



Ulkoministeriö
Utrikesministeriet
Ministry for Foreign
Affairs of Finland

Austrian
Development
Agency



Инициатива консорциума "CANDY"

Проект: Региональная интеграция и наращивание потенциала для повышения конкурентоспособности предприятий в агробизнесе и содействие торговле в Центральной Азии "CANDY V"

Проектный компонент: А.3.3 "Семинар по разработке дорожных карт для предприятий, осваивающих новые рынки (применение бизнес-симуляции «Глобальная стратегия»)"



Семинар по ПРИМЕНЕНИЮ БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИИ «ГЛОБАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ» продвижение продукции на экспортные рынки

Следуя своей региональной стратегической цели по поддержке интеграции стран ЦА в глобальную экономику, австрийская международная организация Hilfswerk International с участием членов большого регионального консорциума "CANDY" в рамках очередного проекта планирует внести значительный вклад в продвижение роста экспортно-ориентированных предприятий с целью ускорение выхода на внешние рынки.

Консорциум CANDY включающий 9 организаций в рамках своей центрально-азиатской инициативы уделяет внимание вопросам товарного вида, пищевой безопасности и повышению узнаваемости и репутации региональной продукции на внешних рынках, тем самым повышая имидж стран Региона как поставщиков качественной и уникальной продукции.

Помимо вышеуказанного, консорциум все больше уделяет внимание осваиванию новых потенциальных рынков, что в свою очередь требует определенных навыков, знаний и усилий.

Краткое описание программы семинара:

Глобальная стратегия — это эффективная и практически-направленная бизнес симуляция. Участники разрабатывают экспортную стратегию для своей компании в течение нескольких отчетных периодов, в результате которой они должны одержать победу над конкурентами на международных экспортных рынках. В процессе семинара они управляют глобальной компанией и выявляют важнейшие факторы успеха.

Во время симуляции, участники (разделяясь на группы) соревнуются с другими компаниями/группами за покупателей, рынки и ресурсы, создавая естественную и живую конкуренцию. Участники должны принимать решения относительно продаж, финансов, продукции, разработки новых продуктов, новых рынков, производства и складирования, при этом они напрямую испытывают последствия своих стратегических и финансовых решений.

Основываясь на принятых решениях, участники сталкиваются с повседневной рутинной, аспектами управления компанией, живут жизнью руководства компании, изучают способы достижения успеха или испытывают горечь поражения и провала компании.

В бизнес симуляции участники делают выводы из собственного опыта и активно соревнуются с другими экспортирующими компаниями/группами. Во время семинара они узнают, как распределяются финансы компании, насколько важно планирование ликвидности и продуманные инвестиции для всей компании, и как тесно связаны между собой научно-исследовательские разработки, маркетинг и продажи.

Место проведения: Казжол Парк Отель ул. Наурызбай Батыра 108, Алматы, Казахстан

Дата: Сентябрь 20 – 22, 2021 в Центральной Азии

Целевая аудитория:

Данный семинар организован для участников, представляющих:

- Отраслевые ассоциации, поддерживающие экспортно-ориентированный бизнес
- Профессиональные ассоциации консультантов/экспертов по экспорту
- Директора перерабатывающих предприятия (*экспортно-ориентированные*)
- Преподаватели соответствующих кафедр ВУЗ.

Цели:

На этом тренинге участники будут:

- генерировать ноу-хау идеи по освоению определенного рынка и определять экспортные стратегии, а также учиться применять их на практике;
- изучать возможные проблемы на экспортных рынках, процесс освоения, производство и финансирование;
- практически изучать использование маркетинговых исследований для международного экспорта, особенно использование Синописа по существующим исследованиям рынков для экспортеров центрально азиатской продукции;

- изучать инструменты анализа и сегментации, а также как их выбрать для разработки соответствующей стратегии;
- применять данные инструменты в конкретной ситуации центрально-азиатского рынка;
- признавать и понимать важность осуществляемой стратегии для достижения реального успеха компании;
- Понимать последствия стратегических решений, которые принимаются во время симуляции
- учиться наблюдать за деятельностью компании во время принятия решений.

Используемые методы:

Практическая бизнес симуляция в командах/группах, анализ, лекции, обмен опытом, обратная связь по применяемым стратегиям в бизнес симуляции, обсуждения.

Расписание тренингов:

3 дня – важно активное участие в течение всех 3 дней, так как в эти 3 дня происходит развитие симуляции и бизнес-стратегий

Пн., 20 сентября, 2021 09.00 – 12.00 начало бизнес симуляции

- Разъяснение и представление понятия «бизнес симуляция»
- Создание мульти-национальных корпоративных команд и распределение руководящих должностей, которые участники будут занимать во время симуляции (генеральный директор, менеджер по экспорту, маркетингу, финансам, производству, логистике)
- Компания и продукция, предлагаемая только для внутреннего рынка
- Разработка основной стратегии компании

14.00 – 18.00 продолжение бизнес симуляции

- Прохождение симуляции за первый квартал первого года вместе с тренером шаг за шагом - для того, чтобы понимать и применять принципы работы с симуляцией в качестве нового инструмента управления и стратегии
- Подсчет финансовых результатов (прибыль, убыток, накладные расходы, ...) на конец первого квартала первого года
- Анализ результатов за первый квартал
- Обратная связь с тренером по итогам, а также разъяснение результатов и выводов
- Продолжение участниками имитации второго квартала первого года при поддержке тренера (в случае необходимости)

Вт., 21 сентября, 2021 09.00 – 12.00 продолжение бизнес симуляции

- Продолжение участниками имитации третьего и четвертого квартала первого года при поддержке тренера (в случае необходимости)
- Подсчет финансовых результатов (прибыль, убыток, накладные расходы, ...) на конец первого квартала первого года
- Анализ бизнес результатов за первый квартал
- Демонстрация результатов компании

- Сравнение и анализ собственных результатов с результатами других компаний, участвовавших в симуляции
- Комментарии тренера по результатам всех компаний, объяснение результатов и выводов по стратегии для будущего компаний

14.00 – 18.00 продолжение бизнес симуляции

- Разработка бизнес и экспортной стратегии для улучшения результатов компании для устойчивого бизнеса - эта новая стратегия применяется внутри компании, так как другие компании в симуляции являются прямыми конкурентами на международных рынках
- Продолжение симуляции второго года участниками при поддержке тренеров (в случае необходимости)
- Подсчет финансовых результатов (прибыль/убыток, накладные расходы, ...) за конец второго года
- Анализ результатов за второй отчетный год

Ср., 22 сентября, 2021 09.00 – 12.00 продолжение бизнес симуляции

- Демонстрация результатов компании за второй год
- Сравнение и анализ собственных результатов с результатами других компаний, участвовавших в симуляции
- Комментарии тренера по результатам всех компаний, объяснение результатов и выводов по стратегии для будущего компаний
- Возможно: проверка компании и экспортной стратегии
- Продолжение симуляции третьего года участниками при поддержке тренеров, (в случае необходимости)

14.00 – 18.00 финальные результаты симуляции

- Подсчет финансовых результатов (прибыль/убыток, накладные расходы, ...) за конец третьего года
- Анализ результатов третьего года ведения бизнеса
- Подготовка презентации компании с результатами за три отчетных года: финансовые результаты (прирост прибыли, ...), стратегические результаты (развитие продукции и рынка за 3 года), будущие стратегии реализации
- Конкурс для финансового инвестора, который выберет одну из компаний для поддержки ее дальнейшего роста на международных рынках
- Сессия обратной связи по полученным в ходе бизнес-симуляции знаниям.

! В силу специфики командной активности возможны отклонения во времени.