BILANSS

Siin näidatakse teie ettevõtte põhi- (pikaajalisi) ja käibe-(lühiajalisi) varasid ja kohustusi ning ettevõtte netovarade kooskõlastamist aktsionäride omakapitaliga.

PÕHIVARAD

Maa: ettevõttele kuuluva maa algne soetusmaksumus.

Ehitised: ettevõttele kuuluva tehasehoone soetusmaksumus.

Masinad: teie ettevõtte masinate käesoleva hetke jääkväärtus.

Kinnistu, käitis ja seadmed: maa, ehitiste ja masinate koguväärtus.

KÄIBEVARA

Toodete laoseisud: kõigis müügipiirkondades hoitavate tootevarude väärtus.

Varuosade laoseisud: kõigi nende sisseostetud varuosade väärtus, mis tarniti viimases kvartalis (või varem), kuid mis ei ole veel kokku monteeritud.

Materjalide laoseis: nende materjalivarude väärtus, mida hoitakse teie tehases või selle lähedal viimase kvartali lõpus, pluss ühikud, mis on järgmiseks ja ülejärgmiseks kvartaliks juba tellitud.

Nõuded: raha, mida teie kliendid teie ettevõttele võlgnevad. Eelviimase kvartali nõuded pluss viimase kvartali müügitulu miinus laekumised kauplemisest.

Raha ja selle ekvivalendid: teie pangakonto seis, kui see on positiivne, pluss mis tahes tähtajaline hoius.

Varad kokku: eelloetletud põhivara, inventar, nõuded ja raha.

KOHUSTUSED

Tasumisele kuuluv maks: neljandas kvartalis määratud maks, mis kuulub tasumisele järgmisel aastal. Pange tähele, et see number ilmub siia ainult aasta neljandas ja esimeses kvartalis.

Võlad tarnijatele: raha, mida ettevõte võlgneb viimases kvartalis hangitud kaupade ja teenuste eest.

Arvelduskrediit: teie pangakonto seis, kui see on negatiivne. See on panga poolt teile laenatud muutuva intressiga raha-summa, mis on tagatud ettevõtte käibevaraga.

Lühiajalised kohustused: maksudest, võlgadest tarnijatele ja arvelduskrediidist moodustuv summa.

Pikaajalised laenud: saadud pikaajalised laenud kokku.

Netovarad: kõik eeltoodud varad, miinus lühiajalised kohustused ja pikaajalised laenud.

OMAKAPITAL

Aktsiakapital: aktsionäride algkapital ehk ettevõtte stardi-kapital 1€ väärtuste aktsiatena, mida aktsiate edaspidine väljaandmine on muutnud ja millest on maha arvatud tagasiostetud aktsiad.

Aktsiate ülekurss: jaotamata kasum aktsiate väljastamisest kõrgema hinnaga kui pariteet 1€, millest on maha arvatud mis tahes vähenemine aktsiate tagasiostul.

Jaotamata kasum: ettevõtte olemasolu jooksul kogunenud jaotamata kasum (kahjum). Need reservid on tavaliselt võrdsed eelneva jaotamata kasumiga (üle-eelmisest kvartalist) pluss lisandunud jaotamata kasum viimasest kvartalist. Kuid kui aktsiate tagasiost kurnab teie ülekursiga aktsiakonto välja, arvatakse mis tahes ületus neist reservidest maha.

Omakapital kokku: aktsiakapital pluss ülekursiga aktsiakonto ja jaotamata kasum. Aktsionäride omakapitali kogu intress teie ettevõttes võrdub netovaradega (defineeritud eelpool).

Veel (bilansi definitsioonid)

RAHAVOOGUDE ARUANNE

See arvestus näitab, kuidas rahasummad viimases kvartalis ettevõttesse ja sellest välja voolasid.

ÄRITEGEVUS

Kauplemistulud: raha, mida teie kliendid ettevõttele maksavad. Kauplemistulude osa eelviimasest kvartalist ja müük viimasest kvartalist. Müügitulu saamine sõltub plaanilistest krediidiperioodidest. Neid plaane ei täideta kunagi täielikult ja ülal olevad võlad kantakse bilansis järgmisesse kvartalisse üle kui nõuded ostjate vastu.

Saadud kindlustusmaksed: vt eelpoolt kasumiaruanne.

Kauplemiskulud: raha, mis makstakse tasudeks ja palkadeks, samuti ettevõtte poolt ostetud kaupade ja teenuste eest. Eelviimase kvartali kauplemiskulud pluss administratiivkulud, materjalide ja varuosade ost, palgad kokku, masinate käitamiskulud, kvaliteedikontrolli ja üüritranspordi kulud miinus viimase kvartali kauplemiskulud.

Tasutud maks: ainult teises kvartalis tasumisele kuuluv maks eelviimase kvartali bilansist.

Rahavood tegevusest: kauplemistulud, millest on maha arvatud kauplemiskulud ja tasutud maksud.

INVESTEERIMISTEGEVUSED

Saadud intressid: teie tähtajalise hoiuse intress.

Varade müük: viimases kvartalis müüdud masinate väärtus (välja arvatud kõrvaldamise tasud).

Ostetud varad: viimase kvartali kapitalimahutused tehase kõigi laienduste peale ning maksed tellitud ja paigaldatud masinate eest.

Neto raha investeerimisest: saadud intress, millest on maha arvatud neto kapitalimahutused.

FINANTSEERIMISTEGEVUSED

Väljastatud aktsiad: rahalised vahendid, mis on saadud uute aktsiate väljastamisest (arv x hind).

Aktsiate tagasiostud: ettevõtte aktsiate tagasiostu eest teostatud maksed.

Väljamakstud dividendid: vt eelpoolt kasumiaruanne.

Täiendavad laenud: pikaajalistest laenudest saadud summad.

Tasutud intressid: viimase kvartali laenukulud. Tähtajalistele laenudele, kokku lepitud arvelduskrediidile ja limiiti ületanud arvelduskrediidile rakenduvad erinevad intressimäärad.

Finantseerimistegevuse rahavood: sissetulek aktsiatest ja laenudest, millest on maha arvatud dividendid ja makstud intressid.

Rahavood: äri-, investeerimis- ja finantseerimistegevuse rahavood.

Eelnev kassajääk: raha ja selle ekvivalendid, millest on maha arvatud panga arvelduskrediit, eelviimase kvartali lõpul.

Kassajääk: kahe eelneva summa. Raha ja selle ekvivalendid, millest on maha arvatud panga arvelduskrediit, viimase kvartali lõpul (vt bilanss).

Arvelduskrediidi limiit järgmises kvartalis: teile järgmises kvartalis võimaldatava arvelduskrediidi limiit. See sõltub teie bilansi varadest ja kohustustest viimase kvartali lõpus.

Laenuvõime: maksimaalne pikaajaline täiendav laen, mida te järgmises kvartalis võtta saate. See määratakse kindlaks

- teie ettevõtte aktsiate turuväärtuse,
- olemasolevate tähtajaliste laenude ja
- teie arvelduskrediidi limiidi alusel.

JUHTIMISARUANNE – GRUPI INFO

Aruande selles osas antakse infot kõigi teie grupi ettevõtete ja majandusruumi kohta, milles te tegutsete.

See juhtimisaruande sisu kirjeldus eeldab, et olete aruande just kätte saanud. Seetõttu viidatakse peamiselt viimase kvartali andmetele, välja arvatud juhul, kui see on eraldi ära märgitud. See info aitab teil langetada otsuseid järgmiseks kvartaliks.

Ehituskulud: teie tehase järgmises kvartalis laiendamise kulud ruutmeetri kohta.

- **Varuosade kulud:** iga toote hinnavahemik ühiku kohta varuosade ostmiseks järgmises kvartalis.

  Alumine arv näitab põhimaterjalidest valmistatud varuosi, ülemine 100% kõrgekvaliteedilistest materjalidest valmistatud varuosi.

- **Põhimaterjalide hinnad** USA dollarites 1000 ühiku kohta: hinnad määratakse, kui tellimine toimub järgmise kvartali tarne jaoks (hetkehind), tarneks ülejärgmises kvartalis (3 kuu hinnaga) või tarneks üle-ülejärgmises kvartalis (6 kuu hinnaga). Kõige madalama hetkehinna, 3 kuu või 6 kuu hinna protsendimäära kasutati materjalivarude hindamiseks viimases kvartalis (vt tabel 21).

- **Aktsiahinnad, turuhinnad ja investeeringute**

- **tasuvus:** kõigi aktsiaturul olevate ettevõtete aktsiate hinnad viimases kvartalis, ära toodud sentides.

  Investeeringute tasuvus mõõdab iga ettevõtte alginvesteeringute tegijate kogutulu, võttes arvesse aktsiahinda, välja makstud dividende ja kõiki aktsiate väljastamisi või tagasioste. Veel (investeeringute tasuvusest täpsemalt)

  Dividendide %: iga ettevõtte põhikapitali

- protsendimäär, mis viimases kvartalis langetatud otsuse alusel dividendidena välja maksti.

> Teie grupi kõigi ettevõtete bilansid esitatakse tasuta iga kvartali lõpus.

ÄRITEAVE

See osa juhtimisaruandest puudutab üldist infot, mida te saate kas tasuta või tellimisel ja tasu eest (vt tabel 2).

Info teie grupi kõigi ettevõtete kohta viimases kvartalis, mis on asjade normaalse kulu korral saadaval tasuta:

- **Hinnad:** kõigi toodete kohta Euroopa, Nafta ja interneti turgudel.
- **Tootmistöölised:** monteerijate ja masinaoperaatorite koguarv.
- **Oskustööjõu palgamäär:** kvalifitseeritud monteerijatele makstav põhitunnitasu.
- **Esindajad ja edasimüüjad:** aktiivsete ELi esindajate ja Nafta edasimüüjate koguarv.

Äritegevus: see info on tasuline (tabel 2).

- väljaminekud reklaamile;
- väljaminekud tootearendusele;
- tärnihinnangud iga toote kohta tarbijapaneeli hindamise alusel;

- hinnang veebilehe tõhususele.

Kõigil juhtudel varieeruvad tärnihinnangud ühest viieni, mille puhul üks on vilets ja viis on suurepärane.

Müügi turuosa %: turuosa arvutatakse müükidelt, mitte tellimustelt. See info antakse iga toote kohta kolmes osas.

1. Iga ettevõtte osa Euroopa jaekaubanduse turul tervikuna. Lisaks teile ja teie otsestele konkurentidele on ka lisakonkurents imporditud toodete müügi näol, seega võib kogu osa olla alla 100%.
2. Iga ettevõtte osa Nafta jaekaubanduse turul tervikuna. Ka see osa on alla 100%.
3. Iga ettevõtte osa internetiturul. Ka siin on kõik kokku alla 100%, kuna üle maailma on ka teisi konkurente.

MAJANDUSTEAVE

Igas kvartalis antakse teile tasuta erinevat ametlikku statistikat, mis hõlmab nii Euroopa kui ka Nafta turgu. See annab ülevaate asjade käigust Euroopa ja ekspordi majandustes, seega ka teavet, kus majandus tõenäoliselt kasvab. Sellise statistika alla kuulub:

- **Sisemajanduse koguprodukt:** hooajaliselt reguleeritud kujul. See annab ettekujutuse sellest, millise trendi alusel majandus turgudel kasvab (või langeb), ning muutustest selles trendis.
- **Töötuse protsendimäär:** siin antakse mõlema turupiirkonna töötute inimeste protsentuaalne osakaal ja see annab aimu tõenäolisest tendentsist tarbimisvõimes. Samuti saab siit viite tööjõu saadavuse kohta Euroopa turul. Näitaja on ära toodud mittehooajalises vormis.
- **Keskpanga kurss järgmises kvartalis:** siin näidatakse keskpanga kehtestatud aastaintressi kurssi igas piirkonnas viimase kvartali lõpus, mis rakendub järgmises kvartalis. Selles simulatsioonis on kõigi teiste intressiarvutuste aluseks Euroopa kurss.
- **Kaubandusbilanss:** see on Euroopa ja Nafta
- majanduste konkureeriva tugevuse mõõdupuu.
- **Vahetuskurss:** viidatud kui eurod USA dollari kohta.
- See on kurss, mida kasutatakse järgmise kvartali jooksul ja mida kasutati materjalide hindamiseks viimase kvartali lõpus.

