



Светлана Белова
к.э.н., доцент кафедры логистики ГУУ

Екатерина Ценина
к.э.н., доцент кафедры предпринимательства и логистики
РЭУ им. Г.В. Плеханова

Logistics Open Tournament–2015: КОММЕНТИРУЮТ УЧАСТНИКИ СОБЫТИЯ

17 апреля 2015 года состоялся III Международный студенческий турнир по логистике на английском языке Logistics Open Tournament–2015. Организаторами мероприятия являются кафедра логистики и предпринимательства РЭУ им. Г.В. Плеханова и кафедра логистики Государственного университета управления (ГУУ), на базе которых и зародился этот турнир 3 года назад.

Третий год часто является переломным, поэтому организаторы приложили немалые усилия, чтобы не просто провести еще один турнир, а развить его, привлечь к нему больше участников и партнеров от бизнеса. Как же изменился и каким стал турнир к своему трехлетию? Первое новшество – переход права проведения турнира в стенах родного вуза победителю прошлого года. В этом году турнир прошел не в стенах РЭУ им. Г.В. Плеханова, который радушно принимал турнир первые два года,

а на территории ГУУ. Второе – увеличение количества команд-участниц. В турнире сразились команды студентов-бакалавров 3-го курса четырех ведущих вузов Москвы: МГУПС (МИИТ), РЭУ им. Г.В. Плеханова, ГУУ и МАДИ. Третье – турнир приобрел статус международного, среди членов жюри турнира присутствовали представители иностранных вузов. Четвертое – живой отклик большого числа партнеров от бизнеса, компаний, которые в той или иной степени имеют отношение к логистике. В итоге желаю-

ших принять участие в качестве членов жюри оказалось даже больше, чем самих участников. Многие были новым, но важно, что уже третий год остается неизменной информационной поддержка мероприятия журналом «ЛОГИСТИКА».

Давайте же посмотрим, что происходило в аудитории. В этот апрельский день на улице и в корпусах сильно похолодало, однако в зале царил теплая и дружеская атмосфера. Открыл турнир приветственной речью первый проректор ГУУ, д.э.н., профессор Василий Михайлович Свистунов, затем выступили представители кафедр – организаторов турнира: зав. кафедрой логистики ГУУ, д.э.н., профессор Борис Александрович Аникин и зав. кафедрой предпринимательства и логистики, д.э.н., профессор Ольга Витальевна Сагинова. Затем слово взяли ведущие мероприятия – студенты 4-го курса профиля «Логистика и УЦП» Руслан Махлычев и Кирилл Ерыгин, участники команды ГУУ, победившей в турнире прошлой весной. Они представили участников и членов жюри, которыми стали представители компаний: ООО «Нестле Россия», ООО «ЮНГХАЙНРИХ подъемно-погрузочная техника», ООО «Кюне+Нагель», Major Cargo Service, «ЗМ», ООО «Ашан-Логистика», ООО «Ителла», ГК «Силтэк», AXELOT Москва; вузов: РЭУ им. Г.В. Плеханова, ГУУ, МГУПС (МИИТ), МАДИ, РАНХиГС и Экономический университет Братиславы (Словакия), а также директор издательства и главный редактор журнала «ЛОГИСТИКА».

Само мероприятие состояло из двух раундов. Очень важно, что задания для студентов подготовили сами представители бизнеса на основе реальных практических задач, с которыми они сталкиваются в процессе деятельности компаний. Задание для первого раунда было разработано экспертами нескольких отделов компании ООО «Нестле Россия». Студентам предлагалась достаточно сложная комплексная задача по разработке оптимальной логистической стратегии для 4 групп товаров компании на 2015–2018 гг. На решение у ребят был ровно месяц. За этот месяц необходимо было не только решить кейс и ответить на все поставленные вопросы, но и стать командой, продумать логику выступления, создать эффектную презентацию и подтянуть знание языка, потому что все мероприятие проходило на английском языке. Стоит сказать, что жюри состояло из 20 человек, и их мнения по поводу лидера в первом раунде разошлись: каждая из команд кем-то выделялась.

Второй раунд традиционно проходил в форме блиц. Это значит, что студенты получают задание на самом турнире, у них есть полчаса, чтобы осмыслить проблему компании и выйти со своей стратегией на переговоры, причем, что важно, на английском языке. В этом году задание было предоставлено компанией ООО «ЮНГХАЙНРИХ подъемно-погрузочная техника». Оно предполагало решение проблем, возникших в цепи поставок складской техники, путем проведения переговоров. В результате жеребьевки все команды получили роли – клиентов, поставщика и завода. В этом раунде у студентов появляется возможность проявить себя в полной мере. Конечно, им трудно еще представить себе настоящие переговоры в бизнес-среде, но они пытаются показать все, что умеют на данный момент. В данном раунде жюри также не пришло к единому мнению.

