**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 «Агентство развития молодёжных инициатив»;

**-** 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](http://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 на Конкурс**

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

5.2. Конкурс проводится по 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 формы конкурсных работ:

- текстовый материал (.pdf или .docx) объемом до 4 страниц Times New Roman, 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](http://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](http://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.

Приложение №1

 В Оргкомитет Конкурса

**Рекомендуемая структура бизнес-кейса для**

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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Раздел/******слайд*** | ***Наименование раздела*** | ***Пример 1*** | ***Пример 2*** | ***Пример 3***  |
|  | Номинация  | «Предприниматель – земляк – герой истории донского бизнеса». | «Предприниматель – земляк – современник» | «Предприниматель – земляк – современник»  |
|  | 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  |
|  | Информация о земляке-предпринимателе*(не более 300 символов)* | Елпидифор Трофимович Парамонов – донской купец в XIX веке, 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 «Gloria Jeans».Первый кооператив Gloria Jeans был открыт в 1988 году (29 сентября). Его основателем, председателем, постоянным и несменным генеральным директором стал Мельников Владимир Владимирович. В скором времени было приобретено два производства (в Новошахтинске и Батайске). Брендовая 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.Источник статьи: https://gloriya-jeans.ru | 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 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.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 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.  |
|  | Сфера деятельности | Переработка зерна, производство муки | Производство и торговля одеждой и обувью | Финансовые услуги  |
|  | Какую пользу предприниматель оказал городу (населенному пункту) через свое дело | 1. Строительство бесплатных домов для рабочих.
2. Выплата пособий рабочим-инвалидам.
3. Повышение престижа донских продуктов:

- парамоновская мука экспортировалась в Италию, Германию, Турцию и др.,- Золотая медаль на сельскохозяйственной выставке в Париже. | Создание рабочих мест  | Обеспечение доступа к кредитным ресурсам для жителей и бизнеса шахтёрских территорий, выплата заработной платы работникам угледобывающих предприятий, снижение социальной напряженности. |
|  | Какую пользу предприниматель оказал городу (населенному пункту) напрямую | 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/>  |
|  | Пример решения бизнес-кейсов/проблемы*(максимум – 5 кейсов, которые решил предприниматель)* | **Проблема:** пожар на мельнице в 1896 г.**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 перерабатывать до 100 тонн зерна в сутки.**Проблема:** высокие затраты на оплату товаров и услуг, необходимых для переработки зерна.**Решение:** приобретение собственных пароходов (для перевозки зерна), собственных шахт (добыча угля для обеспечения судоходства). **Проблема:** конкуренция с судовладельцем Кошкиным (пассажирские пароходы из Ростова в Азов).**Решение:** повышение качества обслуживание (введение элементов сервиса): пассажирам стали предлагать чай и бутерброды с икрой (рыбу ловили прямо по ходу движения парохода).  | **Проблема:**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 платить столько же, сколько до кризиса.**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:**Закрытие 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. Закрытие представительств дало около восьми миллионов долларов экономии.**Оптимизация затрат на персонал**: многих сотрудников из числа вспомогательного персонала, перевели на 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).Однако оптимизацией дело не ограничилось. Менеджмент решил использовать кризис для захвата рынка и инвестировал в развитие собственной сети и локализацию производства.**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%.**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%.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.Еще через год компания получила 9 млрд рублей и 2,3 млрд рублей соответственно. | **Проблема:** В 1994 году у головного Геолбанка в Москве возникли финансовые проблемы. Возник риск их решения за счёт средств гуковских вкладчиков.**Решение:** Команда гуковских финансистов при содействии руководителя Главного управления Банка 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.А коллективу сотрудников гуковского филиала «Ростовсоцбанка» в 1997-1998 годах придётся еще раз спасать средства своих клиентов. Это будет сложнее, закончится успешно. Данная история – предмет другого кейса. |
|  | Источники информации  | [https://ru.wikipedia.org/wiki/Парамонов,\_Елпидифор\_Трофимович](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2%2C_%D0%95%D0%BB%D0%BF%D0%B8%D0%B4%D0%B8%D1%84%D0%BE%D1%80_%D0%A2%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87) <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-gloriya-dz> <https://expertsouth.ru/articles/vladimir-melnikov-dzhinsovyy-korol-iz-shakhtyerskikh-territoriy/?sphrase_id=1387023> | [https://finance-times.ru/bank/contributions/ISTORIIAUSPEHA:TYSIACHISPASENNYHBANKOVSKIHVKLADOVZHITELEIDONSKOGOKRAIA.html](https://finance-times.ru/bank/contributions/ISTORIIAUSPEHA%3ATYSIACHISPASENNYHBANKOVSKIHVKLADOVZHITELEIDONSKOGOKRAIA.html) <https://econ.sfedu.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=226:intervyu-s-oksanoj-chadaevoj-rukovoditelem-uchrezhdeniya-donskogo-narodnogo-banka&Itemid=1069> <https://expert.ru/south/2007/01/banki/> <https://econ.sfedu.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=225:intervyu-s-alekseem-bobkinym-direktorom-filiala-rostovskij-otp-banka&Itemid=1069><https://docs.google.com/file/d/0B1it29FbYGQgY2E4Rl9yVGdYR0U/edit?resourcekey=0-uA6ibwQhXAYLQLgtgrYjZQ> («Город N», № 537 «Леонид Шафиров: Надо предлагать людям как можно больше инструментов, чтобы они сами могли решать свои проблемы»Газета «Жизнь», № 84 от 17.05. 2006 <https://docs.google.com/file/d/0B1it29FbYGQgSTdjdVQ3Qy1xUGs/edit?resourcekey=0-I8S0ftxqxIKKrheK120bLQ><https://bankir.ru/publikacii/20140127/leonid-shafirov-poka-dokazat-unikalnost-i-poleznost-regionalnoi-bankovskoi-sistemy-my-ne-smogli-10004521/> <http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2006/08/04/archive-publ-10605/index.html>  |
|  | Дополнительная информация | *Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.*  | *Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.*  | *Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.* |
|  | Контакты участника конкурса  | *Название команды**Состав участников (ФИО)**Муниципалитет Ростовской области**Контактный телефон**Электронная почта* | *Название команды**Состав участников (ФИО)**Муниципалитет Ростовской области**Контактный телефон**Электронная почта* | *Название команды**Состав участников (ФИО)**Муниципалитет Ростовской области**Контактный телефон**Электронная почта* |