  Majandusteave muude väljaspool Euroopat ja Naftat

- asuvate turgude kohta on piiratud. Et anda aimu nende majanduse toimimisest, antakse ülejäänud maailma vastava majandusstatistika kohta sobivusel esmahinnanguid. Selle info usaldusväärseks pidamine võib olla ohtlik.

ÄRIARUANNE

Lõpuks võite saada äriajakirjandusest pärit jooksvat majandus-infot puudutavaid lühikesi väljavõtteid, mis võivad aidata prognoosida majandustrende ja hoiatada eesseisvate äri-probleemide eest.

Iga ettevõtet võivad mõjutada märkimisväärsed maailma-sündmused. Need sündmused võivad olla poliitiliste murrangute, majanduslike või keskkonnaarengute, sõdade, füüsiliste katastroofide, näiteks vulkaanipursete, maavärinate, epideemiate jne tulemuseks. Neil võib olla ettevõtete tegevusele tõsine

mõju ja need võivad mõjutada ka tooteturgu. Näiteks võib ülemaailmne nakkushaiguse epideemia mõjutada mitte ainult tooteturgusid, vaid häirida ka märkimisväärselt teie tootmisvõimet, kuna töötajad pole võimelised tööle tulema.

Väliselt peaks häirumise tase mõjutama kõiki ettevõtteid võrdselt, aga sisemine häirumine sõltub sellest, kui hästi suudab ettevõte toimuvaga toime tulla. Näiteks võib ettevõte, millel on piisavad materjalide ja valmistoodete laovarud, olla suuteline edasi kauplema, aga ebapiisavate laovarudega ettevõte võib sattuda raskustesse.

Need sündmused võivad toimuda ootamatult, ilma hoiatuseta, jättes teid ilma võimalusest kuidagi reageerida. Kuid on palju tõenäolisem, et vähemalt mingi info, mis on võetud aja-kirjandusest ja ilmub äriaruandes enne sündmust, annab vihje selle kohta, mis võib toimuda. Maailmasündmuste mõju ettevõtte tegevusele märgitakse juhtimisaruandes hüüumärgiga ‘!’ , välja arvatud seal, kus asi puudutab turgusid ja majandust.

On oluline, et te loeksite läbi kõik äriaruande osad, sest need võivad sisaldada olulist infot, mis mõjutab juhtimisaruandes olevaid arvutusi – näiteks muutusi tegevuse lõpetamisega seotud kuludes.

Peaksite meeles pidama, et kuigi sedasorti häirumised ei pruugi tarbijaturgusid otseselt mõjutada, võib siiski esineda kaudne mõju tarbija usaldusele.

Märkus: ehkki sellised maailmasündmused **võivad** juhtuda, ei tähenda see seda, et need **kindlasti** juhtuvad.

Sissejuhatus
- Milline on võistlus?
- Teie ülesanne
- Kuidas see käib
- Põhipunktid
- Kuidas juhendit kasutada

Ärikeskkond
- Majanduslik taust
- Maailmasündmused

Turundus

Tootmine ja turustamine

Personal

Finantsid

Teie juhtimisaruanne
- Otsused
- Kasutatavad ressursid
- Tooteandmed
- Finantsaruanded
- Grupi info

Otsuse vorm
- Ekraani näide

Tabelid

Juhised

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

OTSUSE VORM

See vorm sätestab kõik otsused, mida te oma ettevõtte arengu juhtimiseks teete.

On oluline, et otsuse vormi sisestatav info oleks täpne. Kui otsuse vorm on töötlemisele saadetud, ei saa tehtud otsuseid enam muuta.

On mõned lihtsad põhiasjad, mida järgida.

- Seal, kus otsused võivad olla positiivsed või negatiivsed, tuleb sisestada pluss- või miinusmärk. Märgi sisestamata jätmisel on välja väärtus positiivne.
- Kui te ei taha otsust langetada, sisestage null.
- Kui sisestate arvu, mis pole käesoleva simulatsiooni
- tingimustes vastuvõetav (näiteks püüate müüa kaht masinat, kui olemas on vaid üks masin), parandab arvuti vale sisestuse lähimaks vastuvõetavaks väärtuseks. Lisaks ei pruugi mõned otsused, mida te püüate sisse viia, õnnestuda – näiteks püüate värvata viit töölist, aga saate ainult kolm. Sellistest vigadest või erinevustest antakse märku tärniga *.

  Tabelis on ära toodud ühikud ning ülem- ja alampiirid iga
- sisestuse kohta, mida võib otsuse vormile kanda (samuti nende vaikeväärtus).

Enne simulatsiooni algust määratakse teie võistkond võistkondade gruppi, milles te võistlete, ning antakse grupi ja ettevõtte number ning identifitseerimiskood. Te peate kindlustama, et need numbrid on kõigi teie otsusevormide peal. Kui võtate ühendust simulatsiooni juhiga, peate need numbrid esitama, et oleks võimalik kontrollida teie identiteedi õigsust.

Peate ka kontrollima, et aasta ja kvartal on õiged. Palun pidage meeles, et te kasutate simulatsiooni kvartaleid, mitte reaalaja kvartaleid, ning et 1. kvartal järgneb 4. kvartalile.

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Ärikeskkond
- Majanduslik taust
- Maailmasündmused

Turundus Info
- Hinnastamine
- Toote kvaliteet
- Tootearendus
- Reklaam
- Müük
- Toote saadavus

Tootmine ja turustamine
- Töötlemine
- Tehase hooldus
- Alltöövõtt
- Montaaž
- Tootmise planeerimine
- Kvaliteedikontroll
- Turustamine
- Materjali ost
- Veebileht

Personal
- Värbamine
- Töötajate koolitamine
- Tasu ja tingimused
- Kõrgem juhtkond

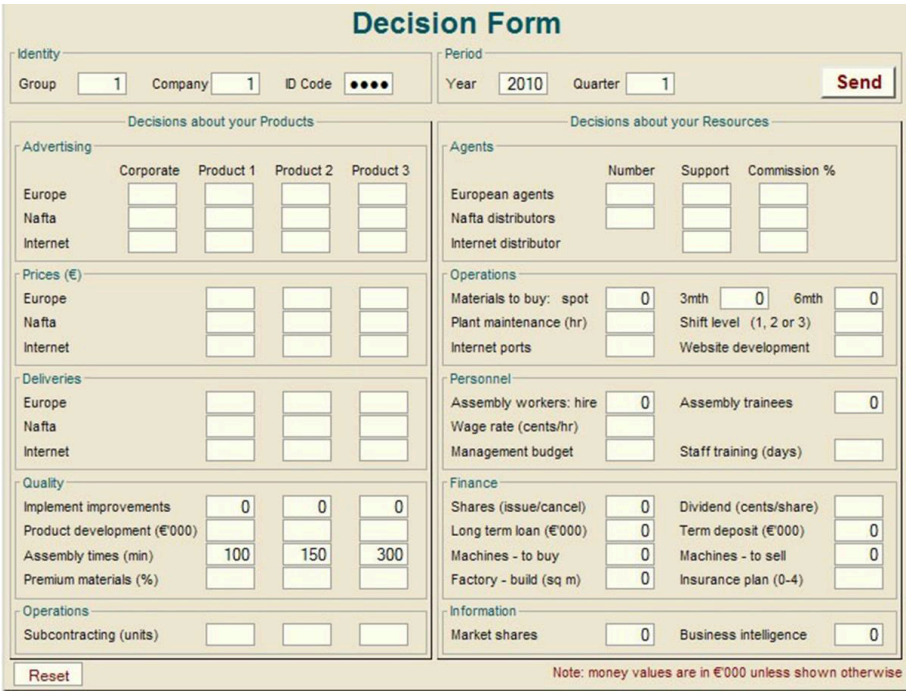
Finants
- Aktsiad ja dividendid
- Tähtajaline hoius
- Laenamine
- Kapitalimahutused
- Kindlustus

Teie juhtimisaruanne

Otsuse vorm
- Ekraani näide

Tabelid

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.



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

Näitajate ja kulude tabelid

1. Demograafilised andmed
2. Turunduskulud
3. Esindajate ja edasimüüjate kulud
4. Internetikulud
5. Tootmisnäitajad
6. Hoolduskulud
7. Masintunde vahetuse kohta
8. Praaktoodete maksumuse määramine
9. Garantiihoolduse tasud
10. Tootmiskulud
11. Konteineri maht
12. Turustamise näitajad
13. Ladustamise ja ostmise kulud
14. Keskmise laovaru arvutus jne.
15. Personalikulud
16. Operaatorite tunde kvartalis
17. Miinimumtunnid ja tasu
18. Tehase ja seadmete kulud
19. Finantsilised piirangud
20. Finantsparameetrid
21. Varude hindamised
22. Kindlustuse valikud
23. Kliendikrediidi perioodid
24. Maksed kreeditoridele
25. Veebilehe võimsus
26. Ruumivajadused
27. Ökoloogiline jalajälg

Või, tagasi -

Sissejuhatus

Ärikeskkond

Teie juhtimisaruanne

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Tabel 1	Demograafilised andmed		
	Populatsioon (milj)	SKP ($) /elanik	% Interneti-ühendus
Euroopa Liit (EL)	501	34222	67,3
Põhja-Ameerika Vabakaubanduspiirkond (Nafta)	453	37315	65,7
Muud suured majandused	3504	5390	23,8

Tabel 2	Turunduskulud
Info turuosade kohta	€ 5000
Info konkurentide tegevuse kohta	€ 7500

Tabel 3	Kulud esindajatele (EL), edasimüüjatele (Nafta) ja internetiturustajale
Minimaalne kvartaalne toetussumma esindajale	€ 5000
Alustamiskulu esindaja kohta	€ 7500
Lõpetamiskulu esindaja kohta	€ 5000

Tabel 4	Internetiturunduse kulud
Teenuse hind (põhineb internetimüükide väärtusel)	3%
Algne liitumistasu internetiteenuse pakkujale	€ 7500
Veebisaidi pordi kvartaalne maksumus	€ 1000
Internetikaubanduse lõpetamise kulu	€ 5000

Tabel 5	Tootmisnäitajad		
	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Ühiku minimaalne töötlemisaeg	60 min	75 min	120 min
Ühiku minimaalne montaažiaeg	100 min	150 min	300 min
Materjalisisaldus ühiku kohta	1 ühik	2 ühikut	3 ühikut

Tabel 6	Hoolduskulud
Lepinguline hooldus masina kohta	€ 85 tunnis
Rikete lepinguväline parandamine (üle kokkulepitud tundide masina kohta)	€ 175 tunnis

Tabel 7	Maksimumtunnid masina kohta kvartalis vastavalt vahetustega töö korraldusele	
Vahetused	Maksimumtunnid, mida iga masin saab kvartalis teha, kogunenud tunnid vastavalt vahetuste arvule	Kvalifitseerimata töölised, keda iga masina jaoks vajatakse
1	576	4
2	1068	8
3	1602	12

Tabel 8	Praaktoodete hindamine		
	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Jääkväärtus tooteühiku kohta	€ 40	€ 80	€ 120

