

ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении Ростовского областного конкурса

«Ты в бизнесе: научат кейсы предпринимателей-земляков»

2021

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение определяет цель, задачи, категории участников, сроки, порядок и правила проведения Ростовского областного молодёжного конкурса «Ты в бизнесе: научат кейсы предпринимателей-земляков»(далее – Конкурс).

Конкурс проводится в рамках акции «Поезд будущего – 2021».

1.2. Организаторами Конкурса являются:

- ОМОО «Ассоциация почетных граждан, наставников и талантливой молодежи»(далее – Оператор проекта);
- АНО «Научный центр социально-экономического развития малых городов и сельских поселений»;
- член Общественной палаты Российской Федерации Леонид Александрович Шафиров;
- Комиссия по информационной и молодежной политике Общественной палаты Ростовской области.

1.3. Партнёрами организаторов по проведению Конкурса выступают:

- ГАУ РО «Донской волонтерский центр»;
- РРОО «Общий интерес».

1.4. Общее руководство подготовкой и проведением Конкурса осуществляет Организационный комитет Конкурса (далее – Оргкомитет).

1.4.1. В задачи Оргкомитета входит:

- подготовка и проведение Конкурса;
- привлечение партнёров;
- осуществление коммуникации с участниками Конкурса;
- определение состава жюри Конкурса (далее – Жюри).

1.5. Официальная информация о Конкурсе и ходе его реализации размещается на сайте www.glory-gallery.ru

1.6. Территория проведения Конкурса– Ростовская область.

1.7. Официальным языком Конкурса является русский язык.

1.8. Участие в Конкурсе является бесплатным, взимание организационных взносов не предусмотрено.

2. Цель и задачи Конкурса

2.1. Целью проведения Конкурса является поддержка молодёжного предпринимательства посредством развития у школьников и студентов предпринимательского, критического и креативного мышления, побуждения интереса к предпринимательской деятельности, а также путём популяризации деятельности предпринимателей и их роли в развитии местных сообществ городов и районов Ростовской области.

2.2. Задачами проведения Конкурса являются:

- создание возможностей для профессионального самоопределения школьников и студентов;
- развитие навыков решения проблемных ситуаций в бизнесе, получение компетенций в сфере предпринимательской деятельности;
- выявление, поощрение и популяризация опыта предпринимателей-земляков, их участия в развитии местных сообществ.

2.3. Проведение Конкурса основывается на реализации следующих принципов:

- открытость;
- доступность;
- равенство возможностей всех участников;
- применение критериального подхода к оценке конкурсных заявок.

3. Термины

3.1. В данном Положении под тематическими терминами будут пониматься следующие определения:

3.1.1. Кейс – подготовленный материал, основанный на реальных фактах и событиях, и подразумевающий решение конкретной проблемной бизнес-ситуации.

3.1.2. Решение кейса – нахождение одного из возможных вариантов решения проблемной бизнес-ситуации.

3.1.3. Кейс-чемпионат – соревнование по решению проблемных бизнес-ситуаций.

3.1.4. Чемпионат авторов – конкурс по созданию лучших бизнес-кейсов о донских предпринимателях.

4. Участники Конкурса

4.1. Участниками Конкурса могут быть граждане, относящиеся к следующим категориям(далее – участники или участник):

- школьники;
- студенты образовательных организаций высшего образования (далее - вуз);
- студенты профессиональных образовательных организаций(далее - ссуз);
- наставники, преподаватели, учителя и родители несовершеннолетних участников;
- донские предприниматели- наставники несовершеннолетних участников;
- журналисты, сотрудники пресс-служб, блогеры, юнкоры, непрофессиональные авторы.

4.2. В Конкурсе возможно как индивидуальное участие, так и участие в составе команд, численность каждой из которых - не более 5 человек.

4.4. Заявки на участие в Конкурсе участники подают, заполняя заявление по ссылке <https://forms.gle/HzQMB8EfSXww9YAq8>

5. Конкурсные направления, номинации и сроки предоставления работ наКонкурс

5.1. Конкурс проводится в период с 1 августапо 15октября 2021 года.

