

Министерство образования и науки РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Сибирская государственная автомобильно-дорожная  
академия (СибАДИ)»

О.Г. Алпеева, С.С. Войтенков

ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ  
В ОБУЧЕНИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
«ОСНОВЫ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО  
ОБСЛУЖИВАНИЯ»

Учебно-методическое пособие

Омск  
СибАДИ  
2012

УДК 656.1:385  
ББК 39.38:65.9(2)40  
А 51

*Рецензент* доктор технических наук, профессор В.И. Иванов

Работа одобрена редакционно-издательским советом академии в качестве учебно-методического пособия, предназначенного для студентов всех форм обучения, изучающих дисциплину «Основы транспортно-экспедиционного обучения».

**Алпеева О.Г.**

**А 51 Интерактивные методы в обучении по дисциплине «Основы транспортно-экспедиционного обслуживания»:** учебно-методическое пособие / О.Г. Алпеева, С.С. Войтенков. – Омск: СибАДИ, 2012. – 60 с.

В пособии излагаются некоторые методические требования к организации обучения студентов-бакалавров по дисциплине «Основы транспортно-экспедиционного обслуживания» с использованием интерактивных методов, приведены темы, информационные материалы, задания и методики проведения практических занятий, даются разработки проведения практических занятий с применением групповых форм обучения, ролевой игры, конкретной ситуации.

Ил. 4. Табл. 4. Библиогр.: 19 назв.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> .....	4
<b>1. Общие положения</b> .....	6
<b>2. Интерактивные методы в изучении дисциплины «Основы транспортно-экспедиционного обслуживания»</b> .....	24
2.1. Творческое задание «Классификация транспортно-экспедиторских предприятий».....	24
2.2. Групповая работа. Метод «Зигзаг». «Модели системы экспедирования».....	29
2.3. Групповая дискуссия «Разработка схемы (алгоритма) транспортно-экспедиционного обслуживания клиента».....	37
2.4. «Кейс-метод».....	38
2.4.1. Ситуация «ОАО “Восток”».....	38
2.4.2. Ситуация «ООО “Сибирь”».....	45
2.5. Деловая игра «Модель рынка транспортно-экспедиторского обслуживания».....	47
2.6. Работа в малых группах.....	54
2.6.1. Правовые взаимоотношения экспедиторов и агентов.....	54
2.6.2. Транспортные документы.....	55
2.7. «Мозговой штурм».....	55
2.7.1. Виды транспортно-экспедиционных услуг.....	55
2.7.2. Термины и понятия, используемые в транспортно-экспедиторской деятельности.....	56
2.7.3. Базисные условия поставки товаров.....	56
<b>Библиографический список</b> .....	59

## ВВЕДЕНИЕ

В процессе интеграции России в общеевропейское образовательное пространство выявилась потребность государства в компетентных, мобильных, конкурентоспособных специалистах. Актуальность формирования профессиональных и особенно ключевых компетенций обусловлена необходимостью расширения профессионального признания, сопоставимости и совместимости дипломов и квалификаций.

Ориентация на новые цели образования – компетенции – требует не только изменения содержания изучаемых предметов, но и методов и форм организации образовательного процесса, активизацию деятельности обучающихся в ходе занятия, приближения изучаемых тем к реальной жизни и поисков путей решения возникающих проблем [1].

Трактовать сущность понятия компетенции можно следующим образом:

– ключевые компетенции представляют собой различные универсальные ментальные средства, инструменты (способы, методы, приемы) достижения человеком значимых для него целей (результатов);

– ключевые компетенции позволяют достигать результатов в неопределенных, проблемных ситуациях. Они позволяют самостоятельно и в сотрудничестве с другими решать проблемы, то есть справляться с ситуациями, для разрешения которых никогда нет полного комплекта наработанных средств [1].

Ключевые компетенции – это совокупность базовых знаний, общих (универсальных) умений, личностных качеств, позволяющих достигать положительных результатов в профессиональной и других областях жизнедеятельности. Ключевые компетенции представляют высшую ступень в иерархии компетенций, так как они имеют надпредметный, междисциплинарный характер, проявляются в разных сферах. Их наличие необходимо человеку в течение всей жизни для самореализации, продуктивной профессиональной деятельности, выстраивания взаимоотношений с окружающими, смены рода занятий и т.п.

Основные методические инновации в сфере высшего образования связаны сегодня с применением интерактивных методов обучения.

Место преподавателя на интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности учащихся на достижение целей занятия. Если пассивные методы предполагали авторитарный стиль взаимодействия, то активные, в том числе интерактивные, больше предполагают демократический стиль, основанный на субъект-субъектных отношениях между его участниками (преподавателем и студентами). В таких отношениях преподаватель является не столько ментором, сколько равноправным участником общения, учитывающим мнение и уровень индивидуального развития студентов.

Образовательный процесс протекает таким образом, что практически все обучающиеся оказываются вовлеченными в процесс познания. Совместная деятельность студентов в процессе освоения учебного материала означает, что каждый вносит свой индивидуальный вклад, идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Коллективный поиск истины стимулирует интеллектуальную активность субъектов деятельности. Такое взаимодействие позволяет студентам не только получать новое знание, но и развивать свои коммуникативные умения: умение выслушивать мнение другого, взвешивать и оценивать различные точки зрения, участвовать в дискуссии, вырабатывать совместное решение, толерантность и др.

«Метод проектов» и «Кейс-метод» способствуют формированию таких компетенций, как умения выделять проблему и находить пути её решения, оценивать собственную деятельность, ответственность. Исследовательский метод формирует творческий подход к осуществлению деятельности, общенаучные умения и наравне с дискуссиями, играми и «Мозговым штурмом» развивает коммуникативные качества личности, толерантность.

Преподавателю целесообразно сочетать различные методы и формы организации образовательного процесса, чтобы достичь наибольшего эффекта от их использования.



## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Методы обучения – это совокупность приемов и подходов, отражающих форму взаимодействия преподавателя и студентов в процессе обучения.

В современном понимании обучения процесс обучения рассматривается как процесс взаимодействия между преподавателем и студентами с целью приобщения их к определенным знаниям, навыкам, умениям и ценностям. Можно выделить три формы взаимодействия преподавателя и студентов (рис. 1).