Tabel 9	Garantiihoolduse hinnad		
	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Hoolduse hind tooteühiku kohta	€ 60	€ 150	€ 250

Tabel 10	Tootmiskulud
Järelevalve kulu vahetuse kohta	€ 12 500
Tootmise üldkulu masina kohta	€ 3500
Masina käitamiskulu ühes tunnis	€ 8
Tootmise planeerimiskulu ühiku kohta	€ 1
Muutuv kontrollimiskulu ühiku kohta	€ 1

Tabel 11	Konteineri maht		
	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Konteineri maht tooteühikute arvu järgi	500	250	125
Tähelepanu: *võib vedada segakoormaid*			

Tabel 12	Turustusparameetrid
Konteineri ja veoki päevase rendi kulu	€ 650
Vahemaa Naftasse viiva sadamani	250 km
Konteineri rendi kulu üle Põhja-Atlandi	€ 8000
Vahemaa internetiturustajani	150 km
Lubatud vahemaa iga veoki jaoks päevas	400 km

Tabel 13	Ostmine ja ladustamine
Ostujuhtimise kvartaalne kulu	€ 7,500
Planeerimata materjaliostude kulu	hetkehind **pluss** 10%
Kõrgekvaliteediliste materjalide ostude kulu	hetkehind **pluss** 50%
Välised ladustamiskulud materjaliühiku kohta	€ 2,50
Välised ladustamiskulud komponendiühiku kohta	€ 3,00
Ladustamiskulu tooteühiku kohta EL esindajate ja internetiturustaja juures	€ 3,50
Ladustamiskulu Nafta edasimüüja juures	$US 4

Tabel 14	Keskmiste kvartaalsete varude arvestus
	0,5 x (algväärtus + lõppväärtus)

Tabel 15	Personaliosakonna kulud		
	Värbamine	Vabastamine	Koolitus
Kvalifitseeritud monteerija	€ 2000	€ 5000	€ 8500
Kvalifitseerimata masinist	€ 1000	€ 2000	e.k.
Personalikoolituse konsultant		€ 1000 päevas	

Tabel 16	Maksimumtunnid kvartalis iga tootmistöölise kohta pluss vahetusega töö lisatasud			
Vahetus	Tunnid töötaja kohta põhimääraga	Tunnid töötaja kohta laupäeval (põhi+50%)	Tunnid töötaja kohta pühap. (põhi + 100%)	Masinistide vahetuse lisatasu
1. Üks vahetus	420	+ 84	+ 72	0
2. Topelt-vahetus	420	+ 42	+ 72	1/3
3. Kolme-kordne	420	+ 42	+ 72	2/3

Tabel 17	Miinimumtunnid ja tasu
Kvalifitseerimata masinistide miinimumtasustatud tunnid kvartalis	360
Kvalifitseeritud monteerijate streigitunnid nädalas	48
Kvalifitseeritud monteerijate miinimumtunnid kvartalis	null
Kvalifitseeritud monteerija miinimumtunnitasu määr	€ 9
Kvalifitseerimata ja kvalifitseeritud tööliste tasumäära suhe	65 %

Tabel 18	Tehas ja seadmed
Kulu masina kohta €	300 000
Amortisatsiooni määr kvartalis	2,50 %
Kõrvaldamise tasu €	60 000

Tabel 19	Finantsiliste piirangute arvutused
Võimaldatud arvelduskrediidi limiit	50% omandist + inventarist **pluss** 90% nõuetest ostjate vastu **miinus** 100% maksukohustus ja nõuded tarnijatelt
Laenuvõime	50% (aktsiahind x aktsiate arv) **miinus** tähtajalised laenud ja arvelduskrediidi limiit
Krediidivõime	Laenuvõime + raha ja selle ekvivalendid

Märkus: *Kõik need väärtused on saadud viimase kvartali juhtimisaruandest. Kui mõni ülalpool arvutatud limiitidest on negatiivne, lülitatakse see limiit väärtusele 0.*

Tabel 20	Finantsnäitajad
Krediidikontrolli kulu ELis ja Naftas müüdud ühiku kohta	€ 1
Krediitkaardi määr müüdud ühiku kohta internetikaubanduses	€ 1
Tehase püsikulud kvartalis	€ 20 /m2
Ettevõtte aastane maksumäär	30 %
Aastased intressimäärad: (aluseks viimases kvartalis välja kuulutatud ELi baasintress)	
Tähtajalised hoiused	põhimäär
Võimaldatud arvelduskrediit	põhimäär pluss 4%
Ületatud arvelduskrediit	põhimäär pluss 10%
Tähtajalised laenud	Fikseeritud aastane määr 10%

Tabel 21	Varude hindamised
Materjalide varud	90% madalaimast hetkehinnast, viimases kvartalis kehtestatud 3 kuu ja 6 kuu hinnad (arvutatuna eurodesse) korda ühikude arv laos ja tellimuses
Varuosade varud	Hinnatakse ostuhinna alusel, mille vahemikku näeb viimase kvartali juhtimisaruandest (tegelik maksumus saadakse interpolatsiooni teel, kasutades igas tootes sisalduvate kõrgekvaliteediliste materjalide protsendimäärasid)
Toodete varud	Iga toote puhul arvutatakse 110% kogumaksumusest nii: materjalisisaldus, mida hinnatakse vastavalt ülaltoodule, aga on kohandatud vastavalt kõrgekvaliteediliste materjalide kasutamisele; **pluss** (65% põhipalgamäärast + % vahetuse lisatasust, kui kohaldub) x 4 korda töötlemisaeg **pluss** oskustöölise põhipalgamäär korda toote monteerimiseks kuluv aeg
Tähelepanu: kui mõni toote varu on pärit eelviimasest kvartalist, kasutatakse hindamisel varude algseisu kaalutud keskmist pluss uued väljastused.	

Tabel 22	Kindlustuse võimalused	
Kindlustusplaani number	Omavastutus	Kindlustusmakse
0	100 %	Kindlustus puudub
1	0,1 %	0,60 %
2	0,2 %	0,35 %
3	0,3 %	0,20 %
4	0,4 %	0,10 %
Tähelepanu: omavastutuse rahaline väärtus arvutatakse järgmiselt: kehtestatud protsent põhivara ja inventari väärtusest viimase kvartali bilansi andmetel		

Tabel 23	Klientide krediidiperioodid
Internet	0 päeva (krediitkaart)
ELi esindajad	60 päeva
Nafta edasimüüjad	90 päeva

Tabel 24	Maksete ajatamine kreeditoridele	
AINULT VÄLISED KULUD (sisemised kulud ja maksed välja jäetud)	Tarnitud kaupade või osutatud teenuste eest järgmises kvartalis tasutakse küsitud summa järgnevalt: Järgmine kvartal	Ülejärgmine kvartal
Reklaam		100 %
Internetiteenuse pakkuja	100 %	
Esindajad ja edasimüüjad	100 %	
Garantiihooldus		100 %
Veebilehe arendus		100 %
Personalikulud	100 %	
Hooldus		100 %
Ladustamise kulud		100 %
Äriteave		100 %
Kindlustus	100 %	
Mitmesugused kulud	100 %	
Materjalid ja varuosad *	50 %	50 %
Üüritranspordi kulud		100 %
Kapitalimahutused	100 %	
Intressid (makstud või saadud)	100 %	

***** Kõigi järgmises kvartalis tellitud materjalide ja varuosade eest tasutakse 50% järgmises kvartalis ja 50% ülejärgmises. Vahepeal vahetuskursis toimunud muutused teist makset ei mõjuta.

Tabel 25	Veebilehe võimsus					
Tähelepanu: Veebilehe külastatavus varieerub päevade ja tundide lõikes. Kui te ei suuda tagada külastajatele tipptundidel kiiret ja tõhusat teenindust, võib teie turunduslik kuvand kiiresti langeda. Teie veebilehe võimsus (mõõdetakse külastuste arvuna tunnis) sõltub lehe portide arvust.						
Paralleelsete portide arv	1	2	5	10	20	50
Teoreetiline võimsus	12	24	60	120	240	600
Efektiivne võimsus	2	7	31	81	190	537

Tabel 26	Ruumivajadus		
Maa kasutus (max.)	80%		
Tehasepinna kasutus (max)	75%		
Töötlemiseks (masina kohta)	25m2		
Montaažiks (töölise kohta)	10m2		
Materjalivarudele (1000 ühiku kohta)	5m2		
Poolelioleva töö varudele (m2 tooteühiku kohta)	Toode 1 0,25	Toode 2 0,5	Toode 3 1,0

Tabel 27	Ökoloogiline jalajälg	
Tehase küte ja valgustus m2	50kWh	9,50 kg
Töötlemine (masintunnilt)	6 kWh	2,82 kg
Montaaž (oskustöölise tund)	1 kWh	0,47 kg

Sissejuhatus
- Milline on võistlus?
- Teie ülesanne
- Kuidas see käib
- Põhipunktid
- Kuidas juhendit kasutada

Ärikeskkond
- Majanduslik taust
- Maailmasündmused

Turundus

Tootmine ja turustamine

Personal

Finantsid

Teie juhtimisaruanne
- Otsused
- Kasutatavad ressursid
- Tooteandmed
- Finantsaruanded
- Grupi info

Otsuse vorm
- Ekraanikuva

Tabelid

Juhised
- Võistkonna organiseerimine
- Ettevõtte strateegia
- Futuuride turg
- Toote turunduslik kuvand
- Turundusstrateegia
- Tootmise planeerimine
- Veebilehe võimsus
- Personali värbamine
- Personali motiveerimine
- Aktsiahind
- Muudetud otsused

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Võistkonna organiseerimine

Ettevõte, mida teil tuleb juhtida, on keeruline ja kuigi selle üldist ülesehitust on küllaltki lihtne mõista, on selle toimimises siiski mitmeid varjatud aspekte.

Juhendi teine osa (Ärikeskkond) kirjeldab teie ettevõtte struktuuri. Seejuures tuuakse välja neli peamist juhtimisega seotud funktsiooni:

- Turundus
- Tootmine ja turustamine
- Personal
- Finantsid

Juhend selgitab, kuidas need funktsioonid toimivad ja rõhutab nende vahelisi vastastikmõjusid.

Selle simulatsiooni üks peamisi eesmärke on illustreerida neid vastastikmõjusid ja näidata, et ettevõtte juhtimisel on elulise tähtsusega õige tasakaalu saavutamine, milleni te jõuate võistkonnatöö, hea organiseerimise ja tõhusa kommunikatsiooni kaudu.

Teie võistkond peab end organiseerima, et täita enda juhitavas ettevõttes kõrgema juhtkonna kohustusi. Kuidas te end organiseerite, on teie enda otsustada.

Võite näiteks jagada ülesanded vastavalt funktsioonidele, mille puhul igaüks teist vastutab äritegevuse ühe aspekti eest. Ilmselt on teil vaja võistkonnajuhti, kes kindlustab, et igaühe arvamust võetakse kuulda ja jõutakse konsensuseni.

Võite ka eelistada pingevabamat ülesehitust, mille puhul kõik osalevad laiapõhjalises komitees.

Tehniliste abivahendite osas piiranguid ei ole. Kui soovite kirjutada omaenda arvutustabeli mudelid, leiate üksikasjalikud kirjeldused osast juhtimisaruanne.

Tagasi

Ettevõtte strateegia

Kui teil on strateegia olemas, saate kavandada äritaktika selle elluviimiseks. (Kui te satute raskustesse, saab strateegia alati üle vaadata, saavutamaks eesmärke).

Üks lähenemine on järgmine.

