

Большая игра в бизнес



Виктория Комарова, Елена Гудыно

Популярная международная игра Global Management Challenge, существующая уже более 20 лет, появилась и в России. Две иркутские команды – «Байкал» (на фото сверху), в состав которой вошли студенты и преподаватели Сибирско-американского факультета БИБММ ИГУ, и «ВСК» («Восточно-Сибирская газовая компания»), тоже состоящая из выпускников САФа, приняли участие в соревновании.

Среди соперников иркутских команд были топ-менеджеры известных компаний, выпускники МВА, люди, за плечами которых был огромный опыт ведения бизнеса. Однако «Байкал» сумел обойти именитых противников и стал самой молодой и единственной за Уралом командой, вышедшей в национальный финал. Совсем чуть-чуть не дотянула до финала, став второй в своей группе, команда «ВСК». Однако выход в полуфинал столь масштабного соревнования – тоже достижение. И немалое.

Об успехах и впечатлениях молодых менеджеров мы беседуем с командой «Байкал» Байкальского Института Бизнеса и Международного Менеджмента Иркутского Государственного Университета.

В состав команды «Байкал» вошли преподаватель Сибирско-американского факультета БИБММ ИГУ Дмитрий Германов (капитан), выпускницы САФа Мария Потапкина, Наталия Вепрева и студентки САФ Галина Кузьмина и Анатолий Антонов.

— Дмитрий, как формировалась ваша команда? Почему вы остановились именно на этом составе участников?

Дмитрий: Решив принять участие в GMS, я постарался подобрать состав, оптимально отвечающий задачам игры. Во-первых, важным для меня условием был тот факт, что люди должны быть знакомы, знать, кто что собой представляет. Во-вторых, учитывался профессионализм людей в определенной сфере деятельности, а также соответствие их специализации целям и задачам, которые ставятся в игре. И, в-третьих, мне нужны были люди, готовые тратить на игру свое время. Ведь понятно, что очень занятый и не совсем заинтересованный человек не станет работать так много и часто, как того требуют условия соревнования.

Галина: Дмитрию нужно отдать должное: команда у нас подобралась действительно отличная! Каждый из нас выполнял свою функцию: Анатолий прогнозировал спрос, я просчитывала, хватит ли нам производственных мощностей и работников, Мария с Наталией составляли баланс, а Дмитрий занимался логистикой и активно координировал наши действия.

— Сколько времени занимала у вас игра?

Дмитрий: В неделю нам пришлось принимать до семидесяти управленческих решений! Как правило, мы встречались один раз – в день отправки нашего отчета. До этого каждый член команды работал самостоятельно в своем направлении. Конечно, мы постоянно переписывались и созванивались. Основные решения, как правило, принимались в последние три дня. Когда команда собиралась вместе перед отправкой отчета, мы обычно очень многое меняли. Каждый смотрел на проделанную работу, находил какие-то нюансы, которые нужно изменить. Как и в реально существующей компании, решения принимались командно, по договоренности всех участников по каждой позиции. Потому что если какой-либо стороне не уделить должного внимания, может пострадать финансовый результат, а значит, упадет стоимость наших акций.

Анатолий: Многие команды основывались на способе оценки экспертного мнения. У нас же нет опыта, на который можно полагаться, поэтому мы разработали собственный метод управления — Астелятор Коперхольда (улыбается). А если серьезно, наша игра основывалась на математическом подходе. В этом плане огромное конкурентное преимущество мне дало обучение на австралийской программе, особенно, дисциплина Бизнес-прогнозирование. Так, как мы анализировали свою компанию, думаю, не проанализировано ни одно реально действующее предприятие в Иркутске. Каждый раз мы решали уравнение со 124 неизвестными. Нам приходится оперировать данными, сопоставимыми со всеми бизнес-показателями Иркутского авиазавода. Мы просчитывали все до копейки, до грамма, до действия каждого сотрудника. Сейчас можно сказать, что за время игры мы освоили огромное интернациональное производство с оборотом почти в три миллиона.

— Вы знали, с кем конкурируете? Кто были ваши соперники?

Наталия: Почти все участники игры — это топ-менеджеры крупных компаний. Например, команду «Юниаструмбанка» возглавлял председатель совета директоров Георгий Писков.

Также в игре принимали участие команды Роспрома, Сургутнефтегаза, Sun Interbrew, Инженерного центра, «РАО ЕЭС России». Были и участники, которые предпочитали не раскрывать себя, например, аналитики консалтинговых компаний, потому что для них низкий результат в игре может означать профессиональную смерть.

Дмитрий: Поскольку мы в течение четырех игровых периодов держали первое место, то вопрос конкурентов в своей группе не стоял. Что касается команд, играющих в других группах, то мы с самого начала обращали внимание на команду ААА (сборная программы лидерства «Новое поколение профессионалов»), которая показывала очень хорошие результаты, и на команду Funky, которой в первом раунде удалось не уронить курс акций, как это произошло у остальных игроков, и тем самым получить конкурентное преимущество. Ближе к финишу игра стала соревнованием бизнес-школ. В восьмерку финалистов вошли команды: StepUP — Клуб выпускников президентской программы Пермского края, АВБ — Развитие, ОАО «Автоваз-банк», CBS 1 — Классическая Бизнес Школа, CBS 2 — Классическая Бизнес Школа, Сборная РЭА им. Г.В.Плеханова, ААА — Программа лидерства «Новое поколение профессионалов», которую я уже упоминал, Астра — Фонд участников Президентской программы по Астраханской области, и мы.