5.2. Конкурс проводитсяпо трём направлениям.

Первое конкурсное направление - «Чемпионат авторов: разработка бизнес-кейсов, основанных на опыте донских предпринимателей» (далее – Чемпионат авторов).

Номинации:

- «Предприниматель – земляк – современник»;
- «Предприниматель – земляк – герой истории донского бизнеса».

Срок предоставления конкурсных работ–с 1 августа по 1 октября 2021 года.

Форма проведения - заочная.

Возможные формыконкурсных работ:

- текстовый материал (.pdfили .docx) объемом до 4 страниц TimesNewRoman, кегль 14;
- видеоролик (не более 7 минут);
- презентация (не более 20 слайдов).

Рекомендуемая структура конкурсной работы – Приложение № 1.

Конкурсную работу необходимо загрузить на файлообменник (Яндекс-Диск или Гугл-Диск) и указать ссылку на неё в соответствующем поле заявки (форма заявки – п.4.4 настоящего Положения).

Второе конкурсное направление– Кейс-чемпионат «Ты в бизнесе: научат кейсы предпринимателей-земляков» (далее – Кейс-чемпионат).

Срок проведения Кейс-чемпионата – в период с 5 по 15 октября 2021 года.

Заявки для участия принимаются до 1 октября 2021 года.

Форма проведения –очно-заочная.

Для участия в Кейс-чемпионате необходимо заполнить заявку (форма заявки – п.4.4 настоящего Положения).

Третье конкурсное направление – «Узнай Россию: лидеры донского бизнеса» – конкурс публикаций о донских предпринимателях в местных и региональных средствах массовой информации и блогах (далее – Конкурс публикаций).

Конкурс проводится среди журналистов, специалистов пресс-служб, юнкоров и блогеров на соискание премий за создание наиболее талантливых и актуальных журналистских материалов, освещающих деятельность донских предпринимателей в прошлом и (или) настоящем, их роль в развитии местных сообществ населённых пунктов, расположенных на территории Ростовской области.

Основой для материалов, представленных на Конкурс публикаций, должны послужить реальные факты и события.

Номинации:

- «Лучшая публикация в печатных СМИ»;

- «Лучшая публикация в интернет-СМИ, блоге с количеством читателей более 3000 человек в день»;
- «Лучший видео-, радиоматериал»;
- «Лучший материал юнкора»;
- «Лучший материал непрофессионального автора, опубликованный в блоге с количеством читателей менее 3000»;
- «Лучший материал пресс-службы».

Список и количество номинаций могут быть изменены по решению Оргкомитета.

Срок проведения Конкурса публикаций – в период с 1 августа по 1 октября 2021 года.

Заявки для участия принимаются до 1 октября 2021 года.

Форма проведения – очно-заочная.

Конкурсную работу необходимо загрузить на файлообменник (Яндекс-Диск или Гугл-Диск) и указать ссылку на неё в соответствующем поле заявки (форма заявки – п.4.4 настоящего Положения).

5.3. Участники Конкурса могут принимать участие в одном или в нескольких конкурсных направлениях.

6. Конкурсные заявки Чемпионата авторов бизнес-кейсов

6.1. Конкурсная заявка должна содержать достоверную информацию, в подтверждение чего в материалах конкурсной заявки должны быть приведены ссылки на публикации в СМИ, в печатных изданиях, на сайты, а также могут быть указаны фамилии, имена и отчества, контактная информация представителей бизнеса, на основании интервью с которыми был составлен кейс.

6.2. Представленные участниками Чемпионата авторов бизнес-кейсы и иная информация, опубликованные на сайте Оператора проекта www.glory-gallery.ru, могут быть использованы для проведения Кейс-чемпионата.