> Turundusosakond peab arvesse võtma majanduslikku tausta ja erinevate turgude olemust ning koostama seejärel turundusplaani. See aitaks prognoosida toodete tõenäolist müüki üleüldisel turul.
>
> Seejärel investeerib tegevuste osakond tehasesse ja

- seadmetesse, värbab töötajad, ostab materjalid, organiseerib tootmise ja turustab tooted, et vastata nõudmistele.
- Personaliosakond peab kontrollima, et turundus- ja tegevuste osakonna plaanid oleks saavutatavad ja mis on nende hind, võttes arvesse tööjõuturu olemust.
- Lõpuks peab finantsosakond kontrollima tervet protsessi, et kindustada mitte üksnes selle kasumlikkus, vaid et see oleks ettevõtte rahaliste ressursside juures ka tegelikult teostatav.

See on võistkonnatöö aluseks ja nõuab kompromisse, et leida mitte ainult lühiajaliselt parim korporatiivne lahendus, vaid ka selline, mis sobiks pikaajalise strateegiaga.

Pidage meeles, et te püüate viia oma ettevõtte investeeringute tasuvuse maksimumini. Teie ettevõtte tulevikuväljavaateid peegeldab aktsia hind ja seega peaksite kavandama strateegia, mis viiks teie ettevõtte simulatsiooni lõpuks parimale võimalikule positsioonile.

Tagasi

Futuuride turg

Põhimaterjale saab osta kolmel erineval viisil:

1. puudujääkide katteks, kui te ei telli oma tootmisplaani täitmiseks piisavalt materjale;
2. kassaturult viimases kvartalis välja kuulutatud hinnaga.
3. futuuride turult viimases kvartalis välja kuulutatud hindadega.

Puudujääkide katteks tehtud ostud on tõenäoliselt kõige kallimad, kuna ost toimub koheseks tarneks kassaturu hinda ületava hinnalisaga.

Kassaturult ostmine on tavaline meetod. Siiski võivad materjalide hinnad teatud majandustingimuste tõttu küllaltki suuresti kõikuda, seega võivad kassaturu hinnad olla oodatust kõrgemad, aga ka madalamad.

Futuuride turg eksisteerib selleks, et ettevõtted saaksid osta kaupu ette nende hindadega, mis on praegu teada. Selles simulatsioonis saab materjale osta tarnimiseks kolme kuu (ühe kvartali) või kuue kuu (kahe kvartalit) pärast. Kuigi puudub garantii, et futuuride turu hinnad on kassaturu mingi aja-momendi hindadest tulevikus odavamad, teate vähemasti oma kulusid ostmise ajal ette.

Kui arvate, et majanduskasv on hea ja materjalide hinnad tõenäoliselt tõusevad (ehk isegi suurema kiirusega), võib futuuride turult ostmine olla tark tegu tingimusel, et hetkel küsitavad hinnad oleksid teie vaatenurgast mõistlikud.

Ning vastupidi - kui te arvate, et majanduskasv aeglustub ja materjalide hinnad tõenäoliselt langevad, võib see futuuride turul olevatest hindadest juba näha olla. Kas hetkehind langeb veel enam, peate otsustama juba teie ise.

Pange tähele, et kõrgekvaliteedilisi materjale sellisel viisil ei osteta, neid ostetakse ainult usaldusväärsetelt tarnijatelt.

Tagasi

Toote turunduslik kuvand

Igal tootel on turunduslik kuvand, mida on vaja, et teha reklaami ja kasvatada müüki. Tegelikult esindab see teie toote tõelist või potentsiaalset tajutavust klientide poolt mingil kindlal turul.

Toote kuvand kujuneb aja jooksul paljudest teguritest, mis on kõik erineva kaaluga, võrreldes teie konkurentide toodete sarnaste teguritega. Nende alla kuuluvad:

- **teie juhtivtöötajate kvaliteet;**
- **personali koolitamine;**
- **esindajate arv ja see, kuidas neid**
- **toetatakse; korporatiivne ja tootereklaam;**
- **toote disain, kvaliteet ja töökindlus;**
- **toote hind, hinnas sisalduv väärtus;**
- **toote saadavus ja tarne;**
- **töötlemisvõimsus ja töökindlus; montaaživõimsus ja tähelepanu**
- **detailidele;**
- **töötajate motiveeritus;**
- **teie veebilehe kvaliteet.**

Paljud neist tegureist on otseselt teie kontrolli all ja peaksid seega olema osaks teie turundusstrateegiast (vt allpool).

Kuna kuvand koosneb paljudest teguritest, mis aja jooksul muutuvad, ei ole õiget tasakaalu lihtne hoida. Mõningaid tegureid peab vaatlema koos – näiteks on

ebatõenäoline nõuda kõrget hinda viletsa toote eest. Teisalt võivad potentsiaalsed kliendid olla valmis ootama kvaliteetset toodet, mis müüakse ausa hinnaga.

[Naasmiseks kasutage veebilehitseja

Tagasi-nuppu või Backspace-nuppu]

Turundusstrateegia

Teie ettevõtte turundusosakond vastutab ettevõtte toodetele nõudluse loomise ja toodete müügi eest võistlevate ettevõtetega konkureerimise tingimustes. Selleks peab turundusosakond vaatama üle turu ja konkurentsi, koostama strateegilised turundusplaanid ja langetama otsused nende käivitamiseks nii pikas kui ka lühikeses perspektiivis, samuti töötama koos ettevõtte muude osakondadega, et müügid oleks kasumlikud.

Kasutades saadaolevat majanduslikku ja äriinfot ning ettevõtte ajaloost tehtavaid järeldusi ning lisaks ka oma senist ettevõtte juhtimise kogemust, peaksite suutma koostada turundusplaani iga oma toote jaoks. Te peaksite kaaluma järgnevat:

Hinnastamine

- Toote disaini ja töökindluse poliitika
- Reklaami ajakava
- Esindajate ja edasimüüjate poliitika
- Internetikaubanduse poliitika
- Toote saadavus

Selle plaani ettevalmistamine eeldab, et teil on iga toote tellimuste arvu suhtes mingid ootused. Peaksite kasutama seda prognoosi, et oma plaan ettevõtte teiste osakondadega läbi arutada. On olulise tähtsusega, et turundus teeks teie tegevuste osakonnaga tihedat koostööd, andes parimat võimalikku eelteavet nõudluse kohta, nii et piirkondadesse saaks tarnida piisavaid koguseid. Tootmisprobleemid, mis mõjutavad saadavust, muutuvad ka turunduse probleemideks ning tuleb lahendada vastastikusel kokkuleppel.

Suurem osa turundusteguritest (nt reklaam, kvaliteet, vahendustasud jne) on seotud kahaneva kasumi seadusega ehk lisanduvad jõupingutused ei tooda proportsionaalselt kasvavaid tulemusi.

Peaksite arvesse võtma ka oma konkurentide tegevusi. Seda saab teha ainult prognoosides, kuidas nad tulevikus tõenäoliselt käituvad, ja võimaldades neil osaleda.

Nii nagu paljude muudegi asjadega, ei pruugi olla ainsat õiget lahendust. Näiteks eksklusiivne (kõrge hind, kõrge kvaliteet) strateegia või vastupidine 'kuhja kokku ja müü odavalt' strateegia võivad mõlemad võrdselt edukad olla. Kuid ühe strateegiaga võib saavutusteni jõuda aeglasemalt kui teisega.

Tagasi

Tootmise planeerimine

Teil tuleb teha koostööd oma turundusosakonnaga, kindlustamaks, et nende prognoositav võimalik nõudlus oleks nii lühi- kui ka pikaajaliselt kaetud piisava toodete vooga. See tähendab ka koostööd teie personaliosakonnaga, et kindlustada piisava tööjõu olemasolu töö mõistliku hinnaga tegemiseks. Ja edasine tähendab korralikku planeerimist, et kindlustada piisav arv masinaid ja materjalide tõhus ostmine.

Teie tootmisgraafik tuleks koostada koostöös turundus-osakonnaga, kuna see viib nende müügiprognoosi vastavusse tegevuste osakonna võimega valmistada tooteid müügipiir-kondadesse tarnimiseks. Pidage siiski meeles, et muudate turundusosakonna nõudlusprognoosi järgnevalt:

a) lisate juurde viimasest kvartalist pärit täitmata toote-tellimused või

b) hindate alla viimases kvartalis müümata jäänud ja laos seisvad tootevarud (v.a varud, mis kantakse maha, kui otsustate ette võtta suuremaid tooteparendusi).

Õigesti planeeritud tootmisgraafik võtab arvesse teie olemas-olevaid ressursse ja arvestab kõiki tegureid, mis võivad nende ressursside kasutamist piirata.

Kvaliteedikontroll

Ebakvaliteetsed tooted, mis jõuavad teie klientideni ja tagastatakse garantiitingimustel parandamiseks, mõjutavad teie toodete kuvandit ja seega teie võimet toodet tulevikus edukalt turundada.

Materjali ost

Teie suutlikkus sooritada tõhusaid oste sõltub teie toodete müügiprognooside täpsusest, majanduslike näitajate kasutamisest selleks, et hinnata, kuidas materjalide hinnad liiguvad, ja aruka ostustrateegia kasutamisest.

Tagasi

Veebilehe võimsus

Nõudlus teie veebilehe järele on väga kõikuv ja võib ette tulla pikemaid perioode, mil süsteem on alakasutatud, kuid ka lühemaid intensiivse kasutamise perioode, mil liikluskoormus läheneb võimsusele või ületab seda.

Teie süsteemi võime nõudluse tippajaga toime tulla on tõhusale kuvandile, mida te peate püüdma oma võimalikele klientidele esitleda, olulise tähtsusega. Võimsuse puudumine sel ajal võib kahjustada ette-võtte turunduslikku kuvandit.

Ilmselgelt peaks olemasolev võimsus sõltuma sellest, kui suur on tippaegadel oodatav veebiliiklus, mis eeldab, et teie otsus johtub teie prognoosist, kuid kuna veebiliikluse voog on loomult ebaühtlane, kasutatakse seda võimsust maksimaalsel määral harva.

Märkus 'Tähtsad üksikasjad' annab rohkem teavet, kuidas õiget võimsust kindlaks määrata.

Veebilehe kvaliteet

Tarkvara toetab teie süsteemi tõhusust ja võib parandada ka teie äritegevuse turunduslikku kuvandit. Veebilehe külastajaid julgustab teie tooteid ostma veebilehest jääv mulje.

Teie tarkvara uuendamine selleks, et hoida infot asjakohasena ja et lehe välimus oleks kaasaegne, on pidev ülesanne ning te peaksite otsustama, kui palju sellele igas kvartalis kulutada. Raha kulutatakse programmeerimisele, disaini oskusteabele ja tarkvaratööriistadele. Mida enam te võrreldes konkurentidega kulutate, seda rohkem parandate oma kuvandit ja seda edukam on teie internetikaubandus.

Tarbijahinnangud veebilehtedele annavad tärne ligitõmbavuse, kasutamise hõlpsuse jms eest. Suured regulaarsed kulutused arendamisele peaksid teie tärnide arvu tõstma. Madal või langev kulutamine võib tärnide arvu vähendada.

Tagasi

Personali värbamine

Teie personaliosakond peaks jälgima tööjõuturu seisu, tehes koostööd ettevõtte teiste osakondadega, et prognoosida tööjõuvajadust ja astudes samme, et vajalik tööjõud oleks olemas ning et need, kes töötavad ettevõttes, teeksid seda parimates tingimustes, mida ettevõte saab lubada. Kõik värbamist, koolitamist või töölt vabastamist puudutavad otsused langetab juhtkond.