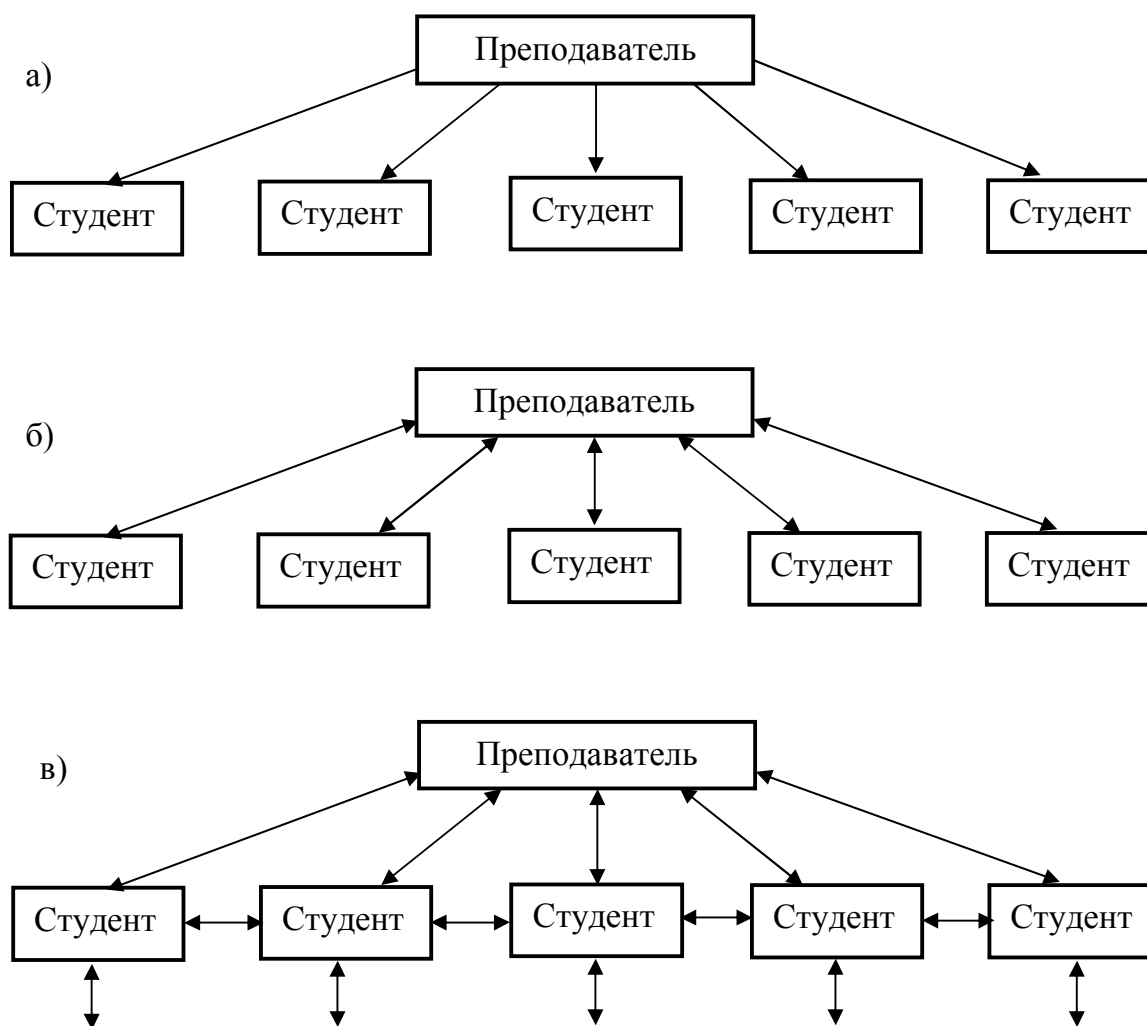


Рис. 1. Формы взаимодействия преподавателя и студентов:  
а – пассивный метод; б – активный метод;  
в – интерактивный метод

**Пассивный метод** (см. рис. 1, а) – это форма взаимодействия преподавателя и студентов, в которой преподаватель является основным действующим лицом и управляющим ходом занятия, а студенты выступают в роли пассивных слушателей, подчиненных директивам преподавателя. Студент выступает в роли «объекта» обучения (слушает и смотрит).

С точки зрения современных педагогических технологий и эффективности усвоения студентами учебного материала пассивный метод считается самым неэффективным, но, несмотря на это, он имеет и некоторые плюсы. Это относительно легкая подготовка к занятию со стороны преподавателя и возможность преподнести сравнительно большее количество учебного материала в ограниченных временных рамках. С учетом этих плюсов, многие преподаватели предпочитают пассивный метод остальным методам. Надо сказать, что в некоторых случаях этот подход успешно работает в руках опытного педагога, особенно если студенты имеют четкие цели, направленные на основательное изучение предмета. Лекция – самый распространенный вид пассивного урока в вузе.

**Активный метод** (см. рис. 1, б) – это форма взаимодействия преподавателя и студентов, при которой преподаватель и студенты взаимодействуют друг с другом в ходе занятия и студенты являются активными участниками занятия, преподаватель и студенты находятся на равных правах. Студент выступает «субъектом» обучения (самостоятельная работа, творческие задания).

Если пассивные методы предполагали авторитарный стиль взаимодействия, то активные больше предполагают демократический стиль. Многие между активными и интерактивными методами ставят знак равенства, однако, несмотря на общность, они имеют различия. Интерактивные методы можно рассматривать как наиболее современную форму активных методов.

**Интерактивный метод** (см. рис. 1, в). Интерактивный (*Inter* – взаимный, *act* – действовать) означает взаимодействовать, находиться в режиме беседы, диалога с кем-либо. Другими словами, в отличие от активных методов, интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности студентов в процессе обучения. Место преподавателя в интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности студентов на достижение целей занятия.



Использование интерактивной модели обучения предусматривает моделирование жизненных ситуаций, использование ролевых игр, совместное решение проблем. Исключается доминирование какого-либо участника учебного процесса или какой-либо идеи. Из объекта воздействия студент становится субъектом взаимодействия, он сам активно участвует в процессе обучения, следуя своим индивидуальным маршрутом.

Учебный процесс, опирающийся на использование интерактивных методов обучения, организуется с учетом включенности в процесс познания всех студентов группы без исключения. Совместная деятельность означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, в ходе работы идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Организуются индивидуальная, парная и групповая работы, используется проектная работа, ролевые игры, осуществляется работа с документами и различными источниками информации. Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможностью взаимной оценки и контроля.