6.3. Критерии оценки бизнес-кейсов

Представленные для участия в Чемпионате авторов бизнес-кейсы оцениваются на основании следующих критериев:

- достоверность информации, изложенной в бизнес-кейсе;
- инновационность и уникальность решения предпринимателем-земляком бизнес-проблем;
- социальная значимость деятельности предпринимателя-земляка;
- качество визуального материала (читабельность, качество звука и видео, наличие фотографий).

5.5. Конкурсные работы Чемпионата авторов бизнес-кейсов оцениваются по 5-балльной системе по каждому из критериев.

6.7. Победители и призеры Чемпионата авторов бизнес-кейсов будут определены и объявлены в октябре 2021 года.

7. Порядок проведения Кейс-чемпионата

7.1. Кейс-чемпионат проводится в период с 5 по 15 октября 2021 года.

7.2. Заявки для участия в Кейс-чемпионате принимаются до 1 октября 2021 года включительно.

7.3. До 5 октября на адреса электронной почты зарегистрированных участников будет направлено конкурсное задание – подлежащие решению бизнес-кейсы.

7.4. Результаты выполнения конкурсного задания - варианты решения бизнес-кейсов принимаются в срок до 10 октября 2021 года включительно.

7.5. Оценка решений бизнес-кейсов осуществляется по следующим критериям:

- степень полноты и правильность решения;
- качество проведённого анализа и аргументированность выводов;
- научно-теоретическая обоснованность предлагаемого решения;
- инновационность и уникальность решения.

7.6. Участники, представившие лучшие варианты решения бизнес-кейсов, будут приглашены в Финал Кейс-чемпионата.

7.7. По результатам Финала будут определены победитель и призеры Кейс-чемпионата.

8. Порядок проведения Конкурса публикаций

8.1. На Конкурс публикаций представляются журналистские материалы, обнародованные в период с 1 января 2016 г.

Представленные материалы не должны носить коммерческий характер.

8.2. Оценка представленных на Конкурс публикаций материалов осуществляется по следующим критериям:

- актуальность и значимость темы, связанной с проблематикой Конкурса;
- аргументированность и глубина раскрытия темы;
- оригинальность раскрытия темы;
- выразительность, точность и доходчивость подачи материала;
- объективность и достоверность;
- авторский стиль и языковая культура.

Для материалов, опубликованных в электронных СМИ и блогах, дополнительно учитывается количество и содержание комментариев.

8.3. Присланные на Конкурс материалы не рецензируются, возврату и оплате не подлежат.

9. Призы и Награды

9.1. Победители и призёры Чемпионата авторов, Кейс-чемпионата, Конкурса публикаций определяются решением жюри.

9.2. Победители и призёры награждаются денежными призами и дипломами.

Общий призовой фонд «Чемпионата авторов: разработка бизнес-кейсов, основанных на опыте донских предпринимателей» - 25 000 рублей.

Общий призовой фонд Кейс-чемпионата «Ты в бизнесе: научат кейсы предпринимателей-земляков» - 30 000 рублей.

Общий призовой фонд Конкурса публикаций «Узнай Россию: лидеры донского бизнеса» - 25 000 рублей.

9.3. Всем участники Конкурса, при заполнении конкурсной заявки указавшим заинтересованность в получении сертификатов участия, электронные сертификаты участников будут направлены по адресам их электронной почты.

9.4. Информация о победителях и призёрах Конкурса публикуется на сайте www.glory-gallery.ru

10. Авторские права

10.1. Ответственность за соблюдение авторских прав на представленные на Конкурс публикации несёт участник (представитель), представивший публикацию. Пересылая публикацию, участник (представитель) подтверждает право организаторов Конкурса использовать данную публикацию в некоммерческих целях в соответствии с целями Конкурса.

10.2. Авторские права на публикации, представленные на соискание Конкурса, принадлежат их правообладателям на основании законодательства Российской Федерации.

11. Контакты

11.1. Адрес электронной почты Оргкомитета - glory-gallery@mail.ru.

11.2. Координаторы проведения Конкурса:

- Лариса Анатольевна Луценко – 8 928 161 45 75,
- Зинаида Петровна Болотова – 8 928 158 51 41.