Värbamise edu sõltub juba ettevõttes töötavate tööliste keskmise töötasu hetkeseisust (mitte põhipalgamäärast); koolitusest, mida nad on saanud; toodetest, mida ettevõttes toodetakse ja teie personalijuhtimise võimekusest - kõiki neid tegureid võrreldakse muude ettevõtetega.

Värbamine sõltub ka töötukassas saadaoleva vaba tööjõu hulgast. Kui töötuse määr on kõrge, on värbamine lihtsam; kui aga madal, võib värbamine olla väga raske ning kõik oleneb teie võimest inimesi teistest ettevõtetest üle meelitada, mis omakorda võib viia väga ebastabiilse tööjõuturuni.

Töötute ja kvalifitseerimata töötajate koolitamine on kallim kui otsene värbamine, kuid see kindlustab, et te saate vajalikul hulgal töötajaid ning need töötajad jäävad tööle ja töötavad teie heaks vähemalt ühe kvartali jooksul pärast koolitamist. Pärast seda mõjutavad neid, nagu kõiki teisigi, tasu ja töötingimused.

Lisaks sellele, et te kindlustate piisaval arvul töötajaid, peate haldama ka tööjõukulusid.

Kuigi palgamäära otsustate teie, võib see, kuidas teie töötajaid koheldakse, teenistust samuti oluliselt mõjutada. Ületunde ja vahetuste tasusid saab madalate kulude huvides kontrolli all hoida, kuid neid saab edukalt hallata ainult hetke majandus-situatsiooni ning teie turundus- ja tegevuste osakondade vajaduste kontekstis.

Tagasi

Personali motiveerimine

Kõigi astmete töötajad võivad lahkuda pensionilemineku, haiguse või siirdumise tõttu konkureerivatesse ettevõtetesse, mis tunduvad pakkuvat paremaid tingimusi. Lahkumise peamisteks põhjusteks ei ole mitte ainult madal keskmine teenistus, vaid ka ületunnid, lahtilastud kolleegid, toodete halb kvaliteet, nõrk juhtimine ja ebapiisav koolitus, võrreldes teiste ettevõtetega.

Seetõttu on eluliselt oluline, et teie personaliosakond töötaks juhtkonna osana, kindlustamaks mitte ainult töötingimuste vastavust nõuetele, vaid ka seda, et need, kes ettevõtte heaks töötavad, saaksid teha seda parimatel tingimustel, mida ettevõte saab pakkuda.

Lisaks sellele, et te kindlustate piisaval arvul töötajaid, peate haldama ka tööjõukulusid, püüdes samal ajal teha nii, et töötajad oleksid rahul. Kuigi palgamäära otsustate teie, võib see, kuidas teie töötajaid koheldakse, teenistust samuti oluliselt mõjutada. Ületunde ja vahetuste tasusid saab madalate kulude huvides kontrolli all hoida, kuid neid saab edukalt hallata ainult hetke majandussituatsiooni ning teie turundus- ja tootmisosakondade vajaduste kontekstis.

Efektiivne juhtkond suudab oma töötajaid motiveerida kõigil tasanditel. See sõltub mitte ainult teie juhide oskustest, vaid ka sellest, millist koolitust kõigile töötajaile antakse.

Raske on täpselt teada, kui palju koolitust on soovitatav või vajalik, ent see on üks viisidest, millega saab töötajatele sisendada, et te väärtustate neid ja olete valmis neisse investeerima, et aidata neil oma töös edukamad olla.

Hästi koolitatud ja kõrgelt motiveeritud tööjõud ei ole tüüpilises bilansis küll nähtav, aga see võib olla olulisem kui muud, materiaalsed varad.

Tagasi

Aktsia hind

Ettevõtet finantseeritakse aktsionäride kapitalist, mis moodustub aktsiatest nominaalväärtusega 1€ (euro) tükk, mis on noteeritud väärtpaberibörsil. Kõigi ettevõtete uusimad aktsiahinnad näidatakse ära igas kvartalis.

Teie aktsiahinda kujundavad mitmed tegurid, sealhulgas:

- ettevõtte netoväärtus (st netovara või aktsionäride omakapital);
- hetke kasumlikkus;
- dividendide tulemuslikkus (ebakindlatel või madalatel dividendidel on negatiivne mõju);
- likviidsus (ja laenuvõime);
- suutlikkus maksta kõigi laenude intresse;
- ressursside kasutamine ja saadavus (füüsilised, rahalised ja inimressursid);
- turu ja toote potentsiaal (kas müügi kasv on tõenäoline?);
- toote kvaliteet ja töökindlus (ja arendamise saavutus);
- võime rahuldada tellimusi kiiresti;
- majanduse üldine seis;
- panga intressimäära hetkeseis.

Teie aktsiahindu mõjutavad nii otsus anda välja rohkem aktsiaid kui ka otsus neid turult tagasi osta ja tühistada. Üldiselt tõstab suure hulga aktsiate ostmine teie aktsiate hindu ja vastupidi - rohkemate aktsiate müük viib hinna alla. Täpsem tulemus sõltub turu reageerimisest.

Kasumlikul ja hästi juhitud ettevõttel tõenäoliselt probleeme ei teki. Raha, mis tekib aktsiate väljaandmisest, loetakse abistavaks lisareserviks või siis vähendatakse sellega mõnda kallist võlga. Tagasioste vaadeldakse kui tagavarareservide kasutamist, et suurendada sissetulekut ühe aktsia kohta. Teisalt kogeb mittekasumlik ettevõte või selline ettevõte, mille välja-vaated pole head, tõenäoliselt langust üldises turuväärtuses, kuna turg mõtleb, et uued reservid võivad olla halvasti investeeritud või et tagasiostud on lihtsalt vahendid selleks, et vähendada dividendide väljamakseid.

Tagasi

Muudetud otsused

Selleks, miks mõni otsus ei ole teie juhtimisaruandes näha sellisena, nagu seda kavatsesite, on kolm võimalikku põhjust.

1. Teie otsuseid ei saadud õigeaegselt kätte ja kasutati otsuse vormis kindlaks määratud vaikeväärtusi ning plussmärk (+) lisati veaindikaatorina.
2. Otsus oli simulatsiooni tingimustes võimatu:

   näiteks -

   püüdsite töölt vabastada viit monteerijat, kui neid üldse oli kokku neli

   või püüdsite osta masinat, kui teie krediidivõime seda ei võimaldanud

   või erinevus võib tuleneda sellest, et otsus ei saavutanud soovitud mõju; näiteks võite olla suuteline palkama ainult kolm monteerijat, aga püüdsite palgata viit.

   Sellistel juhtudel muudetakse teie otsus lähima võimaliku väärtuseni ja märgitakse vastava numbri juures tärniga (*).

3. Võib ette tulla mõni ettenägematu kindlustusjuhtum (märgitud hüüumärgiga '!'), mis teeb teie otsuse täitmise võimatuks. Siis muudetakse teie otsus lähima võimaliku väärtuseni.

> **Tähtsad üksikasjad**

Kui mõni arv on erinev ja veamärget ei ole, peaksite kohe võtma ühendust simulatsiooni juhiga (muudatusi saab teha ainult piiratud ajavahemikul, mis antakse teada simulatsiooni alguses), et teie saadetud otsused üle kontrollida. Kui selgub, et arv oli arvutisse valesti sisestatud, saab selle ära parandada.

Tagasi

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad ♦
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas – ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

Sissejuhatus
- Milline on võistlus?
- Teie ülesanne
- Kuidas see käib
- Põhipunktid
- Kuidas juhendit kasutada

Ärikeskkond
- Majanduslik taust
- Maailmasündmused

Turundus

Tootmine ja turustamine

Personal

Finantsid

Teie juhtimisaruanne
- Otsused
- Kasutatavad ressursid
- Tooteandmed
- Finantsaruanded
- Grupi info

Otsuse vorm
- Ekraani näide

Tabelid

Juhised

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Tähtsad üksikasjad käesoleva *on-line* juhendi kasutamise kohta

Vasakul asuv veerg sisaldab alati klõpsatavat sisukorda.

Juhendi vastav osa ilmub allakeritavasse parempoolsesse veergu nagu siin.

Kui valite ühe peakategooriatest (nt Ärikeskkond), avatakse sisukorras selle kategooria all olevad valikud.

Juhendi põhiosad kuvatakse kahvatusinisel/rohelisel taustal. Juhendis on hüperlingitud ristviited juhendi teistesse vastavatesse osadesse.

Lisaks on palju linke ka lisalehekülgedele:

juhised, mis annavad üldist abi mitmete tähtsate teemade puhul, kuvatakse kahvatukollasel taustal;

märkused üksikasjade kohta sisaldavad tehnilisi üksikasju

- (nagu siin) ja on ära toodud kastides või paneelides kahvatusinisel/rohelisel taustal.

tabelid erinevate kindlaksmääratud näitajate kohta (nt kulud).

Need valikulised leheküljed ilmuvad pealehel (paremal pool). Oma valikutesse naasmiseks vajutage 'Backspace'-klahvi (või veebilehitseja nuppu 'Tagasi').

Kui te tahate ja teil on suur ekraan, saate neid lisalehti avada uues aknas, klõpsates parempoolset hiireklahvi. Neid aknaid saab vajadusel teise kohta tõsta ja nende suurust muuta. Neid saab kasutamiseks ekraanile jätta või tavalisel viisil (X) sulgeda.

Või siis saate avada eraldi sakil mõne muu lehekülje (nt tabelid) ning liikuda erinevate lehekülgede vahel.

Käsiraamat on optimeeritud 1024x768 ekraanile. Klahvi F11 vajutamisega saab kasutatavat ala suurendada. Lisaks sellele võite ajutiselt eemaldada ühe või mitu tööriistariba (nt olekuriba).

Pange tähele, et selles juhendis ei ole võtmesõnade loendit. Kuid kõigist peakategooriatest on võimalik otsida veebilehitseja otsingumootori abil (Redigeerimine, siis Otsi; või kasutage klahvikombinatsiooni Ctrl+F).

Tagasi

Tähtsad üksikasjad vahetuskursside kohta

Vahetuskurss on kehtestatud eurodes USA dollari kohta, st eurodes makstud hind ühe USA dollari eest. Kui dollari eurohind langeb, maksate vähem eurosid dollari kohta, sest euro tugevneb ja dollar nõrgeneb ning teil võib dollarite piirkonnas vähem müüke ette tulla (kõik muud asjad jäävad samaks).

Kui dollari eurohind tõuseb, toimub sama efekt vastupidises suunas.

Kehtestatud vahetuskurss fikseeritakse viimase kvartali lõpus ja seda kasutatakse valuutatehingutes terve järgmise kvartali. Kurss, mida kasutati viimases kvartalis (st viimases juhtimis-aruandes, mille te saite), on kindlaks määratud

eelviimase kvartali aruandes.

Majandusstatistika on toodud mittehooajalises vormis, nii et peamised majandustrendid on neist otseselt tuletatavad, ilma et tuleks muretseda silumise pärast.

Tagasi

Tähtsad üksikasjad info kohta

Tasuta info alla kuuluvad:

- ettevõtte poolt kehtestatud hinnad tootele ja piirkonniti (Euroopa, Nafta ja internet);
- töötajate koguarv, mis sisaldab kvalifitseerimata töölistest masinaoperaatoreid ja kvalifitseeritud monteerijaid;
- põhipalgamäär on see määr, mida iga ettevõte on otsustanud monteerijatele maksta;
- esindajate (Euroopa) ja edasimüüjate (Nafta) koguarv viimases kvartalis.

Tasulise info alla kuuluvad:

Turuosad: kõigi teie konkurentide kohta vastavalt viimase kvartali **müükide** arvule.