Ведущий (преподаватель, тренер) вместе с новыми знаниями ведет участников обучения к самостоятельному поиску. Активность преподавателя уступает место активности студентов, его задачей становится создание условий для их инициативы. Преподаватель отказывается от роли своеобразного фильтра, пропускающего через себя учебную информацию, и выполняет функцию помощника в работе, одного из источников информации. Поэтому интерактивное обучение призвано изначально использоваться в интенсивном обучении достаточно взрослых обучающихся.

Интерактивными методами являются:

- исследовательский;
- «Мозговой штурм»;
- ролевые и деловые игры;
- тренинги;
- «Кейс-метод» («Case-study»);
- «Метод проектов»;
- групповая работа с иллюстративным материалом;

- интерактивная экскурсия;
- обсуждение видеofilьмов;
- проведение видеоконференций;
- «Круглый стол»;
- «Дебаты»;
- учебные групповые дискуссии.

К интерактивным подходам в проведении занятий в вузе можно отнести следующее:

- творческие задания;
- работа в малых группах;
- обучающие игры (ролевые игры, имитации, деловые игры и образовательные игры);
  - использование общественных ресурсов (приглашение специалиста, экскурсии);
  - социальные проекты и другие внеаудиторные методы обучения (социальные проекты, соревнования, газеты, фильмы и др.);
  - разминки;
  - изучение и закрепление нового материала (интерактивная лекция, работа с наглядными пособиями, видео- и аудиоматериалами, «Ученик в роли учителя», «Каждый учит каждого», мозаика (ажурная пила), использование вопросов, сократический диалог);
  - обсуждение сложных и дискуссионных вопросов и проблем («Займи позицию (шкала мнений)», ПОПС-формула, проективные техники, «Один – вдвоем – все вместе», «Смени позицию», «Карусель», «Дискуссия в стиле телевизионного ток-шоу», дебаты, симпозиум);
  - разрешение проблем («Дерево решений», «Мозговой штурм», «Анализ казусов», «Переговоры и медиация», «Лестницы и змейки»).

Под творческими заданиями понимают такие учебные задания, которые требуют от студентов не простого воспроизводства информации, а творчества, поскольку задания содержат больший или меньший элемент неизвестности и имеют, как правило, несколько подходов. Творческое задание составляет содержание, основу любого интерактивного метода. Творческое задание (особенно практическое и близкое к жизни обучающегося) придает смысл обучению, мотивирует студентов. Неизвестность ответа и возможность найти свое собственное правильное решение, основанное на своем персональном опыте и опыте своего коллеги, друга, позволяют

создать фундамент для сотрудничества, сообучения, общения всех участников образовательного процесса, включая преподавателя. Выбор творческого задания сам по себе является творческим заданием для педагога, поскольку требуется найти такое задание, которое отвечало бы следующим критериям:

- не имеет однозначного и односложного ответа или решения;
- является практическим и полезным для студентов;
- связано с жизнью студентов;
- вызывает интерес у студентов;
- максимально служит целям обучения.

Если учащиеся не привыкли работать творчески, то следует постепенно вводить сначала простые упражнения, а затем все более сложные задания.

Работа в малых группах – это одна из самых популярных стратегий, так как она дает всем учащимся (в том числе и стеснительным) возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Все это часто бывает невозможно в большом коллективе. Работа в малой группе – неотъемлемая часть многих интерактивных методов, например таких, как мозаика, дебаты, общественные слушания, почти все виды имитаций и др.

При организации групповой работы, следует обращать внимание на следующие её аспекты. Нужно убедиться, что учащиеся обладают знаниями и умениями, необходимыми для выполнения группового задания. Нехватка знаний очень скоро даст о себе знать – учащиеся не станут прилагать усилий для выполнения задания. Надо стараться сделать свои инструкции максимально четкими. Маловероятно, что группа сможет воспринять более одной или двух, даже очень четких, инструкций за один раз, поэтому надо записывать инструкции на доске и (или) карточках. Надо предоставлять группе достаточно времени на выполнение задания.

### **Принципы работы на интерактивном занятии**

1. Занятие – не лекция, а общая работа.
2. Суммарный опыт группы больше опыта тренера.
3. Все участники равны независимо от возраста, социального статуса, опыта, места работы.

4. Каждый участник имеет право на собственное мнение по любому вопросу.

5. Нет места прямой критике личности (подвергнуться критике может только идея).

6. Все сказанное на занятии – не руководство к действию, а информация к размышлению.

### **Алгоритм проведения интерактивного занятия**

#### ***Подготовка занятия***

Преподаватель производит подбор конкретной формы интерактивного занятия, которая может быть эффективна для работы с данной темой в данной группе.

#### ***Вступление***

Сообщение темы и цели занятия.

Участники знакомятся с предлагаемой ситуацией, с проблемой, над решением которой им предстоит работать, а также с целью, которую им нужно достичь.

Педагог информирует участников о рамочных условиях, правилах работы в группе, дает четкие инструкции о том, в каких пределах участники могут действовать на занятии.

Примерные правила работы в группе:

- быть активным;
- уважать мнение участников;
- быть доброжелательным;
- быть пунктуальным, ответственным;
- не перебивать;
- быть открытым для взаимодействия;
- быть заинтересованным;
- стремиться найти истину;
- придерживаться регламента;
- креативность;
- уважать правила работы в группе.

#### ***Основная часть***

##### ***Пассивное позиционирование***

Выясняются позиции участников с фиксацией позиций аудитории.

*Сегментация аудитории и организация коммуникации между сегментами*

Формируются целевые группы по общности позиций каждой из групп, производится объединение сходных мнений разных участников вокруг некоторой позиции и создается набор групп из аудитории с разными позициями, затем организуются коммуникации между сегментами. Этот шаг является особенно эффективным при работе с огромной аудиторией.

#### *Интерактивное позиционирование*

Можно выделить четыре этапа интерактивного позиционирования:

- 1) выяснение набора позиций аудитории;
- 2) осмысление общего для этих позиций содержания;
- 3) переосмысление этого содержания и наполнение его новым смыслом;
- 4) формирование нового набора позиций на основании нового смысла.