**Рекомендуемая структура бизнес-кейса для
«Чемпионата авторов: разработка бизнес-кейсов, основанных на опыте донских предпринимателей»**

<i>Раздел/ слайд</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Пример 1</i>	<i>Пример 2</i>	<i>Пример 3</i>
1.	Номинация	«Предприниматель – земляк – герой истории донского бизнеса».	«Предприниматель – земляк – современник»	«Предприниматель – земляк – современник»
2.	Название кейса	«Как купец Парамонов стал главным купцом Ростова-на-Дону и обошёл своих конкурентов»	«Кризис как точка роста»	В интересах жителей шахтёрских территорий: история спасения банковских вкладов
3.	Информация о земляке-предпринимателе (не более 300 символов)	Елпидифор Трофимович Парамонов – донской купец XIX века, занимающийся переработкой зерна. Для развития дела приобрел мельницу, пароходы, несколько угольных шахт.	«Глория Джинс»- советская и российская компания, специализирующаяся на производстве и торговле одеждой, обувью и аксессуарами для детей для всей семьи под брендом «GloriaJeans». Первый кооператив GloriaJeans был открыт в 1988 году (29	В начале 90-х годов качество работы региональных банков было неудовлетворительным: задерживались платежи, долго не зачислялись на счета поступившие суммы, сложно было получить кредиты. В 1993 году в шахтёрском

			<p>сентября). Его основателем, председателем, постоянным и несменным генеральным директором стал Мельников Владимир Владимирович. В скором времени было приобретено два производства (в Новошахтинске и Батайске). Брендочная одежда Gloria Глория Джинс по низким ценам сразу начала пользоваться спросом среди россиян, компания заслужила немало положительных отзывов от покупателей, партнеров и росла с каждым днем.</p> <p>Источник статьи: https://gloriya-jeans.ru</p>	<p>городе Гуково по инициативе руководства «Гуковугля» (генеральный директор Лазченко К.Н. директор по экономике Балабан А.А., начальник финотдела Калюжный Ю.В.) был открыт филиал Геолбанка (директор филиала – Л.И. Клочко). Главной задачей филиала было обеспечить качественное расчётно-кассовое обслуживание и кредитование градообразующего предприятия ОАО «Гуковуголь» и его сотрудников.</p> <p>Филиал «Геолбанка» в городе Гуково смог обеспечить доступ клиентов – организаций и граждан к заёмным средствам, а также содействовали внедрению новых вексельных форм расчетов в ОАО "Гуковуголь", ОАО "Обуховская", ОАО "Ростовшахтострой". Когда все счета угольных предприятий были</p>
--	--	--	--	---

				<p>заблокированы многомиллиардными картотеками, и не было возможности выплатить заработную плату даже за счет скудных поступлений на счета, команда гуковских финансистов совместно с Терркомом угольщиков предложила активизировать работу комиссий по трудовым спорам на предприятиях Гуковугля для того, чтобы, исполняя решения этих комиссий, выплачивать заработную плату, минуя картотеки неоплаченных документов.</p>
4.	Сфера деятельности	Переработка зерна, производство муки	Производство и торговля одеждой и обувью	Финансовые услуги
5.	Какую пользу предпринимате ль оказал городу (населенному пункту) через свое дело	<ol style="list-style-type: none"> 1. Строительство бесплатных домов для рабочих. 2. Выплата пособий рабочим-инвалидам. 3. Повышение престижа донских продуктов: - пармоновская мука 	Создание рабочих мест	Обеспечение доступа к кредитным ресурсам для жителей и бизнеса шахтёрских территорий, выплата заработной платы работникам угледобывающих предприятий, снижение социальной напряженности.