Ettevõtte muud tegevused on:

- Arvud reklaami ja tootearenduse kulude kohta on kogusummad. Toodete kaupa langust ei esine.
- Tarbijahinnangud teie ja teie konkurentide toodete disaini kvaliteedile antakse tärnidena, varieerudes viiest - ülihea disaini, tehniliselt arenenud ja hästi valmistatud toote eest - kuni ühe tärnini iganenud ja kehvalt valmistatud toote eest. Seda infot kogutakse tarbijapaneelidest ja see peegeldab laiema üldsuse vaateid. Tarbijahinnanguid tuleks vaadata kerge reservatsiooniga, kuna need tulenevad väikeste tarbijagruppide vahelise subjektiivse diskussiooni analüüsist.
- Hindamine, mis põhineb samal viie tärni süsteemil teie veebilehe ligitõmbavuse, tõhususe ja lihtsa kasutatavuse kohta (kui kauplete Internetis.)

Tagasi

Tähtsad üksikasjad tootearenduse kohta

Igas kvartalis näidatakse teie tootearenduses saavutatud edu taset teie juhtimisaruande allosas jaotuse 'Tooted' all sõnadega 'SUUREM', 'VÄIKSEM' ja 'PUUDUB'.

Suuremast parendusest tuleb enne selle alustamist teatada. Kui te alustate parendusprotsessi enne, kui olete sellest teatanud, läheb see igal juhul edasi ja olemasolevad laovarud müüakse maha, aga sellel puudub asjakohane turunduseelis.

Suuremast tooteparendusest saab teatada vaid ühel korral. Sõltumata sellest, kas te alustate seda kohe järgmises kvartalis või mitte, on teie tootearenduse osakond siiski uut projekti alustanud ja te peate ise meeles pidama, et teil on käsil tooteparendus, mis pole veel ellu viidud.

Suuremad parendused, mida kohe ette ei võeta, ei kao kuhugi. Te saate need ette võtta mõnes eelseisvas kvartalis. Kui te neid varsti ette ei võta, avastate tõenäoliselt peagi, et konkureerivad ettevõtted kasutavad juhust tuua sarnased parendused turule enne teid.

Suurema parenduse saab kuni teisest teatatamiseni ootele jätta. Sel juhul saate ühte alustades viia ellu mõlemad, millel on suurem turunduslik efekt.

Suurema parenduse ettevõtmine ei mõjuta täitmata tellimusi, mis teil ootel võivad olla.

Pisemad parendused on suurema parenduse jaoks teostatavate uuringute kõrvalsaadus ega häiri uuringute protsessi.

Suurema tooteparenduse ettevõtmine toimub järgnevalt:

- Igas kvartalis otsustate tootearendusse tehtava investeeringu suuruse kõigi toodete kohta.
- Pärast teatava hulga kvartalite möödumist tasub see investeering ennast ära ja teie tootearenduse osakond teatab ühele tootele teostatud suuremast
- tooteparendusest.
- Järgmises kvartalis või mõni kvartal hiljem otsustate
- seda parendust rakendada. On tähtis kaaluda, kas parendatud tootest tulenev turunduslik kasu korvab potentsiaalse müügitulu kaotuse, mis tekib vananenud
- toodete odava hinnaga müümisest, ning see sõltub sellest, kui palju vanu varusid teil parajasti käes on.
- Kui te olete otsustanud, müüakse kõik selliste toodete varud järgmise kvartali alguses väljaspool tavaturgusid maha väärtushinnaga.
- Teie tootmisosakond alustab uue toote tootmist ja turundusosakond selle müüki.
- Tarbijahinnangu komiteed hindavad toodet uuesti ja võivad parandada selle tärnihinnangut.

Tagasi

Tähtsad üksikasjad esindajate ja edasimüüjate kohta

Kui teil ei ole esindajaid ja edasimüüjaid, ei saa te Euroopa ega Nafta turgudelt ka tellimusi. Kui te tahate neid määrata, peate otsustama ühe kvartali võrra ette, kui mitu esindajat või edasi-müüjat te tahate püüda määrata ning millist tuge ja vahendus-tasu te pakute, nii et tingimused oleksid enne seda, kui nad teie turustusvõrgustikuga liituvad, selged. Nende eduka määramise ja alalhoidmise võtmeks on see, kui palju saavad nad toetusi ja

---

vahendustasu.

Esindajate arvu vähendamisest peate teatama samuti üks kvartal ette.

Tasusid tuleb maksta värbamise, samuti esindajate ja edasi-müüjatega koostöö lõpetamise korral.

Sama peaks kehtima ka internetikaubanduse puhul, kuid seal on teil vaja ainult ühte esindajat. Kui te internetikaubandusega alustate, määratakse esindaja automaatselt, ja kui peaksite internetikaubanduse lõpetama, vabastatakse ka esindaja.

Kui soovite internetikaubandusega alustada esmakordselt, peate otsustama, mitut internetiporti hakkab veebileht kasutama. Selle otsuse langetamine märgib teie tegevuse algust internetiteenuse pakkuja (ITP) veebimajutuse kaudu. Veebiturustaja värvatakse automaatselt ja tellimused peaksid hakkama sisse tulema ülejärgmises kvartalis.

Internetikaubandusega alustamine toob kaasa märkimisväärse liitumistasu ja samuti vähemalt miinimumtoetuse maksmise turustajale.

Internetikaubanduse lõpetamisest tuleb üks kvartal ette teatada ja selle märgiks on portide arvu vähendamine nullini.

Euroopa turu esindajatele makstav vahendustasu põhineb saadud tellimuste väärtusel. Nafta edasimüüjatele makstakse vahendustasu, mis põhineb toimunud müükidel. Teie interneti-turustajale makstakse samuti müükide väärtuselt. Esindajad ja edasimüüjad on tundlikud saadavate tasude suhtes, võrreldes end teie internetikaubandusega. Kui neile tundub, et interneti-kaubandus on nende suhtes ebaõiglasel eelispositsioonil ja õõnestab nende kasumlikkust, lahkuvad nad tõenäoliselt teie organisatsioonist. Seda olukorda saab kontrolli all hoida makstava vahendustasu määraga.

Teie veebilehe võime võimalike klientidega tippaegadel toime tulla on teie turundusliku kuvandi jaoks olulise tähtsusega. Inimesed, kes ei pääse teie veebilehe võimsuse puudulikkuse tõttu kiiresti lehele, lähevad lihtsalt mujale.

Teie lehe statistika on saadaval selleks, et võiksite lehe toimimist jälgida. Täiendavate portide lisamine olemasolevale süsteemile mõjutab vastavas kvartalis saadud tellimuste arvu ainult osaliselt.

Tagasi

Tähtsad üksikasjad internetikaubanduse kohta

Internetikaubandusega alustamine

Kui soovite internetikaubandusega alustada esmakordselt, peate organiseerima tegevuse üks kvartal ette, otsustades, mitut porti te veebilehele soovite. Kui langetate selle otsuse esmakordselt, tuleb maksta liitumistasu. Teie süsteem on seejärel kasutamis-valmis ülejärgmise kvartali algusest.

Selle eelneva kvartali jooksul määrate te ka turustaja, mis nõuab alustamise kulusid, ja peate otsustama toetussumma, muidu rakendatakse miinimumi.

Teil on vaja ka kujundada oma veebileht ja arendada selle tarkvara. See võtab samuti ühe kvartali ja seega peate otsustama arenduskulude suuruse, kui otsustate, millist võimsust te soovite.

Veebilehe võimsus

Teie veebilehe külastatavus võib päevade lõikes, samuti päeva jooksul kõikuda, nii et portide arvu vajaduse üle otsustamine ei ole lihtne. Kui te ei suuda tipptundidel külastajatele kiiret ja tõhusat teenust pakkuda, võib teie turunduslik kuvand järsult langeda.

Pordi lisamine süsteemile tähendab võimsuse lisamist 24 tunniks ööpäevas. Üksik omaette tegutsev port suudab kõikuva netiliiklusega on palju vähem toime tulla kui mitme pordiga süsteem. Näiteks on ühe pordi reaalne keskmine võimsus ainult umbes üks viiendik võimsusest, mis teil oleks, kui netiliiklus oleks stabiilne. Kuid kui portide arv suureneb, tõuseb võimsus kiiremini, kuna rohkem porte võimaldab tõhusamat kasutamist. Suure portide arvuga ligineb keskmine maksimumile.

Järgnev tabel annab ülevaate portide arvu ja teenuste seostest.

Paralleelportide arv 1 2 5 10 20 50 Teoreetiline keskmine 12 24 60 120 240 600 võimsus (külastuste arv tunnis) Praktiline töövõimsus 2 7 31 81 190 537 (külastuste arv tunnis)

Kui tahate internetikaubanduse lõpetada, peaksite seadistama portide arvu nullile. Kuna sulgemisest tuleb üks kvartal ette teatada, jätkavad teie olemasolevad pordid tegevust järgmise kvartali lõpuni. Samuti tuleb tasuda sulgemistasud nii ITP-le kui ka turustajale.

Tagasi Turundusse või Tootmisse

Tähtsad üksikasjad värbamise kohta

Kuna töökuulutuste avaldamine ja töötajate intervjueerimine võtab aega, ei alusta uued töötajad enne kui ülejärgmise kvartali alguses. Värbamiskulud sisaldavad töökuulutuste ja intervjueerimisega seotud kulusid.

Alternatiivina kogenud inimeste värbamisele võite oskusteta töötuid monteerijateks välja õpetada. Koolitamine toimub ettevõtte enda korraldatud kursustel tehases. See seab piirangud koolitatavate arvule, mis on üheksa inimest kvartalis. Pärast seda, kui otsused inimeste väljaõpetamise kohta on langetatud, tuuakse nad kohalikult tööjõuturult järgmise kvartali alguses, nad läbivad kursuse ja võivad asuda tööle ülejärgmise kvartali alguses. Koolitatavate tasu, materjalid ja koolituspersonali kulud kaetakse koolituskuludega. Töötajate väljaõpetamine on kallim kui otsene värbamine, kuid see annab kindlasti sellise arvu töötajaid, nagu te vajate, ning need töötajad jäävad tööle ja töötavad teie heaks vähemalt ühe kvartali jooksul pärast koolitamist.

Oskustööliste töölt vabastamine toimub vastavate otsuste langetamisel. Töölt vabastamise otsus eeldab, et sellekohane teade antakse järgmise kvartali alguses ning et töötajad jätkavad ülejäänud kvartali kestel tööd ja lahkuvad kvartali lõpus. Töölt vabastatutele makstakse kompensatsiooni. Töölt vabastamised kipuvad muutma ülejäänud töölised tõrksateks ja kaotama motivatsiooni.

Samad üldised põhjused, mille tõttu inimesed lahkuvad teistesse ettevõtetesse, tekitavad rahulolematust ka allesjäänud kvalifitseeritud töölistes, mis omakorda võib viia tööstusrahutuste ja streikideni montaažitöökojas. Ühes kvartalis antakse ametiühingu ametlik streigiteade, mis määrab kindlaks streigi pikkuse (nädalates) ja seejärel toimub streik järgmise kvartali alguses sõltumata sellest, milliseid muudatusi te palga ja tingimuste parandamiseks teete, ning haarab kõiki teie kvalifitseeritud töölisi. Kvalifitseerimata töölised samasse ametiühingusse ei kuulu ning on töölejäämisega rahul, kuna nad saavad kasu palgatõusust või parematest tingimustest, mida kvalifitseeritud töölised võivad saavutada.

Kui monteerijad streigivad, väheneb töötundide üldarv streiginädalal 48 tunni võrra isiku kohta (35 tundi põhitööd pluss seitse tundi laupäeviti ja kuus tundi pühapäeviti).