#### ***Выводы (рефлексия)***

При разработке интерактивного занятия рекомендуем обратить особое внимание на следующие аспекты:

- участники занятия, выбор темы;
- возраст участников, их интересы, будущая специальность;
- временные рамки проведения занятия;
- проводились ли занятия по этой теме в данной студенческой группе ранее;
- заинтересованность группы в данном занятии;
- перечень необходимых условий:
  - цель занятия;
  - раздаточные материалы;
  - техническое оборудование;
  - участники;
  - основные вопросы, их последовательность;
  - практические примеры из жизни;
- что должно быть в каждом занятии:
  - уточнение проблем, которые предстоит решить;
  - представление участников (упражнения на знакомство, снятие эмоциональных зажимов);
  - перспектива реализации полученных знаний;
  - практический блок;
- раздаточные материалы:
  - программа занятия;

- раздаточные материалы должны быть адаптированы к студенческой аудитории;
- структурирование материала;
- использование графики, иллюстрации, схемы, символы;
- использование простых слов, простых предложений.

Рассмотрим наиболее важные интерактивные методы с точки зрения формирования ключевых компетенций при изучении естественно-научных дисциплин.

### **«Метод проектов»**

«Метод проектов» можно рассматривать как одну из личностно-ориентированных развивающих технологий, в основу которой положена идея развития познавательных навыков студентов, творческой инициативы, умения самостоятельно мыслить, находить и решать проблемы, ориентироваться в информационном пространстве, умения прогнозировать и оценивать результаты собственной деятельности.

«Метод проектов» всегда ориентирован на самостоятельную деятельность обучающихся – индивидуальную, парную, групповую, которую студенты выполняют в течение определенного отрезка времени. Этот метод применим при наличии действительно значимой проблемы (практической, научной, творческой, жизненной), для решения которой необходим исследовательский поиск [1].

Выпускник образовательного учреждения в современных условиях для адаптации к изменчивым жизненным ситуациям, в том числе в профессиональной деятельности, должен обладать широтой знаний, умения их интегрировать и применять для объяснения окружающих его явлений. Все это подтверждает необходимость использовать в профессиональной деятельности проектов практической направленности.

В отличие от учебно-исследовательской деятельности, главным итогом которой является достижение истины, работа над проектом нацелена на всестороннее и систематическое исследование проблемы и предполагает получение практического результата – образовательного продукта. Продуктом может быть видеофильм, альбом, плакат, статья в газете, инструкция, web-сайт и др.

Проектная деятельность предполагает подготовку докладов, рефератов, проведение исследований и других видов творческой деятельности.

В процессе выполнения проекта обучающиеся используют не только учебную, но и учебно-методическую, научную, справочную литературу. Роль преподавателя сводится к наблюдению, консультированию и направлению процесса анализа результатов в случае необходимости.

В ходе выполнения проекта студент оказывается вовлеченным в активный познавательный творческий процесс, при этом происходит как закрепление имеющихся знаний по предмету, так и получение новых знаний. Кроме того, формируются надпредметные компетенции: исследовательские (поисковые), коммуникативные, организационно-управленческие, рефлексивные, умения и навыки работы в команде и др.

### **«Кейс-метод»**

«Кейс-метод» («Case-study») (анализ конкретных, практических ситуаций) – это техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных, бытовых или иных проблемных ситуаций (от англ. *case* – случай). При работе с этим методом студенты осуществляют поиск, анализ дополнительной информации из различных областей знаний, в том числе связанных с будущей профессией.

«Суть его заключается в том, что учащимся предлагают осмыслить реальную жизненную ситуацию, описание которой отражает не только какую-нибудь практическую проблему, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы. При этом сама проблема не имеет однозначных решений» [2, С.10].

Этот метод предполагает переход от метода накопления знаний к деятельностному практико-ориентированному относительно реальной деятельности управленца подходу [3].

Цель этого метода – научить слушателей анализировать информацию, выявлять ключевые проблемы, выбирать альтернативные пути решения, оценивать их, находить оптимальный вариант и формулировать программы действий.

При анализе конкретных ситуаций особенно важно то, что здесь сочетается индивидуальная работа обучающихся с проблемной ситуацией и групповое обсуждение предложений, подготовленных каждым членом группы. Это позволяет развивать студентам навыки

групповой, командной работы, что расширяет возможности для решения типичных проблем в рамках изучаемой учебной тематики.

В результате проведения индивидуального анализа, обсуждения в группе, определения проблем, нахождения альтернатив, выбора действий и плана их выполнения студенты получают возможность развивать навыки анализа и планирования.

Разработка практических ситуаций может происходить двумя путями: на основе описания реальных событий и действий или на базе искусственно сконструированных ситуаций [3].

Рассмотрим наиболее важные рекомендации по работе с конкретной проблемной ситуацией:

- проблемная ситуация, как правило, не бывает ограничена одной темой или дисциплиной курса, обычно она взаимосвязана с другими проблемами и вопросами;

- в ходе анализа проблемной ситуации студенты должны уметь выявить именно внутренние причины, а не их внешние проявления;

- студенты должны продемонстрировать понимание концепций, идей и подходов, описанных в курсе, а также умение использовать их для анализа конкретной ситуации и для выработки рекомендаций. Обычно проблемную ситуацию можно интерпретировать несколькими способами, и студенты должны быть готовы к выявлению неопределенности и неоднозначности;

- не следует останавливаться, обнаружив один проблемный аспект ситуации, следует попытаться найти другие проблемы и направления анализа;

- студентам рекомендуется привести примеры из личного опыта, подтверждающие правильность анализа и предложенные рекомендации;

- подход к работе с практической ситуацией должен быть системным.

Значимость метода «Case-study» для формирования специальной, методической и коммуникативной компетенции у студентов заключается в следующем:

- установлении межпредметных связей;
- аналитическом и системном мышлении;
- оценке альтернатив;
- презентации результатов проведенного анализа;
- оценке последствий, связанных с принятием решений;



■ освоении коммуникативных навыков и навыков работы в команде.

В «Кейс-методе» происходит формирование проблемы и путей её решения на основе пакета материалов (кейса) с разнообразным описанием ситуации из различных источников: научной, специальной литературы, научно-популярных журналов, таких как «Наука и жизнь», СМИ и др. В кейсе содержится неоднозначная информация по определенной проблеме. Такой кейс одновременно является и заданием, и источником информации для осознания вариантов эффективных действий [1].

«Кейс-метод» по отношению к другим технологиям можно представить как сложную систему, в которую интегрированы другие, менее сложные методы познания. В него входят: моделирование, системный анализ, проблемный метод, мысленный эксперимент, методы описания, классификации, дискуссии, игровые методы и др.

При работе с кейсом у обучающихся формируются следующие компоненты ключевых компетенций: умения решать проблемы, общаться, применять предметные знания на практике, умение вести переговоры, брать на себя ответственность, толерантность, рефлексивные умения.

