



**Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Алтайский государственный гуманитарно-педагогический
университет имени В.М. Шукшина»
(АГПУ им. В.М. Шукшина)**

**ЗАДАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОЛИМПИАДЫ
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРСАЖ»**

Данные участника:

Ф.И.О. бакалавра, магистранта	
Страна	
ВУЗ, адрес, контактные данные: телефон, e-mail	
Направление подготовки	
Уровень образования	
Ф.И.О. научного руководителя	
Должность	
Ученая степень, звание	
Контактные данные: телефон, e-mail	

1 этап олимпиады – Визитка, предполагает представление Вашего Вуза, Вашей специальности в виде небольшой презентации или видеоролика.
Критерии оценки: креативность, информативность.

2 этап олимпиады – Решение кейсов.

Критерии оценки: обоснованность и полнота выполнения кейса, креативность.

КЕЙС № 1

«Итоги социально-экономического развития города N»

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами крупными и средними предприятиями за 2020 год составил 40 715,8 млн рублей с темпом 109,8 % в действующих ценах. Выпуск промышленной продукции в отчетном периоде осуществляли 225 организаций, из них: 43 – крупные и средние, 182 – малые.

Темп роста объема производства по крупным и средним организациям в обрабатывающих производствах – 107,3%, производстве пищевых продуктов – 103,5%, производстве химических веществ и химических продуктов – 104,4%, производстве лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях – 104,7%, производстве резиновых и пластмассовых изделий – 112,8%, производстве прочей неметаллической минеральной продукции – 118,4%, производстве готовых металлических изделий – 118,2%, производстве компьютеров, электронных и оптических изделий – в 10,4 раза, производстве прочих транспортных средств и оборудования – 142,3%, ремонте и монтаже машин и оборудования – в 5,7 раза, деятельности полиграфической и копировании носителей информации – 105,3%, обеспечении электрической энергией, газом и паром; кондиционировании воздуха – 105,8%, водоснабжении; водоотведении, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений – 119,3%. Темп снижения в производстве текстильных изделий – 97,8%, производстве мебели – 38,6%, обработке древесины и производстве изделий из дерева и пробки – 65,9%, производстве прочих готовых изделий – 60,8%.

Индекс промышленного производства за январь-декабрь 2020 года составил 100,0 % (соответствующий период прошлого года – 96,2 %).

По номенклатуре выпускаемой продукции увеличен объем производства в натуральном выражении к соответствующему периоду прошлого года: лесоматериалов лиственных пород – в 41,3 раза, льняных волокон – 104,2%, одеял стеганых – 132%, олеума, кислоты серной – 106,5%, сульфидов, сульфитов и сульфатов – 114,5%, моющих средств – 104,2%, лекарственных препаратов – 115,2%, плит, листов, пленок и полос полимерных – 133,5%, бутылок, флаконов и аналогичных изделий из пластмасс – 112,8%, кирпича строительного – 110,8%, бетона готового для заливки – 122%, стали нелегированной в слитках и полуфабрикатов из нелегированной стали – 108,8%, котлов водогрейных центрального отопления – в 3,1 раза, мебели – 115,2%.

Увеличено производство продовольственной продукции: мяса и субпродуктов пищевой домашней птицы – 100,6%, свинины соленой, копченой, сушеной – 148,3%, колбасных изделий – 107,2%, полуфабрикатов мясных, охлажденных, замороженных – 106,3%, мясных консервов – в 1,6 раза, рыбы вяленой, соленой и несоленой – в 2,2 раза, рыбы копченой – в 2,1

раза, рыбных пресервов – в 41,5 раза, картофеля переработанного и консервированного – 114,5%, сыров, продуктов сырных и творога – 117,5%, продуктов зерновых для завтрака и прочих продуктов из зерновых культур – в 2,1 раза, кондитерских изделий – 105,9%.

Среднесписочная численность работников крупных и средних предприятий за 2020 год составила 40430 человек, за 2019 год - 41461 человек (97,5 %). Общая численность работников предприятий и организаций в целом по городу уменьшилась на 2,8% и составила 56442 человека.