Samuti võib olemasolevate töötundide arvu vähendada puudumine. Kvalifitseerimata tööliste puhul pole sellel nähtavat mõju, kuid see mõjutab kvalifitseeritud töölisi. Montaažitöökojas võidakse töötunde kaotada haiguse tõttu, rahulolematusest suurte ületundidega ning kehva kvaliteediga toodetest või halvast juhtimisest tingitud madala motivatsiooni tõttu.

Monteerijad võivad haigestuda või sattuda tõsistesse õnnetustesse, nii et nad puuduvad töölt märkimisväärselt kaua. Kui see toimub, peate neile edasi maksma nagu tavaliselt, aga nende töökohad täidetakse ajutiselt kvalifitseeritud töölistega tööjõuagentuurist, kes küsib selle eest monteerijate kahekordse palgamäära. Agentuuri kaudu saadud töötajate kulu saab katta kindlustusega.

Masinate või vahetuste arvu vähendamine tähendab, et teil tekib üleliigset tööjõudu. Ametiühinguga sõlmitud kokkuleppe tõttu tohib neist järgmise kvartali alguses töölt vabastada vaid pooled. Liigsele allesjäänud tööjõule antakse mingeid töid tehases ja makstakse samasugust keskmist palgamäära nagu neile, kes endiselt masinatega töötavad. Pooled ülejäänud liigsetest töötajatest vabastatakse seejärel töölt ülejärgmise kvartali alguses ja nii edasi, kuni kõik on läinud või kuni masinate või vahetuste arv võimaldab neil jälle tootval tööl osaleda. Kvalifitseerimata töölised, kes on sunnitud lahkuma, saavad kompensatsiooni.

Tagasi

Tähtsad üksikasjad tasu kohta

Monteerijaid ja masinaoperaatoreid tasustatakse põhiliste tasumääradega maksimaalse arvu tundide eest isiku kohta. Seejärel tõuseb määr lisatundide eest, mis tehti kohustusliku ületunnitöö korras laupäeviti, mille eest makstakse 50% põhi-määrast rohkem, ja pühapäeviti, mille eest makstakse 100% üle põhimäära. Ühtki otsust ületunnitöö kohta langetama ei pea, see rakendub madalama astme juhtimise tasandil automaatselt. Esmalt rakenduvad põhitunnid, seejärel laupäevased tunnid ja seejärel pühapäevased tunnid kuni näidatud limiidini. Pärast seda ei saa enam töötunde teha, isegi kui teie igapäevane tarnegraafik nõuaks rohkem tooteid, kui olemasolev tööjõud seda võimaldaks.

Kvalifitseeritud monteerijad töötavad ainult ühes vahetuses, kuid nad tohivad teha ületunde kuni tabelis 16 näidatud limiidini. Neile makstakse ainult ühes vahetuses töötamise määraga. Kvalifitseeritud töölistele ei ole garanteeritud miinimaalset töötundide arvu, aga ametiühingulepe nõuab, et kvalifitseeritud tööliste keskmine nädalateenistus (mis põhineb töötatud kaheteistkümnel nädalal) ei tohi olla väiksem kui kvalifitseermata oskustööliste tasumäär ning iga tekkida võiv puudujääv osa tuleb kompenseerida samaväärse tasuga

Kvalifitseerimata töölistele tasutakse põhimäära alusel, mis on kindlaks määratud fikseeritud proportsioonina kvalifitseeritud tööliste põhipalgast, nagu kokkulepe ametiühinguga sätestab.

Kui soovite töötada rohkema kui ühe vahetusega, on kõik teie masinad kõigis vahetustes võistkonnaga komplekteeritud ning kvalifitseerimata töölistele makstav tasumäär tõuseb vahetuse preemia võrra.

Tabel 16 toob välja maksimaalsed tunnid, mida iga inimene teha võib, ning makstavad tasumäärad. Kvalifitseerimata töölistele makstakse töötatud tundide eest, kuid igas kvartalis on garanteeritud minimaalne arv töötunde isiku kohta. Kvalifitseerimata töölisi tasustatakse ka siis, kui masinad on katki ja neid parandatakse, kuid mitte töös hoolduse tõttu, mis teostatakse väljaspool tehase tööaega.

Igasugune tõus teie juhtimiseelarves rakendub järgmise kvartali algusest, aga langusest tuleb teatada ette ühe kvartali võrra ning see piirdub 10%-ga ühe kvartali kohta.

Tagasi

Tähtsad üksikasjad finantside kohta

Järgmise kvartali alguses korrigeeritakse teie pangakonto (või arvelduskrediit), nagu see on näha viimase kvartali bilansist, kohe, võttes arvesse kõiki rahaliikumisi, mis tulenevad uutest otsustest aktsiatehingute, pikaajaliste laenude, tähtajaliste hoiuste ja kõiki makstud dividendide osas.

Tähtajalised hoiused teenivad intresse ELi panga kursiga, mis on näha viimase kvartali juhtimisaruandest näha. Intress kantakse teie pangaarvele järgmise kvartali lõpus.

Kõigil muudel põhjustel ettevõttesse sisse ja sellest välja liikuvad rahavood eeldatakse toimuvat ülejäänud kvartali jooksul stabiilses tempos.

Maksimaalne võimaldatud arvelduskrediit, mis on teile saadaval järgmises kvartalis, on näha teie viimase kvartali juhtimisaruandes.

Arvelduskrediidi intressikohustus, kui see on olemas, arvutakse nii parandatud algsaldolt (nagu eelpool) ja arvelduskrediidi tasemest järgmise kvartali lõpus. Iga juhtumi puhul võidakse rakendada erinevat intressimäära sõltuvalt sellest, kas see tase on all- või ülevalpool on teie arvelduskrediidi limiiti.

Iga järgmise kvartali lõpu arvelduskrediit sisaldab ka tasutud intressi ja see võib mõnikord viia teie laenulimiidi üle lubatud piiri, isegi kui intresse arvestati madalama määraga.

Kogu keskmise tähtajaga laen (või täiendav laen lisaks olemasolevale) on piiratud teie laenuvõimega. See varieerub kvartalist kvartalisse ja sõltub teie ettevõtte aktsiate väärtusest väärtpaberibörsil, olemasolevate tähtajaliste laenude summast ja arvelduskrediidi limiidist, mille teie pank on kehtestanud. Teie järgmise kvartali laenuvõime on ära toodud viimase kvartali juhtimisaruandes.

Tähtajaliste laenude intressid on fikseeritud määraga ja arvutatakse iga kvartali esimesest päevast alates.

Tagasi

Tähtsad üksikasjad kindlustuse kohta

Kui tekib häirumine (tehase töös), on see juhtimisaruandes ära toodud järgnevatel viisidel:

- ● materjalide ja tootevarude füüsilistest kadudest
- teatatakse otse aruandes;
- ● masin- ja montaažitundide kadu on ära toodud
- vastavalt rikkeaja ning puudumiste all ning neid ei ole rutiinsetest väiksematest probleemidest eristatud;
- ● ohtlikud või ökoloogiliselt ebakvaliteetsed tooted loetakse garantiihoolduse alla kuuluvateks ja need esinevad tavaliselt suurtes kogustes korraga.

Kui häirumised töös ilmnevad ülaltoodud põhjustel, ilmub vastavate numbrite kõrvale sümbol "!".

Üldine nominaalne kulu häirumise kohta pannakse igas kvartalis kokku ühe kahjunõude summana ja kui kahjusumma on kokku suurem kui vastutus, mida te olete ise otsustanud kanda, makstakse vahe teile kohe kinni.

Kui teil kindlustuskaitset pole, ei saa ka nõuet esitada.

Kindlustusmaksed arvutatakse protsendina teie põhivara ja inventari koguväärtusest. See protsent varieerub vastavalt esmase riski või omavastutuse summale, mida olete valmis ise kandma, enne kui nõue esitatakse kindlustusfirmale.

Mida suurem on omavastutuse määr, mida te ise kanda soovite, seda madalam on kindlustusmakse, mis kataks ülejäänud kaetavad varakahjud.

On olemas neli plaani, milles ettevõtte enda kantava esmase riski osakaal tõuseb vastavalt 0,1% kuni 0,4%, ning vastava protsendiga kindlustusmakse, mida kindlustusettevõtte nõuab, katab ülejäänud vara väärtuse.

Tagasi

Veel üksikasju bilansi definitsioonide kohta

Masinad

Eelviimase kvartali bilansis näidatud masinate väärtus, millest on maha arvatud viimases kvartalis müüdud masinate amortiseeritud väärtus, mis on vähendatud kvartaalse amortisatsiooni määraga, pluss viimases kvartalis ostetud masinate väärtus.

Toodete laoseisud

Kõigi toodete, mida piirkonna ladudes hoitakse, arv korrutatakse nende hinnatud väärtusega.

Varuosade laoseisud

Kõigi varudes või tellimustes olevate varuosade arvud, korrutatuna nende ostuhindadega.

Materjalide laoseis

Olemasolevate või tellitud ühikude koguarv, korrutatuna hetke madalaima protsendimääraga (tabel 21), 3 kuu või 6 kuu materjalihinnaga järgmises kvartalis, mis on ära toodud viimase kvartali juhtimisaruandes. See hind dollarites konverteeritakse eurodesse, kasutades viimases kvartalis kehtestatud vahetuskurssi.

Raha ja selle ekvivalendid ning arvelduskrediit

Raha ja selle ekvivalendid sisalduvad igas tähtajalises hoiuses, isegi kui teil on arvelduskrediit.

Pange tähele, et iga arvelduskrediit sisaldab kvartali lõpus selle kvartali eest arvestatud intresse. Selle tulemusel võib arvelduskrediit teile võimaldatud limiidi veidi ületada, aga seda ilma trahvideta.

Võlad tarnijatele

Reklaami, garantiihoolduse, veebilehe arenduse, hoolduse, ladustamise, äriteabe ja üüritranspordi kulud pluss 50% ostetud materjalide kulusid (vt tabel 24).

Aktsiate ülekurss

Kui aktsiaid väljastatakse hinnaga üle 1€ pariteedi, lisatakse sellega kaasnev kasum sellele reservkontole. Kui aga aktsiaid ostetakse tagasi, arvatakse eelnimetatud kogusumma, mis maksti üle nimiväärtuse, sellest maha. Seda reservi ei saa kasutada dividendimakseteks.

Tagasi

Veel üksikasju raamatupidamistava kohta

Raha kogumine ja laenujärelevalve

on omavahel seotud kulud, mis on kindlaks määratud summana tooteühiku kohta, mis on müüdud nii Euroopa kui ka Nafta turustajatele, samuti internetiklientide krediitkaardimaksete käsitlemisest tulenevad kulud (vt tabel 20).

Müügid

raha, mida kliendid võlgnevad teie ettevõttele. Summade võlgnevused, mida enne kvartali lõppu ära ei maksta, kantakse bilansis üle nõuetena ostjate vastu. Maksete täielikke laekumisi erinevatelt turgudelt oodatakse sihtperioodidel, mis on ära toodud tabelis 23. Kuid mitte kõik kliendid ei maksa kohe, seega ei järgita neid sihtperioode kunagi täiel määral. See ei kehti internetiklientide kohta, kes tasuvad tervenisti krediitkaardiga (vt allpool).

Ostud

ettevõtte poolt sooritatud ostud makstakse kinni kas samas kvartalis, mil ost sooritati, või hilisemas kvartalis, kusjuures võlguolev summa kantakse bilansis üle kohustusena (võlad tarnijatele). Tabelis 24 loetletakse kõiki ostude tüüpe, mida on võimalik teha, ja nende maksmise ajastamist.

Võlgu tarnijaile ei saa manipuleerida, et teie rahavoogusid abistada.