Порядок разработки «Case-study»:

1. Определение цели.
2. Идентификация цели и конкретной ситуации.
3. Сбор информации о данной ситуации.
4. Подготовка первичного варианта ситуации.
5. Получение разрешения на публикацию информации о ситуации.
6. Разработка заданий, вопросов.
7. Корректировка.

При изучении конкретной ситуации, и анализе конкретного примера студент должен вжиться в конкретные обстоятельства, понять ситуацию, оценить обстановку, определить, есть ли в ней проблема и в чем ее суть. Определить свою роль в решении проблемы и выработать целесообразную линию поведения. Метод конкретных ситуаций можно разбить на этапы: 1) подготовительный; 2) ознакомительный; 3) аналитический; 4) итоговый.

На первом этапе преподаватель конкретизирует цели, разрабатывает соответствующую «конкретную ситуацию» и сценарий занятия. При разработке важно учитывать ряд обязательных требований:

- пример должен логично продолжать содержание теоретического курса и соответствовать будущим профессиональным потребностям сегодняшних студентов;

- сложность описанной ситуации должна учитывать уровень возможностей студентов, т.е. с одной стороны, быть по силам, а с другой, вызывать желание с ней справиться и испытать чувство успеха;

- содержание должно отражать реальные профессиональные ситуации, а не выдуманные события и факты;

- студентам должны быть предоставлены четкие инструкции работы над конкретной ситуацией.

На втором этапе происходит вовлечение учащихся в живое обсуждение реальной профессиональной ситуации. Преподаватель обозначает контекст предстоящей работы, обращаясь к компетентности учащихся в определенной области. Знакомит студентов с содержанием конкретной ситуации, индивидуально или групповой. В этой методике большую роль играет группа, т.к. повышается развитие познавательной способности во время обсуждения идей и предлагаемых решений, что является плодом совместных усилий. По этой причине, ознакомление с описанием конкретной ситуации полезно выполнять в малой группе.

Анализ в групповой работе начинается после знакомства студентов с предоставленными фактами, и предлагаются следующие рекомендации:

- выявление признаков проблемы;
- постановка проблемы требует ясности, четкости, краткости формулировки;
- различные способы действия;
- альтернативы и их обоснование;
- анализ положительных и отрицательных решений;
- первоначальные цели и реальность ее воплощения.

Результативность метода увеличивается благодаря аналитической работе студентов, когда они могут узнать и сравнить несколько вариантов решения одной проблемы. Такой пример помогает расширению индивидуального опыта анализа и решения проблемы каждым студентом.

Так как анализ конкретной ситуации – групповая работа, то решение проблемы желательно в форме открытых дискуссий.

### **Исследовательский метод**

Формирование творческой личности, обладающей креативным мышлением, в современных условиях является актуальной задачей. В

связи с этим всё более предпочтительными становятся поисковые методы: исследовательский и эвристический (частично поисковый), в основе которых лежит проблемное обучение. Эти методы в наибольшей степени удовлетворяют требованиям компетентностного подхода, направленного на развитие активности, ответственности и самостоятельности в принятии решений. Оба эти метода сходны между собой; различие состоит в степени самостоятельности студентов.

Исследовательская форма проведения занятий с применением элементов проблемного обучения предполагает следующую деятельность студентов:

- ознакомление с областью и содержанием предметного исследования;
- формулировка целей и задач исследования;
- сбор данных об изучаемом объекте (явлении, процессе);
- проведение исследования (теоретического или экспериментального) – выделение изучаемых факторов, выдвижение гипотезы, моделирование и проведение эксперимента;
- объяснение полученных данных;
- формулировка выводов, оформление результатов работы.

Данный подход дает возможность понять ход научного исследования, различной трактовки полученных данных и нахождения правильной, соответствующей реальности, точки зрения.

При исследовательском методе от студентов требуется максимум самостоятельности. Следует, однако, отметить, что в группах с различным уровнем знаний обучающихся, особенно на начальном этапе изучения предмета, целесообразно применять эвристические методы при активном участии преподавателя. Эвристическими могут быть беседы, лабораторные работы, задачи, предполагающие самостоятельный поиск обучающимися новых знаний.

Исследовательская деятельность позволяет сформировать такие ключевые компетенции, как умения творческой работы, самостоятельность при принятии решений, развивает наблюдательность, воображение, умения нестандартно мыслить, диалектически воспринимать явления и закономерности окружающего мира, выражать и отстаивать свою или групповую точку зрения.

### **Учебные групповые дискуссии**

Этот метод обучения заключается в проведении учебных групповых дискуссий по конкретной проблеме в относительно небольших группах обучающихся (от 6 до 15 человек).

*Учебные дискуссии* представляют собой такую форму познавательной деятельности студентов, в которой субъекты образовательного процесса упорядоченно и целенаправленно обмениваются своими мнениями, идеями, суждениями по обсуждаемой учебной проблеме.

Их целесообразно использовать при проведении проблемных учебных конференций, симпозиумов, в обсуждении проблем, имеющих комплексный межпредметный характер. Содержание докладов, сообщений может быть связано с изучаемым материалом, но может и выходить за рамки программы, в том числе иметь профессиональную направленность.

Учебная дискуссия отличается от других видов дискуссий тем, что новизна ее проблематики относится лишь к группе лиц, участвующих в дискуссии, т. е. то решение проблемы, которое уже найдено в науке, предстоит найти в учебном процессе в данной аудитории.

Для преподавателя, организующего учебную дискуссию, результат, как правило, уже заранее известен. Целью здесь является процесс поиска, который должен привести к объективно известному, но субъективно, с точки зрения студентов, новому знанию. Причем этот поиск должен закономерно вести к запланированному педагогом заданию. Это может быть только в том случае, если поиск решения проблемы (групповая дискуссия) полностью управляем со стороны преподавателя-педагога.

Управление здесь носит двоякий характер. Во-первых, для проведения дискуссии преподаватель создает и поддерживает определенный уровень взаимоотношений студентов – отношения доброжелательности и откровенности, т. е. управление дискуссией со стороны преподавателя носит коммуникативный характер. Во-вторых, преподаватель управляет процессом поиска истины. Общепринято, что учебная дискуссия допустима «при условии, если преподаватель сумеет обеспечить правильность выводов».