За январь – декабрь 2020 года введено 1112 новых рабочих мест (84,7 % к аналогичному периоду прошлого года). В том числе: в обрабатывающих производствах – 385 мест, в организациях торговли – 300 мест.

Численность официально зарегистрированных безработных на 1 января 2021 года составила 844 человека (103,2 % к 1 января 2020 года).

Уровень безработицы на 01.01.21 г. составил 0,7 % (уровень безработицы по состоянию на 01.01.20 г. – 0,7 %).

Среднемесячная заработная плата за 2020 год в целом по городу увеличилась с темпом роста 107,2 % и составила 25791 руб.

Среднегодовая численность населения города за 2020 год составила 209854 человека, в январе-декабре 2019 года – 210968 человека (сократилась на 1114 человек). Естественная убыль населения за январь-декабрь 2020 года - 1286 человек, за январь-декабрь 2019 года – 1171 человек. Число родившихся за 2020 год составило 1872 человека (94,5 %), число умерших - 3158 человек (100,2 %).

По кругу наблюдаемых крупных и средних предприятий и организаций города получена балансовая прибыль в сумме 3116,9 млн. руб. (70 % к 2019 году). Убыток организаций жилищно-коммунального хозяйства за 2020 год составил 3,8 млн. руб. (за 2019 год прибыль составила 8,6 млн. руб.).

Вопросы для работы с кейсом:

1. Почему сокращается численность населения города?
2. Какие основные проблемы в развитии города Вы можете отметить?
3. Какие основные направления развития города Вы можете предложить?

КЕЙС № 2

«Идеальные качества для идеального менеджера»

Функциональные и структурные изменения в обществе привели к изменениям в управленческой деятельности – она значительно усложнилась в современных условиях. Деятельность менеджера определяется целым комплексом тенденций развития политических, социальных, экономических и психологических факторов. Выполняя свои обязанности, менеджер выступает в определённой социальной роли, характер которой меняется с развитием общества. В период, когда исполнители были в большинстве своём серой безликой массой, имели низкий уровень образования и универсальные навыки, все время находясь под страхом увольнения и, в то же время, в постоянной готовности к бунту из-за невыносимых условий труда и жизни, руководитель должен был быть безжалостным диктатором, который управляет персоналом с помощью принуждения. С повышением культурного уровня работников, осознанием ими себя как личностей, роль диктатора перестала отвечать реальным потребностям практики управления. В этих условиях возникла новая роль – отца семьи, который не только отдаёт распоряжение, наказывает или награждает, но и создаёт благоприятный морально-психологический климат, решает межличностные конфликты, поддерживает своих подчинённых. Современные технологические и социальные процессы чрезвычайно усложнились, а знания и квалификация исполнителей, их независимость настолько возросли, что диктаторские замашки и патернализм практически исключены, недопустимы, сейчас доминирует деловое сотрудничество и консультирование. Менеджер становится организатором самостоятельной работы подчинённых, объединённых в команды.

Достаточно интересна эволюция требований к руководителям. Так, Фредерик Тейлор важнейшими чертами считал ум, образование, специальные и технические знания, физическую ловкость или силу, такт, энергию, решительность, честность, благоразумие и крепкое здоровье. Анри Файоль так определяет требования к руководителю: «Первое требование, которому должен удовлетворять руководитель крупного предприятия, – быть хорошим администратором, то есть быть способным предвидеть, организовывать, мотивировать и контролировать. Второе условие заключается в том, чтобы он был компетентным в специальных технических функциях, присущих данному предприятию.»

В Советском Союзе при подборе управленческих кадров руководствовались четырьмя основными требованиями: политическая грамотность, моральная устойчивость, компетентность, организаторские способности.

Для сравнения квалификационные требования к личности менеджера в Великобритании: понимание природы управленческих процессов, знание основных видов организационных структур управления, функциональных

особенностей и стилей работы, владение средствами повышения эффективности управления; способность разбираться в современной информационной технологии и средствах коммуникации, необходимых для управленческого персонала; ораторские способности и умение выражать мысли; владение искусством управления людьми, подбора и подготовки кадров, регулирования отношений среди подчинённых; способность налаживать отношения фирмы с её клиентами, управлять ресурсами, планировать и прогнозировать деятельность фирмы; способность к самооценке собственной деятельности, умение делать правильные выводы и повышать квалификацию.