В итоге по сумме баллов за первый и второй раунды с небольшим отрывом победила команда МГУПС (МИИТ), второе место – у РЭУ им. Г.В. Плеханова, третье место заняла команда МАДИ, и с небольшим отставанием финишировала команда ГУУ.

Закончилось мероприятие теплыми словами поддержки от членов жюри и торжественным поздравлением участников и победителей. Участникам вручили подарки: сувениры на память (от «ЮНГХАЙНРИХ» и Major Cargo Service), вкусные и сладкие подарки (от Нестле), а также развивающие (в виде экскурсии от компании ЗМ) и обучающие (номер журнала «ЛОГИСТИКА» каждому участнику и возможность опубликовать статью в журнале для победителя).

Третий по счету турнир еще раз показал нам, организаторам, как важно проводить мероприятия такого рода. Очень приятно, что наше дело приносит двойную пользу: помогает наладить связь между работодателями и молодым, жаждущим знаний и опыта поколением будущих работников сферы логистики. К тому же турнир позволяет ребятам проявить себя уже на студенческой скамье, побыть взрослыми, настоящими профессионалами, пока хотя бы и в игровой форме. На будущий год у нас много планов: пригласить студентов из других вузов, городов, а может быть, даже из других стран, поддерживать связь с уже участвующими в нашем турнире компаниями и сделать наш турнир более профессиональным и интересным. Приглашаем всех желающих к участию следующей весной! Пишите нам на почту: info@7pravil.ru.

LOGISTICS OPEN TOURNAMENT–2015

«КУХНЯ» ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Сергей ДУБИНИН,
Татьяна ФЕТИСОВА,
Виктория ИВАНОВА,
Марк РАБИНОВИЧ

Для начала хотим поприветствовать всех читателей журнала «ЛОГИСТИКА»!

17 апреля 2015 года в ГУУ прошло соревнование по решению бизнес-кейсов в сфере логистики Logistics Open Tournament–2015. Мероприятие подобного рода позволило нам получить еще один опыт в сфере решения задач по логистике и публичных выступлений на английском языке.

«PATHFINDERS» – находим решения любых задач

Для начала хотели бы представиться: мы – команда студентов Московского государственного университета путей сообщения (МИИТ) «PATHFINDERS», обучающихся по специальности «Логистика и управление цепями поставок». Наша цель – находить тропы, выводящие из самых запутанных лабиринтов, и решать сложные и комплексные задачи.

Все мы студенты одной группы и сформировались как команда еще на первом курсе. Нам улыбнулась удача, и мы, будучи

еще совсем «зелеными», приняли участие во внутривузовском турнире по решению бизнес-кейсов и заняли почетное второе место. Пожалуй, именно этот момент можно считать точкой отсчета деятельности нашей сплоченной команды. Итак, к Международному турниру Logistics Open Tournament–2015 мы подошли уже сформировавшимся и достаточно опытным коллективом.

О возможности участия в Logistics Open Tournament–2015 мы узнали от преподавателей кафедры «Логистические транспортные системы и технологии» Института управления и информационных технологий МГУПС (МИИТ). Желающих поучаствовать в таком интересном мероприятии набралось на целых две команды. Но по условиям турнира каждый университет могла представлять только одна команда. Поскольку наша команда уже зарекомендовала себя перед официальными представителями университета, они поверили именно в нас и, как оказалось, не зря.

Мы понимали, чего стоит ожидать от чемпионата, были мотивированы продемонстри-



ровать свои способности перед профессионалами в области логистики и на этот раз не ограничиться вторым местом.

Бизнес-кейс для соревнования был составлен департаментом логистики компании «Нестле Россия», он включал классическую логистическую задачу «производить или покупать».

Компания «Нестле» является мировым лидером на рынке производства продуктов питания и одной из лучших компаний в сегменте FMCG на российском рынке.

Каждой из команд было необходимо решить, какой из складских комплексов будет более предпочтителен для компании «Нестле» в условиях растущего спроса на 4 вида продукции (кофе, кулинарные изделия, детское питание и молочные продукты).

Предварительно командам было предложено решить несколько блоков разных, но при этом тесно взаимосвязанных задач:

1. Спрогнозировать спрос и дальнейшие продажи в долгосрочной перспективе. Описать обнаруженные тренды.
2. Создать план хранения продукции компании «Нестле».
3. Определить наиболее важные критерии для выбора поставщика.
4. Определить требования к потокам для распределительного центра.

На основе рассчитанного необходимого количества паллетомест решалась центральная задача — выбор объекта для хранения.

В основе расчетов лежали 4 сценария. Рассматривались 3 альтернативных поставщика складских помещений и один сценарий, разработанный компанией «Нестле»: аренда складского помещения, расположенного в непосредственной близости от основного распределительного центра.