*Групповая дискуссия* – специфическая форма беседы, организуемая ведущим, когда у участников на основании своих знаний и опыта имеются различные мнения по какой-либо проблеме. Этот метод позволяет максимально полно использовать опыт

слушателей, способствуя лучшему усвоению изучаемого ими материала. Это обусловлено тем, что в групповой дискуссии не преподаватель говорит студентам о том, что является правильным, а сами обучающиеся вырабатывают доказательства, обоснования принципов и подходов, предложенных преподавателем, максимально используя свой личный опыт.

Цель – расширение групповых задач или воздействие на мнения и установки участников в процессе общения.

Задачи:

- обучение участников анализу реальных ситуаций;
- формирование навыков формулирования проблемы;
- развитие умения взаимодействовать с другими участниками;
- демонстрация многозначности решения различных проблем.

Роль ведущего:

- обозначение проблемы;
- побуждение к дискуссии всех участников;
- сбор различных мнений и аргументов;
- выделение общих точек зрения и важных пунктов;
- подведение итога групповой дискуссии;
- сообщение объективной информации по теме дискуссии и своего комментария.

Во время дискуссии формируются следующие компетенции: коммуникативные (умения общаться, формулировать и задавать вопросы, отстаивать свою точку зрения, уважение и принятие собеседника и др.), способности к анализу и синтезу, брать на себя ответственность, выявлять проблемы и решать их, умения отстаивать свою точку зрения, т.е. навыки социального общения и др.

### **Игровые методики**

Использование разных типов игр – деловых, имитационных, ролевых для разрешения учебных проблем вносит разнообразие в течение предметного образовательного процесса, вызывает формирование положительной мотивации изучения данного предмета. Игра стимулирует активное участие студентов в учебном процессе и вовлекает даже наиболее пассивных.

Практика подтвердила эффективность применения игровых методик на завершающем этапе (по завершении изучения темы, раздела, курса). При этом происходит освоение участниками игры нового опыта, новых ролей, формируются коммуникативные умения,

способности применять приобретенные знания в различных областях, умения решать проблемы, толерантность, ответственность.

Ряд активных методов обучения получил общее название «**Деловые игры**». Этот метод представляет собой в комплексе ролевую игру с различными, зачастую противоположными интересами ее участников и необходимостью принятия какого-либо решения по окончании или в ходе игры. Ролевые игры помогают формировать такие важные ключевые квалификации руководителей, как коммуникативные способности, толерантность, умение работать в малых группах, самостоятельность мышления и т.д. От преподавателя требуется большая предварительная методическая подготовка при проведении ролевых игр, умение прогнозировать результаты и делать соответствующие выводы.

«Деловые игры» характеризуются направленностью на снятие определенных практических проблем, приобретение навыков выполнения конкретных приемов деятельности. Необходимость в играх такого типа возникает тогда, когда имеющихся способностей участников управленческой деятельности недостаточно для реализации готовых деятельностных норм, либо происходит рассогласование в деятельности в результате изменения внешних условий. Поэтому возникает потребность в развитии недостающих способностей в процессе деловой игры на особой модельной площадке.

«Деловые игры» проходят, как правило, в форме согласованного группового мыслительного поиска, что требует вовлечения в коммуникацию всех участников игры. По своей сути этот метод обучения является особой формой коммуникации.

В любом типе коммуникации один из участников является автором, который выражает свою точку зрения. Второй участник является реципиентом, который, воспринимая авторский текст, строит образ того, что понял, чтобы реконструировать авторскую точку зрения. Третий участник коммуникации в рамках деловой игры может быть критиком, который, опираясь на результаты принятого решения, вырабатывает свою собственную точку зрения, более оформленную и совершенную. Четвертый участник – организатор коммуникации – согласует все виды работ и превращает разрозненные усилия в целенаправленное движение по совершенствованию авторской точки зрения.

Завершается деловая игра подведением итогов, где основное внимание направлено на анализ ее результатов, наиболее значимых для практики. Однако завершающая фаза может быть расширена до рефлексии всего хода игры. Объектами такой рефлексии могут стать: динамика индивидуальных, групповых, межгрупповых траекторий движения мыслительных процессов; динамика образования коллективного мнения на основе изменений в межличностных отношениях; позиционность игроков и межпозиционные отношения и т.д.

Цель ролевой игры – выработать оптимальное, основанное на уверенности в себе поведение в той или иной жизненной ситуации.

Задачи:

- предоставить участникам возможность применять новые формы поведения в ситуациях, приближенных к реальным;
- показать, как поведение участников влияет на окружающих;
- дать возможность испытать новые чувства, мысли, идеи;
- побудить к работе, обеспечив обратную связь со стороны членов группы;

Компоненты ролевой игры:

- ◆ моделирование – формирование эффективного способа поведения каждого участника группы в конкретной разыгрываемой им ситуации;
- ◆ инструктаж – вмешательство ведущего, который помогает участникам группы советами, обратной связью, поддержкой поиска оптимального выхода из трудной ситуации;
- ◆ подкрепление – поощрение, стимулирующее правильное поведение участников группы в разыгрываемой ситуации.

Этапы ролевой игры:

- постановка задачи – определение поведения, которое нуждается в коррекции или тренаже;
- инструктаж и обучение участников исполнения роли запланированной ситуации;
- разыгрывание ситуации;
- моделирование желательного поведения;
- отработка оптимального поведения;
- получение обратной связи.

### **«Мозговой штурм»**

Данный метод, направленный на генерирование идей по решению проблемы, основан на процессе совместного разрешения

поставленных в ходе организованной дискуссии проблемных задач. Задание может содержать профессионально значимый или междисциплинарный вопрос. При этом все идеи и предложения, высказываемые участниками группы, должны фиксироваться на доске (или большом листе бумаги), чтобы затем их можно было проанализировать и обобщить. Последовательное фиксирование идей позволяет проследить, как одна идея порождает другие идеи. Дух соревновательности активизирует мыслительную деятельность студентов.

По окончании «штурма» все предложенные идеи (решения) подвергаются анализу, в котором участвует вся группа.

Метод «Мозговой штурм» позволяет вовлекать в активную деятельность максимальное число студентов.

«Мозговой штурм» является эффективным методом стимулирования познавательной активности, формирования творческих умений студентов как в малых, так и в больших группах. Кроме того, формируются умения выражать свою точку зрения, слушать оппонентов, рефлексивные умения.

«Мозговой штурм» – это метод продуцирования идей и решений при работе в группе.

Цель – поиск путей решения какой-либо проблемы.

Задачи:

- включение в работу всех членов группы;
- определение уровня знаний и основных интересов участников;
- активизация творческого потенциала участников.