— В процессе игры вы знали, что собираются предпринять ваши конкуренты?

Мария: Нет, данных о других командах мы не получали. Но вели анализ политики конкурентов, на основе которого составляли прогнозы. Мы разработали собственный инструмент анализа поведения конкурентов. С помощью этого ноу-хау мы можем ориентировочно сказать, какой стратегии придерживается та или иная команда, какова ее ценовая политика и предложение. Кроме того, за виртуальные деньги мы могли получить информацию о долях рынка и корпоративных балансах соперников.

— Если честно, сложно дался выход в национальный финал игры?

Галина: Поначалу было сложно. Получив первый отчет, мы открыли его, посмотрели и закрыли. И так дня три! (смеется) Потом,

конечно, стало проще. Основная сложность заключалась в том, что условия соревнования максимально приближены к реальным. Мы играли не с компьютером, а с людьми, которые могут внезапно понизить цены, повысить качество или предпринять другие шаги, которые отразятся на финансовом состоянии нашей компании. В ГМС, как в жизни, зависимость от конкурентов колоссальная.

— Как к финалу выглядел ваш «бизнес»?

Дмитрий: Очень привлекательным для инвесторов! За виртуальный год существования нашей компании мы увеличили стоимость акций в два раза. Это был такой чистенький приятный завод.

— Существовало мнение, что образование, полученное на Сибирско-американском факультете не применимо к существующей в России реальности. Какие выводы вы сделали за время игры?

Галина: Прежде всего, мы осознали, что полученные нами знания и навыки конкурентоспособны на глобальном рынке. Кроме того, практика последних лет показывает, что западные модели все больше приходят в Россию. Значит, наше образование рассчитано на перспективу.

— Насколько опыт, приобретенный в процессе виртуальной игры, применим в реальности?

Дмитрий: Он неоченим! Ведь ты учишься не только принимать важные решения, но и анализировать свои ошибки, и исправлять их в крайне сжатые сроки. И еще, теперь, читая бизнес-издания, мы понимаем, что может стоять за позитивными формулировками статей. Например, за фразой «ведут политику, направленную на минимизацию издержек» может скрываться увольнение трехсот работников компании.

Наталия: Кроме того, встречая в СМИ информацию о котировках акций, мы теперь можем понять, почему повысился или понизился курс ценных бумаг и какие шаги компании спровоцировали эти изменения. Оказывается, это все крайне интересно! ■

Владимир Саунин, директор БИБММ ИГУ:

«Игра ГМС стала хорошим замером конкурентоспособности бизнес-знаний, которые студенты получают в институте. Обе команды выпускников и студентов института успешной игрой в ГМС очень увеличили свою капитализацию».

Сергей Филонович, декан высшей школы менеджмента Высшей школы экономики, Геннадий Константинов, заведующий кафедрой стратегического менеджмента ВШЭ:

«Любая бизнес-школа может гордиться тем, что ее выпускники и студенты стали полуфиналистами и финалистами ГМС. Надеемся, что скоро могущество России прирастать будет креативными менеджерами-стратегами из Иркутска».

«Участие в открытых международных соревнованиях подобных «ГМС» — это прекрасная возможность объективно оценить профессиональные компетенции каждого участника, качество бизнес-образования, которое они получили».

В честном и сложном соревновании с российскими профессионалами высочайшего уровня две команды студентов, аспирантов и выпускников БИБММ ИГУ вышли в национальный полуфинал, а самая молодая по возрасту из всех участников соревнования команда «Байкал» стала финалистом соревнования. Мы поздравляем преподавателей Сибирско-американского факультета менеджмента и факультета бизнеса и менеджмента, где учились или учатся в настоящее время одни из лучших в России менеджеров по стратегическому управлению».

С уважением,

*Президент Российской ассоциации бизнес-образования (РАБО), д.э.н, профессор А.И. Евенко
Председатель Совета РАБО, профессор В.В. Годин
Генеральный директор РАБО Н.А. Евтихьева*

СПРАВКА

Игра Global Management Challenge представляет собой крупнейшее в мире соревнование по стратегическому управлению среди профессионалов в сфере менеджмента. Каждая команда-участник получает в управление виртуальную компанию. Предприятие производит три потребительских товара с позиционированием в разных потребительских нишах и продает их как на российском рынке, так и через дистрибуторов в Европе, а также в Интернете. Игра проходит в четыре раунда, каждый раунд состоит из пяти этапов. На каждом этапе участники работают по отчетам. Проанализировав содержащиеся в отчетах данные, команды принимают решения в сфере маркетинга, финансов, производства, управления персоналом и отправляют организаторам свой отчет. Все команды-участники разбиты на группы по восемь команд. От того, насколько верными будут принятые решения, напрямую зависит финансовое состояние компании, а значит, и стоимость ее акций. Компании, имеющие наивысшую цену акций в своей группе, переходят в следующий раунд.