		экспортировалась в Италию, Германию, Турцию и др., - Золотая медаль на сельскохозяйственной выставке в Париже.		
6.	Какую пользу предприниматель оказал городу (населенному пункту) напрямую	<ol style="list-style-type: none"> 1. Открыл городскую лечебницу для душевнобольных в Нахичеванском переулке (первая в городе). 2. Благотворительная помощь в строительстве общегородской клиники (старые корпуса РостГМУ). 3. Стипендии для одаренных детей. 	Благотворительный фонд имени Святой великомученицы Анастасии Узорешительницы был основан компанией Глория Джинс в 2003 году. Фонд ежедневно оказывает помощь людям, которые попали в трудную жизненную ситуацию. Сайт фонда - https://blfond.ru/	
7.	Пример решения бизнес-кейсов/проблемы (максимум – 5 кейсов, которые решил предприниматель)	<p>Проблема: пожар на мельнице в 1896 г.</p> <p>Решение: Парамонов нашёл в этом возможность построить новую мельницу, оснащенную всеми передовыми технологиями, и способную работать на больших мощностях. Строительство 6-этажного корпуса с современным оборудованием. Новая мельница была способна</p>	<p>Проблема:</p> <p>Падение платежеспособного спроса в период кризиса 2008-2009 годов (падение российского рынка одежды в 2009 году составило, по данным АПРИМ, 40%). Несмотря на ослабление рубля, конкуренция со стороны менее качественных товаров из Китая и Турции оказывала давление на цены, а потребитель уже не мог себе позволить</p>	<p>Проблема:</p> <p>В 1994 году у головного Геолбанка в Москве возникли финансовые проблемы. Возник риск их решения за счёт средств гуковских вкладчиков.</p> <p>Решение:</p> <p>Команда гуковских финансистов при содействии руководителя Главного управления Банка</p>

		<p>перерабатывать до 100 тонн зерна в сутки.</p> <p>Проблема: высокие затраты на оплату товаров и услуг, необходимых для переработки зерна.</p> <p>Решение: приобретение собственных пароходов (для перевозки зерна), собственных шахт (добыча угля для обеспечения судоходства).</p> <p>Проблема: конкуренция с судовладельцем Кошкиным (пассажирские пароходы из Ростова в Азов).</p> <p>Решение: повышение качества обслуживания (введение элементов сервиса): пассажирам стали предлагать чай и бутерброды с икрой (рыбу ловили прямо по ходу движения парохода).</p>	<p>платить столько же, сколько до кризиса.</p> <p>Решение: Чтобы продолжать расти на фоне падающего спроса, директор решает снизить цены на продукцию на 30%. При этом, для поддержания маржинальности компания сделала акцент на повышении эффективности и снижении затрат:</p> <p>Заккрытие представительств: 21 региональное представительство закрыли, оставив только семь ключевых. При этом увеличили число торговых представителей со 120 до 250: они находили новых покупателей и рассказывали им о преимуществах продукции. Заккрытие представительств дало около восьми миллионов долларов экономии.</p> <p>Оптимизация затрат на персонал: многих сотрудников из числа вспомогательного персонала, перевели на</p>	<p>России по Ростовской области В.Н.Баско и руководства «Гуковугля» сумела за одну ночь спасти средства всех своих более 5000 клиентов. Перевели все активы и пассивы геолбанковского филиала в структуру «Ростовсоцбанка» (РСБ), фактически реорганизовав подразделение «Геолбанка» в филиал «Ростовсоцбанка». Только через много лет примерно такой способ начнёт применять Банк России для спасения средств вкладчиков банков-банкротов.</p> <p>А коллективу сотрудников гуковского филиала «Ростовсоцбанка» в 1997-1998 годах придётся еще раз спасти средства своих клиентов. Это будет сложнее, закончится успешно. Данная история – предмет другого кейса.</p>
--	--	---	--	---

			<p>производство; разработали и внедрили систему индивидуальной мотивации. Консультанты помогли наладить систему управления персоналом в магазине – в результате экономия на зарплате достигла 40% (100 миллионов рублей).</p> <p>Однако оптимизацией дело не ограничилось. Менеджмент решил использовать кризис для захвата рынка и инвестировал в развитие собственной сети и локализацию производства.</p> <p>Развитие розничной сети: в 2009 году компания принимает стратегическое решение отказаться от опта и франчайзинга, чтобы сконцентрироваться на развитии собственной розничной сети, которая позволит контролировать развитие бренда и ценообразование. Кроме того, в кризис освободились очень привлекательные, цена аренды упала в среднем на 20%.</p>	
--	--	--	---	--