Правила проведения:

■ называя идеи, нельзя повторяться; чем больше список идей, тем лучше;

■ разрабатывая проблему, подходите к ней с разных сторон, расширяя и углубляя различные подходы;

■ идеи не оцениваются и не критикуются;

■ участвуют все;

■ все высказываются и все слушают;

■ ограничение времени.

Роль ведущего:

- определяет направление и тему мозгового штурма;
- фиксирует идеи, высказанные участниками;
- держится в стороне от дискуссии.



## Тренинги

Под тренингами понимают такое обучение, в котором основное внимание уделяется практической отработке изучаемого материала, когда в процессе моделирования специально заданных ситуаций обучающиеся имеют возможность развить и закрепить необходимые знания и навыки, изменить свое отношение к собственному опыту и применяемым в работе подходам.

Понятие тренинг имеет общее собирательное значение. В тренингах обычно широко используются различные методы и техники активного обучения: деловые, ролевые и имитационные игры, разбор конкретных ситуаций (Fallstudie) и групповые дискуссии.

Тренинг делового общения направлен на развитие у обучающихся не только эффективных навыков межличностного взаимодействия, но и на повышение общего уровня их компетентности в этой области.

В результате такого тренингового обучения руководители не только анализируют сам процесс управленческой деятельности (планирование, принятие решений, оценка, контроль и др.), но и усваивают знания и алгоритмы решения управленческих задач и работают над развитием своего лидерского потенциала.

## **2. ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ В ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ»**

### **2.1. Творческое задание**

#### **«Классификация транспортно-экспедиторских предприятий»**

Цель занятия – закрепление знаний о разнообразии и классификации транспортно-экспедиционных предприятий в России и за рубежом.

##### ***Ход занятия***

##### ***1. Организация занятия.***

Преподаватель информирует студентов о теме практического занятия, порядке выполнения работы (творческого задания), уточняет временные ограничения для выполнения этапов занятия.

##### ***2. Изучение информационного материала.***

На прочтение или изучение информационного (учебного) материала необходимо ограничение времени в зависимости от объемов материала. В данном случае 15 мин.

##### ***3. Анализ и переработка информации.***

При анализе и переработке учебного материала возможно обсуждение в парах или микрогруппах. Можно структурировать текст, выяснить по каким признакам классифицируют транспортно-экспедиционные предприятия. Можно обсудить достаточно ли информации в учебном тексте или целесообразно воспользоваться дополнительной литературой. Можно использовать собственные наблюдения студентов в практической деятельности.

##### ***4. Выработка вариантов решения задания.***

Студенты должны сконцентрировать переработанную информацию, выработать окончательное решение по представлению творческого задания.

##### ***5. Представление решения (презентация).***

Для представления решения творческого задания при индивидуальном выполнении возможно представление в письменном виде.

Для представления решения творческого задания при групповом исполнении выбирается студент из микрогруппы, который докладывает о результатах выполнения творческого задания.

## *6. Рефлексия.*

После проверки преподавателем выполненных заданий необходимо подвести итоги по результатам работ, сказать о достоинствах и недостатках выполнения заданий, выделить лучшие работы.

Обсуждение результатов по проведению презентаций может производиться в интерактивной форме в виде дискуссии.

### ***Задание***

Составить схему классификации экспедиторов по правовому статусу и по масштабам обслуживания.

### *Учебный текст\**

#### *«Классификация транспортно-экспедиторских предприятий»*

Исторические и экономические особенности экспедиционной деятельности в России позволяют рассмотреть следующую градацию типов ТЭП:

1. ТЭП по обслуживанию клиентуры при перевозке в местном сообщении.

Явление, характерное исключительно для России и других государств-бывших республик в составе СССР. Подобная специализация была связана с концепцией централизованных перевозок в ограниченном экономическом пространстве страны, которая в течение многих лет определяла характер организации транспортного обслуживания только для внутренних крупных грузообразующих объектов. Типичным представителем такого ТЭП является АО «Автотрансобслуживание».

2. ТЭП, организующие междугородные перевозки.

Специфические услуги экспедиторов междугородных перевозок связаны главным образом с поиском подвижного состава для выполнения заявок отправителей, с поиском попутных грузов для междугородных автомобилей, находящихся в зоне деятельности предприятия. Такая деятельность, связанная в основном со сбором и анализом информации, успешно осуществляется небольшими предприятиями, не имеющими собственного подвижного состава, сооружений, оборудования. Мелкие ТЭП такого типа в ряде стран называются «agents» (посредники). Они обычно только «сводят» грузовладельца с перевозчиком, не принимая на себя ответственность перед клиентом за выполнение перевозки.

---

\* – для создания учебных текстов используется учебное пособие:

Плужников К.И. Транспортно-экспедиционное обслуживание: учебное пособие / К.И. Плужников. – М.: АСМАП, 1996.

3. ТЭП, обеспечивающие полный комплекс транспортно-экспедиционного обслуживания с использованием современных технологий и собственных мощностей.

Работа по доставке включает множество операций, в том числе прием груза к перевозке, временное хранение грузов, пакетирование, контейнеризацию, консолидацию и др. Такая «грузовая» работа обычно выполняется экспедиторами на терминалах. Многие экспедиторы совмещают организацию перевозок с выполнением терминальных операций. Как правило, работа подобных экспедиторов основана на координации движения товарных потоков в крупных грузообразующих пунктах, часто с переключением на другие виды транспорта. Этот тип экспедиторов ближе всего соответствует оператору смешанной перевозки грузов (ОСПГ), хотя не выходит еще на международные рынки.

4. Экспедиторы, организующие международные перевозки.

Технология и организация международных перевозок грузов (МПГ) во многом сходны с аналогичными функциями МПГ на автотранспортных предприятиях. Однако международные экспедиторы дополнительно осуществляют таможенные операции, выполняют страхование грузов и некоторые другие специфические операции, связанные с обеспечением товарооборота и международной торговли.

5. ТЭП, обеспечивающие доставку в смешанном сообщении.

Специфическая задача экспедиторов смешанного сообщения – организация перевозок с участием предприятий различных видов транспорта. В настоящее время организация перевозок в смешанном сообщении получила широкое распространение, так как является одной из наиболее привлекательных и обеспечивающих высокие показатели эффективности и прибыльности деятельности экспедиторов.

Универсальность технологий, используемых при смешанных перевозках перевозчиками и экспедиторами, обеспечивает выполнение всех требований клиентуры в доставке обширной номенклатуры грузов. В то же время развитие указанных факторов способствует формированию более эффективной системы обслуживания грузопотоков.