Цена или качество?

Построив долгосрочные прогнозы продаж и хранения на 2015–2018 гг. и исходя из ставок на соответствующий год, мы определили требуемое количество паллетомест по следующей формуле:

$$\begin{aligned} & \text{покрытие запасами, дни} = \\ & = \frac{\text{средний запас на текущий месяц, паллеты}}{\text{спрос на текущий месяц, паллеты}} \times \\ & \quad \times \text{количество дней в месяце.} \end{aligned}$$

Затем мы приступили к сравнению всех альтернативных сценариев.

Прежде всего мы сравнили трех потенциальных поставщиков по двум основным группам критериев: качественным и количественным (цена). Сопоставление по первой группе про-

ходило следующим образом. Была составлена таблица критериев, каковыми выступали различные характеристики складов поставщиков. Таких критериев получилось 14, в частности размер склада, характеристика стеллажей, режим работы и многие другие.

Все критерии были проранжированы, для чего каждому критерию был присвоен соответствующий вес, определявший значимость того или иного критерия в общем массиве.

Вторая группа критериев — ценовые критерии — была рассчитана из предоставленных нам организаторами ставок на хранение, обработку паллет на складе и на их транспортировку: нам надо было провести расчет всей физической логистики как на складе, так и по пути к нему.

По завершении всех расчетов мы обнаружили любопытный факт: самый выгодный с точки зрения цены вариант оказался не самым лучшим с точки зрения неценовых показателей. Надо признать, что все мы живем в реальном мире, где компании чаще предпочитают сэкономить, нежели потратиться на качество. В то же время расчет проводился для большой транснациональной корпорации, для которой качество не менее важно, чем стоимость. Осознание этого факта привело команду к следующему умозаключению: каждый потенциальный поставщик уже имел опыт работы с группой товаров FMCG, а значит, любой вариант склада по своим техническим характеристикам должен соответствовать потребностям компании «Нестле». Тем более что каждая альтернатива удовлетворяла потребность в количестве паллетомест. Надо сказать, что представители компании отметили нашу находчивость и согласились с нашим мнением.

Производить или покупать?

Мы выбрали потенциального поставщика на стороне, но перед нами стояла еще одна важная задача — просчитать вариант организации собственного склада, который, кстати, заведомо не отвечал нашим потребностям в количестве паллетомест на хранение. Напрашивается вопрос «Зачем?».

Во-первых, бизнес-кейс — не просто задача, которая очень схожа или полностью совпадает с реальной задачей конкретной компании, это еще и возможность выйти за рамки, продемонстрировать способность мыслить нестандартно.

Во-вторых, вариант организации собственного склада выглядит весьма привлекательно по двум причинам:

1. Выгодное расположение склада позволит максимально сократить время

на транспортировку продукции до основного распределительного центра, что увеличит оборачиваемость и сократит расходы.

2. Эксплуатация собственного склада предполагает вариабельность принимаемых решений и их корректировку по ходу хранения, поскольку компаниям зачастую приходится вносить изменения в долгосрочные планы.

Однако, несмотря на ряд преимуществ, мы были вынуждены отказаться от альтернативы «производить» в связи с чрезмерно большими капитальными затратами, которые потребовались бы для организации собственного склада (приобретение стеллажей, погрузочно-разгрузочной техники, системы вентиляции и др.).

Таким образом, в противостоянии «производить или покупать» последняя альтернатива одержала безоговорочную победу.

Командная работа

Работа над решением кейса протекала многоэтапно и непросто: все члены команды живут далеко друг от друга, так что устроить «мозговой штурм» мы смогли всего пару раз. К счастью, этого оказалось достаточно.

Финальные штрихи в презентацию привносились в ночь перед турниром. Тем не менее мы были готовы к борьбе и яркой презентации наших решений.

Хочется поблагодарить организаторов турнира за отличное мероприятие. Все было проведено на самом высоком уровне: от приглашенного жюри и представителей компаний до яркого процесса жеребьевки и проведения непосредственно самих презентаций.

Субъективно оценивая нашу презентацию, мы можем сказать, что она не была чем-то экстраординарным, но сделана была просто и со вкусом: минималистичный дизайн с логотипом компании, большим количеством иллюстраций и таблиц. Она стала отличным примером командной работы. Был разработан сценарий, по ходу которого слово передавалось от одного участника к другому. Так мы сразу свели расстояние с жюри и слушателями к минимуму, что придало нам уверенности и позволило установить тесный контакт.

Как позже заметили представители МГУПС (МИИТ), поддерживавшие нас на протяжении всего турнира, наша презентация оказалась самой длинной, но далеко не самой скучной. Заинтересованность жюри была видна невооруженным взглядом. Вопросов было немного, но они были очень содержательными и интересными.