			<p>Локализация производства: часть производства из Китая и Бангладеш перенесли в Россию. В связи с ослаблением рубля средняя зарплата в долларовом выражении упала с 500 до 250 долларов, что и позволило снизить цену на продукцию на 30%.</p> <p>Результат «Глория Джинс» не только с триумфом преодолела кризис, но и почти в 2 раза увеличила долю рынка и заложила базу для дальнейшего роста. В 2009 г. выручка «Глории Джинс» выросла на 21%, до 6,3 млрд рублей, а EBITDA удвоилась – до 1,4 млрд рублей.</p> <p>Еще через год компания получила 9 млрд рублей и 2,3 млрд рублей соответственно.</p>	
8.	Источники информации	https://ru.wikipedia.org/wiki/Парамонов,_Елпидифор_Трофимович https://rostov.dk.ru/news/geniy-milliarder-starover-filantrop-kak-paramonov-biznes-delal-236944095	https://www.retail.ru/articles/keys-gloria-jeans-vyzhit-v-krizis/ https://www.forbes.ru/kompanii/potrebitelskii-rynok/246238-value-money-kak-rostovskii-predprinimatel-sozdal-set-	https://finance-times.ru/bank/contributions/ISTORIJA_USPEHA:TYSIACHISPASENNYHBANKOVSKIHVKLADOVZHITELEI_DONSKOGOKRAIA.html

			<p>gloriya-dz</p> <p>https://expertsouth.ru/articles/vladimir-melnikov-dzhinsovyi-korol-iz-shakhtyevskikh-territoriy/?sphrase_id=1387023</p>	<p>https://econ.sfedu.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=226:intervyu-s-oksanoj-chadaevoj-rukovoditelem-uchrezhdeniya-donskogo-narodnogo-banka&Itemid=1069</p> <p>https://expert.ru/south/2007/01/banki/</p> <p>https://econ.sfedu.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=225:intervyu-s-alekseem-bobkinym-direktorom-filiala-rostovskij-otp-banka&Itemid=1069</p> <p>https://docs.google.com/file/d/0B1it29FbYQGgY2E4Rl9yVGdYR0U/edit?resourcekey=0-uA6ibwQhXAYLQLgtgrYjZQ («Город N», № 537 «Леонид Шафиров: Надо предлагать людям как можно больше инструментов, чтобы они сами могли решать свои проблемы»</p> <p>Газета «Жизнь», № 84 от 17.05. 2006</p> <p>https://docs.google.com/file/d/0B1it29FbYQGgSTdjVQ3Qy1xUGs/edit?resourcekey=0-I8S0ftxqxIKKrhEK120bLQ</p> <p>https://bankir.ru/publikacii/20140127/leonid-shafirov-poka-dokazat-unikalnost-i-poleznost-regionalnoi-bankovskoi-sistemy-my-ne-smogli-</p>
--	--	--	--	--

				10004521/ http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2006/08/04/archive-publ-10605/index.html
9.	Дополнительная информация	<i>Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.</i>	<i>Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.</i>	<i>Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.</i>
10.	Контакты участника конкурса	<i>Название команды</i> <i>Состав участников (ФИО)</i> <i>Муниципалитет Ростовской области</i> <i>Контактный телефон</i> <i>Электронная почта</i>	<i>Название команды</i> <i>Состав участников (ФИО)</i> <i>Муниципалитет Ростовской области</i> <i>Контактный телефон</i> <i>Электронная почта</i>	<i>Название команды</i> <i>Состав участников (ФИО)</i> <i>Муниципалитет Ростовской области</i> <i>Контактный телефон</i> <i>Электронная почта</i>