Институт диагностики менеджмента (Гамбург, Германия) предлагает такой перечень требований к менеджеру: умственные способности: способность давать оценки, творческое, комплексное, системное, аналитическое мышление; отношение к окружающим: контактность, коммуникабельность, сила убеждения, настойчивость, сотрудничество, способность работать в команде; личные качества: интересы, мотивация, стремление к успеху, гибкость, общительность, надёжность; отношение к труду: восприятие нагрузки, инициатива при принятии решений, способность к планированию, организованность.

В США (Институт Гэллага) выделяют пять основных требований: знание дела; здравый смысл; уверенность в собственных силах; высокий общий уровень развития; способность доводить начатое до конца.

На сегодняшний день специалистами иностранных оценочных центров разработаны от 30 до 100 требований к современным менеджерам. Но в мире нет человека, который бы обладал всеми качествами, сформулированными в этих списках. В то же время тысячи менеджеров работают успешно, обеспечивая высокую результативность организаций. Это объясняется, во-первых, способностью индивидов при определённых обстоятельствах компенсировать отсутствие или неразвитость одних черт другими и, во-вторых, постоянным самосовершенствованием.

Вопросы для работы с кейсом:

1. Назовите, какие основные факторы оказывают влияние на требования к качествам менеджера?
2. Ваше мнение, каковы основные требования к качествам менеджера на сегодняшний день?
3. Может ли один менеджер совмещать в себе все необходимые на сегодняшний день качества руководителя?
4. Ваше мнение, хорошими руководителями рождаются или становятся? (Можно ли научиться быть руководителем или для этого необходимы врождённые качества?).

КЕЙС № 3

«Разработка рекламной компании»

Общество с ограниченной ответственностью N активно реализует свою продукцию как на местном рынке (город, регион), так и за его пределами, в других крупных городах страны.

Сведения об основном виде деятельности компании (по коду ОКВЭД):

20.42 Производство парфюмерных и косметических средств.

Сведения о дополнительных видах деятельности (по коду ОКВЭД):

10.72 Производство сухарей, печенья, мучных кондитерских изделий

10.89.1 Производство супов и бульонов

10.89.5 Производство искусственного меда и карамели

10.89.7 Производство рационов питания и пайков

10.89.8 Производство биологически активных добавок к пище

За последние 3 года значительно увеличился объем сбыта продукции компании по всем регионам, что обусловлено высоким качеством продукции и приемлемой ценой. Продукцию предприятия можно приобрести на производстве, в торговых сетях, и во многих других популярных у покупателей местах. Для торговых сетей предприятие выпускает продукцию под собственными торговыми марками.

Отдел сбыта постоянно изучает покупательский спрос на продукцию. По отчетам о реализации продукции отслеживается, какая продукция пользуется наибольшим, а какая - наименьшим спросом. Один раз в два месяца проводятся собрания при заместителе директора, на которых уточняют обстановку на рынке. Однако единой системы проведения сбытовой политики на предприятии нет. Отсутствует документально оформленное «Положение о сбытовой политике предприятия». Поэтому нередко сотрудники предприятия не владеют всей информацией и алгоритмом принятия решений по сбытовым операциям. В настоящее время

предприятие не уделяет внимания средствам стимулирования сбыта. Нет никакой рекламы ни в СМИ, ни в интернете.

Несмотря на это, в настоящее время предприятию удастся успешно реализовывать свою продукцию. Производственные мощности позволяют производить значительно больше, а следовательно, необходимо искать новые рынки сбыта и стимулировать продажи.

Вопросы для работы с кейсом:

1. По Вашему мнению, какие каналы сбыта может использовать общество с ограниченной ответственностью N?
2. Предложите Ваш вариант разработки Положения о сбытовой политике общества с ограниченной ответственностью N.
3. Разработайте рекламную кампанию одного из видов продукции общества с ограниченной ответственностью N.