Ettevõtte maksud

tulud maksustatakse maksustatava tulu määraga, mis on ära toodud tabelis 20. Maksuaasta on sama mis kalendriaasta ning maksude määramine toimub neljanda kvartali lõpus. Määratud maks arvatakse kohe ettevõtte tulust maha ja sisestatakse kohustusena bilanssi, kuhu see jääb, kuni on automaatselt järgmise aasta teises kvartalis ära makstud. Kogu kahjum kogutakse kokku ja tasaarveldatakse tulevikus maksustatava kasumiga.

Tagasi

Investeeringute tasuvusest lähemalt

See on ettevõtte väärtuse indikaatoriks selle algsetele aktsionäridele.

Teie ettevõtte investorid on ostnud teatud hulga aktsiaid ja ilmselt on saanud ka dividende. Lisaks sellele võivad nad olla müünud mõned oma aktsiad ettevõttele tagasi (kui ettevõtte on teinud sellise pakkumise) või ostnud rohkem aktsiaid (samuti vastava pakkumise alusel).

Terve nende investeerimisperioodi kestel võib neil olla olnud teatud arv selliseid rahaliikumisi nii teie aktsionäridele kui neilt tagasi.

Eeldatakse, et pärast nende algset investeerimist on kõik rahavood, mis on liikunud teie aktsionäride pangakontodele või sealt tagasi, sama intressimääraga nagu see on hetkel pangas.

Seega on teie aktsionäride investeeringu väärtus mitte ainult nende aktsiate hind (st teie väljakuulutatud turuväärtus), vaid peab sisaldama neid muutusi nende mõttelistel pangakontodel.

Võite mõelda sellest arvutusest kui tagurpidi diskonteeritud rahaliikumistest (st tuleviku rahaliikumised diskonteeritakse sobiva intressimääraga ja lisatakse seejärel 'nüüdisväärtuse' saamiseks).

Et hinnata investeeringute tasuvust teie aktsionäride jaoks õigesti, suurendatakse neid mineviku rahavooge (nii positiivseid kui ka negatiivseid) vastava pangamäära(de)ga ja seejärel kombineeritakse teie hetke turuväärtusega. Nii saadakse nende investeeringu väärtuse kohta järjepidev näitaja.

Tagasi

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad ♦
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Tarned

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Kvaliteet

Parenduste rakendamine			
Tootearendus (€'000)			
Montaažiajad (min)			
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)			

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Alltöövõtt | Turuosad | Äriteave

Varuosad tellimiseks | Lähtesta

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

(ühikud)

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilise d materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave ♦

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Tarned

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Kvaliteet

Parenduste rakendamine			
Tootearendus (€'000)			
Montaažiajad (min)			
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)			

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijateks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius(€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Alltöövõtt | Turuosad | Äriteave

Varuosad tellimiseks | Lähtesta

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

(ühikud)

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine ♦
Tarned
Parenduste rakendamine
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet | Periood

Grupp | Ettevõtte | ID Kood | Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Tarned

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Kvaliteet

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Parenduste rakendamine				
Tootearendus				
(€'000)				
Montaažiajad (min)				
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)				

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müümiseks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Alltöövõtt | Turuosad | Äriteave

Varuosad tellimiseks | Lähtesta

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

(ühikud)

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid ♦
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet | Periood

Grupp | Ettevõtte | ID Kood | Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Tarned

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Kvaliteet

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Parenduste rakendamine				
Tootearendus				
(€'000)				
Montaažiajad (min)				
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)				

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Alltöövõtt | Turuosad | Äriteave

Varuosad tellimiseks | Lähtesta

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

(ühikud)

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus ♦
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised ♦´
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam ♦
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus ♦
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad ♦
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa		
Nafta		
Internet		

Tarned

Euroopa		
Nafta		
Internet		

Kvaliteet

Parenduste rakendamine	
Tootearendus	
(€'000)	
Montaažiajad (min)	
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)	

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks		Lähtesta
(ühikud)		

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad	Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

Global Management Challenge

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa		
Nafta		
Internet		

Tarned

Euroopa		
Nafta		
Internet		

Kvaliteet

Parenduste rakendamine	
Tootearendus	
(€'000)	
Montaažiajad (min)	
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)	

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks		Lähtesta
(ühikud)		

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad	Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve ♦
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Tarned

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Kvaliteet

Parenduste rakendamine			
Tootearendus (€'000)			
Montaažiajad (min)			
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)			

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus ♦
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Tarned

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Kvaliteet

Parenduste rakendamine			
Tootearendus (€'000)			
Montaažiajad (min)			
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)			

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus ♦
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu%
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt ♦
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
% Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned ♦
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

Global Management Challenge

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müümiseks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks ♦
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid ♦
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
% Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad ♦
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
% Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad ♦
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
% Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müümiseks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus ♦
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Tarned

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Kvaliteet

Parenduste rakendamine	
Tootearendus (€'000)	
Montaažiajad (min)	
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)	

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär ♦
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Tarned

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Kvaliteet

Parenduste rakendamine	
Tootearendus (€'000)	
Montaažiajad (min)	
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)	

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta (ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase ♦
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid ♦
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius ♦
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE
Näidiskirjed vormil -
ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen ♦
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave
Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.
Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.
Otsuse vorm
Identiteet
Grupp | Ettevõtte | ID Kood
Periood
Aasta | Kvartal | Saada
Otsused teie toodete kohta
Reklaam
Ühine | Toode 1 | Toode 2 | Toode 3
Euroopa
Nafta
Internet
Hinnad (€)
Euroopa
Nafta
Internet
Tarned
Euroopa
Nafta
Internet
Kvaliteet
Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)
Alltöövõtt
Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta
Otsused teie ressursside kohta
Esindajad
Arv | Tugi | Vahendustasu %
Euroopa esindajad
Nafta edasimüüjad
Internetiturustaja
Tegevused
Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus
Personal
Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)
Finants
Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müümiseks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)
Info
Turuosad | Äriteave
Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus ♦
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Tarned

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Kvaliteet

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Parenduste rakendamine				
Tootearendus (€'000)				
Montaažiajad (min)				
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)				

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad	Äriteave

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks ♦
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Tarned

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Kvaliteet

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Parenduste rakendamine				
Tootearendus (€'000)				
Montaažiajad (min)				
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)				

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad	Äriteave

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks ♦
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Tarned

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta
(ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

Näidiskirjed vormil -

ID kood
Aasta ja kvartal
Reklaam
Hinnastamine
Tarned
Parendamised
Tootearendus
Montaažiajad
Kõrgekvaliteedilised materjalid
Alltöövõtt
Esindajad
Materjalid ostmiseks
Tehase hooldus
Vahetuste korraldus
Internetipordid
Veebilehe arendus
Monteerijad
Monteerijaks õppijad
Palgamäär
Juhtimiseelarve
Personali koolitus
Aktsiate väljalase
Dividendid
Pikaajaline laen
Tähtajaline hoius
Masinad ostmiseks
Masinad müügiks
Tehas - ehitus
Kindlustusplaan ♦
Turuosad
Äriteave

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Tarned

Euroopa			
Nafta			
Internet			

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks | Lähtesta
(ühikud)

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind	3k	6k
Tehase hooldus (t)	Vahetused (1, 2 v 3)	
Internetipordid	Veebilehe arendus	

Personal

Monteerijad: palgata	Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)	
Juhtimiseelarve	Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.)	Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000)	Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks	Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2)	Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

Otsused	Ühikud	Miinimum Vaikeväärtus	Maksimum	Vaikimisi
Reklaam	€'000	0	99	kordus
Tootehinnad	eurod	0	999	kordus
Tarne Euroopasse Tarne Naftasse Tarne internetti	arv	-999 0 -999	9999	kordus
Parenduste rakendamine	jah/ei	0	1	0
Tootearendus	€'000	0	99	kordus
Toote 1 montaaž Toote 2 montaaž Toote 3 montaaž	minutit	100 150 300	999	kordus
Kõrgekvaliteedilised materjalid	%	0	100	kordus
Alltöövõtt	arv	0	9999	0
Vajatavad esindajad/edasimüüjad	arv	0	99	kordus
Toetusmakse	€'000	5	99	kordus
Vahendustasu määr	%	0	99	kordus
Materjalid ostmiseks	'000	0	99	0
Tehase hooldus /masin	tundi	0	99	kordus
Vahetuste korraldus	arv	1	3	kordus
Veebilehe pordid	arv	0	99	kordus
Veebilehe arendus	€'000	0	999	kordus
Monteerijate värbamine	arv	-9	99	0
Monteerijate koolitamine	arv	0	9	0
Montaaži tunnipalga määr	senti	900	9999	kordus
Juhtimiseelarve	€'000	30	999	kordus
Personali koolituskonsultant	päeva	0	60	kordus
Aktsiate väljalase /tagasiost	€'000	-999	999	0
Tasumisele kuuluvad dividendid	%	0	99	0
Lisalaen	€'000	0	9999	0
Tähtajaline hoius	€'000	-999	9999	0
Masinad ostmiseks või müügiks	arv	0	99	0
Tehas - ehitus	m2	0	9999	0
Kindlustusplaan	arv	0	4	kordus
Soovitud info	jah/ei	0	1	kordus

Global Management Challenge

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet

Grupp | Ettevõtte | ID | Kood

Periood

Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta

Reklaam

	Ühine	Toode 1	Toode 2	Toode 3
Euroopa				
Nafta				
Internet				

Hinnad (€)

Euroopa
Nafta
Internet

Tarned

Euroopa
Nafta
Internet

Kvaliteet

Parenduste rakendamine
Tootearendus (€'000)
Montaažiajad (min)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta

Otsused teie ressursside kohta

Esindajad

	Arv	Tugi	Vahendustasu %
Euroopa esindajad			
Nafta edasimüüjad			
Internetiturustaja			

Tegevused

Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internetipordid | Veebilehe arendus

Personal

Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Palgamäär (senti/t)
Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Finants

Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)

Info

Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti

Global Management Challenge

Juhendisse naasmiseks kasutage nuppu 'Tagasi' või Backspace-klahvi.

Autoriõigus 2012 - EDIT 515 Ltd, UK
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

Otsuse vorm

Identiteet | Periood

Grupp | Ettevõtte | ID | Kood | Aasta | Kvartal | Saada

Otsused teie toodete kohta | Otsused teie ressursside kohta

Reklaam | Esindajad

Ühine | Toode 1 | Toode 2 | Toode 3 | Arv | Tugi | Vahendustasu %

Euroopa | Euroopa esindajad
Nafta | Nafta edasimüüjad
Internet | Internetiturustaja

Hinnad (€) | Tegevused

Euroopa | Materjalid ostmiseks: hetkehind | 3k | 6k
Nafta | Tehase hooldus (t) | Vahetused (1, 2 v 3)
Internet | Internetipordid | Veebilehe arendus

Tarned | Personal

Euroopa | Monteerijad: palgata | Monteerijaks õppijad
Nafta | Palgamäär (senti/t)
Internet | Juhtimiseelarve | Personali koolitus (pv)

Kvaliteet | Finants

Parenduste rakendamine | Aktsiad (väljalase/tühist.) | Dividendid(senti/aktsia)
Tootearendus | Pikaajaline laen (€'000) | Tähtajal. hoius (€'000)
(€'000) | Masinad ostmiseks | Masinad müügiks
Montaažiajad (min) | Tehas - ehitus (m2) | Kindlustusplaan (0-4)
Kõrgekvaliteedilised materjalid (%)

Alltöövõtt | Info

Varuosad tellimiseks (ühikud) | Lähtesta | Turuosad | Äriteave

Märkus: rahalised väärtused on eurodes, kui pole osutatud teisiti