Второй раунд. Переговоры

Помимо презентации кейса, составленного компанией «Нестле Россия», участников турнира ожидало еще одно интересное мероприятие – блиц-раунд, специально подготовленный компанией «ЮНГХАЙНРИХ подъемно-погрузочная техника». Перед командами стояла непростая, но увлекательная задача: каждому коллективу была отведена определенная роль в цепи поставок (производитель, поставщик-посредник, 2 потребителя). В рамках смоделированной ситуации были проведены деловые переговоры между командами в установленном регламентом порядке. В результате предполагалось достижение взаимовыгодного сотрудничества между всеми звеньями логистической цепи, с чем, как нам кажется, все команды достаточно неплохо справились.

Конечно, при отсутствии опыта ведения деловых переговоров всеми участниками были допущены определенные погрешности. Тем не менее такая форма проведения второго раунда показалась нам весьма интересной, а главное – полезной, ведь деловые переговоры являются неотъемлемой частью процесса взаимодействия компаний.

Заключительное слово

В заключение хотим поблагодарить представителей дирекции Института управления и информационных технологий МГУПС (МИИТ), кураторов нашей команды, в частности преподавателей кафедры «Логистические транспортные системы и технологии», а также представителей ГУУ и РЭУ им. Г.В. Плеханова за организацию и вели-

колепное проведение турнира. Отдельное спасибо компании «Нестле» за продуманный и емкий бизнес-кейс, позволивший нам применить накопленный багаж знаний. Благодарим также компанию «ЮНГХАЙНРИХ подъемно-погрузочная техника» за увлекательный и полезный блиц-кейс для переговоров.

Согласно регламенту, следующий турнир будет проводиться в вузе победившей команды, и мы надеемся, что МГУПС (МИИТ) гостеприимно распахнет свои двери для его участников в будущем году.

Гузель Гайсина,
специалист по подбору и привлечению персонала
компании ООО «Нестле Россия»

В рамках глобальной программы поддержки молодых специалистов «Nestlé needs YOUth» компания «Нестле» впервые приняла участие в Международном логистическом турнире Logistics Open Tournament–2015. В разработке кейса для студентов приняли участие эксперты отделов дистрибуционных операций, закупок и отдела прогнозирования и планирования спроса и поставок. Участие представителей разных подразделений позволило разработать уникальный проект, который охватывает несколько областей и ставит реальные бизнес-задачи.

Стоит отметить высокий уровень подготовки молодых специалистов, а также умение при-

Алексей Макарьев,
начальник отдела продаж компании Jungheinrich (г. Москва)

Екатерина Титова,
администратор отдела продаж

Компания Jungheinrich активно участвует в различных мероприятиях для студентов. Мы проводим свои чемпионаты по решению бизнес-кейсов и регулярно участвуем в ярмарках вакансий. На этот раз мы решили принять участие в логистическом турнире для студентов, организованном РЭУ им. Г.В. Плеханова и Государственным университетом управления. Наши коллеги из компании «Нестле» предоставили кейс для ребят по решению задач складской логистики.

Компания Jungheinrich подготовила блиц-соревнование для участников — вероятную ситуацию, которая может возникнуть во время переговоров в современном бизнесе. Основной послужила цепь поставок нашей компании и случаи из практики. 4 команды студентов взяли на себя различные роли: завода,

На наш взгляд, проведение подобных мероприятий и участие в них — это уникальная возможность с головой погрузиться в мир логистики, решать реальные логистические задачи, действовать сообща, развивать в себе командные качества. Мы уверены, что подобный формат соревнований будет набирать обороты и популярность, поскольку он дает возможность развивать творческое начало в студентах нашего профиля, способность нетривиально мыслить и самосовершенствоваться!

менить теоретические знания на практике. Студентам удалось рассмотреть задачу с разных сторон и предложить вариант решения. Каждая команда продемонстрировала уникальный подход к реализации проекта.

Logistics Open Tournament–2015 — мероприятие, которое дает молодым специалистам возможность закрепить теоретические знания при решении практических кейсов от компаний. Для нашей компании участие в подобных мероприятиях — это возможность ближе познакомиться студентов с деятельностью компании, а также поспособствовать профессиональному развитию молодых специалистов в сфере логистики.

поставщика и двух клиентов. На наш взгляд, задание оказалось достаточно сложным для участников, поскольку ребятам непросто в полной мере представить себе реальный процесс переговоров. Тем не менее мы полагаем, что такой опыт помог студентам получить общее представление об отрасли складской логистики в целом.

Турнир был хорошо организован, и все участники очень старались. Мы, в компании Jungheinrich, надеемся, что подобных мероприятий в России будет проводиться больше с каждым годом. Это важно, так как они позволяют дать нынешним студентам представление о реалиях бизнес-процессов, с которыми им предстоит столкнуться уже очень скоро, сразу после окончания вузов.