Универсальность и стандартизация требований к используемым технологиям и их предельно точное соблюдение являются базовыми принципами формируемой логистической системы европейского сообщества, цель создания которой – координация совместных действий сухопутных и морских перевозчиков.

В такой системе различные виды транспорта могут функционировать в рамках смешанного сообщения, а конкуренция между видами транспорта уступает место совместному действию, сотрудничеству. Экспедиторы же и их сообщества принимают на себя функции координаторов развития подобных систем. Подобный подход требует более внимательного рассмотрения типов экспедиторов, участвующих в настоящее время в смешанных перевозках, и развития в дальнейшем возможных модификаций, так как эти процессы подвержены сильнейшему влиянию процессов производственных и рыночных, экономических, политических и социальных.

Выделяют четыре основные группы экспедиторов смешанного сообщения:

1) экспедиторы смешанного сообщения, эксплуатирующие суда, что соответствует западному аналогу (VOMTO).

В эту группу входят те судоходные компании, линейные конференции и консорциумы, которые осуществляют контейнерные перевозки или представляют собой совместные ТЭП с участием иностранных компаний преимущественно развитых стран. Как правило, такие морские ТЭП не владеют подвижным составом для перевозки грузов автомобильным, железнодорожным или воздушным транспортом, а договариваются об использовании таких видов транспорта на основе заключения субдоговоров с дополнительными перевозчиками. По сути, это процесс передачи перевозки более крупным компаниям или другим перевозчикам. На практике подобные действия предпринимаются не только мелкими экспедиторами; большие компании тоже передают доставку (груз) другим фирмам в случае, когда не видят выгоды во вложении средств или, например, из-за удаленности места назначения. При возникновении подобных ситуаций заключению обычно подлежат субдоговоры на стивидорное обслуживание, а также складские

2) экспедиторы смешанного сообщения, не эксплуатирующие суда (NVOMTO).

Данная группа включает главным образом железнодорожные, автомобильные и авиационные предприятия, организующие перевозки грузов «от двери до двери», не располагающие судами, заключающие с перевозчиками субдоговоры о морской перевозке;

3) экспедиторы смешанного сообщения, не эксплуатирующие какие-либо транспортные средства.

К данной группе можно отнести экспедиторов, не владеющих какими-либо транспортными средствами, но заключающих субдоговоры с транспортными предприятиями (например, экспедиторы-агенты, складские, стивидорные, тальманские компании, операторы терминалов);

4) специально ориентируемые экспедиторы смешанной перевозки.

Такие предприятия создаются исключительно с целью оказания только сугубо экспедиторских услуг в области смешанных перевозок грузов. Тенденции развития рынка экспедиционных услуг позволяют сделать предположение, что в будущем именно данные операторы смогут составить серьезную угрозу господствующему положению экспедиторов смешанного сообщения, эксплуатирующих суда (VOMTO).

Наличие множества ТЭП в различных странах, в том числе и в России, их разнообразие, роль и место в определении юридических и других взаимоотношений с участниками транспортной экспедиции обусловлены и составом выполняемых ими функций и операций. Одни из них специализируются только на экспедиционной деятельности, зачастую на каком-либо одном виде экспедирования, например автотранспортная экспедиция, железнодорожная экспедиция. Для других экспедирование является дополнением к основной деятельности, например транспортировка грузов, или их хранение, или подготовка грузов к доставке. Поэтому подробный анализ сущности понятия «экспедиционная деятельность» позволяет правильно расставить акценты в моделируемых логистических системах, в которых экспедиторы участвуют уже не как посредники, а как координаторы движения товарных, информационных и денежных потоков.

Распространенным является определение экспедиционной деятельности, происходящее от лат. *expeditio* – приведение в порядок. Упорядочить доставку груза и снизить транспортные расходы и расходы хранения помогает выполнение ряда операций, со временем обособившихся и выделившихся в самостоятельные виды

услуг, таких как: получение груза и оформление товарно-распорядительных документов, погрузка, сопровождение и выгрузка, хранение, сортировка, сдача груза. Именно эти виды операций в более широком «наборе» составили экспедиционную деятельность, принятую на себя экспедиторами и освободившую предприятия (грузоотправителей, грузополучателей и перевозчиков) от комплекса работ, связанных с подготовкой грузов к перевозке и их последующей доставкой к месту назначения.

Понятие «экспедиционная деятельность» в контексте современного логистического подхода к организации движения грузопотоков и транспортных потоков толкуется по-разному:

- как посредническая деятельность между грузоотправителями (грузополучателями) продукции и перевозчиками (транспортом);
- как координационная деятельность по согласованию действий и интересов всех элементов логистических систем, обеспечивающая разработку оптимальных маршрутов, графиков, способов доставки, эффективное использование транспортных средств, а также экономию времени, денег и других ресурсов при максимальном удовлетворении клиента.

Если в первом случае речь идет об этапе становления или условиях неразвитости транспортных рынков и логистических систем, то для второго характерно устойчивое, стабильное функционирование транспортных рынков и логистических систем. В первом случае успех экспедиционной деятельности зависит от предприимчивости руководителей ТЭП и своевременного использования конъюнктурных моментов ситуации на рынке, а во втором он основан на способности использовать современные технологии, достижения научно-технического прогресса, умении концентрировать мощности и ресурсы.

## **2.2. Групповая работа. Метод «Зигзаг». «Модели системы экспедирования»**

Знакомство с особенностями групповой работы можно провести в технологии развития критического мышления, например с применением стратегии «Зигзаг». Целью стратегии «Зигзаг» является изучение и систематизация большого по объему материала. Преподаватель предварительно разбивает учебный текст на

смысловые блоки для взаимообучения. Количество смысловых блоков должно совпадать с количеством членов в микрогруппах.

Учебные тексты по специфике группового обучения в соответствии с содержанием распределяются на 4 части. Студенты делятся на четверки, в которых распределяются по номерам: 1, 2, 3, 4.

### *Ход занятия*

1. *Разбейте учебную группу на подгруппы и распределите материал.*

Вся группа делится на четверки. Каждому члену четверки достается разный материал для изучения и последующей презентации друг другу (т.е. первый член группы отвечает за первую часть текста, второй – за вторую и т.д.). Таким образом, создаются экспертные группы.

2. *Организируйте работу экспертных групп по изучению материала и подготовки его презентации.*

Экспертные группы объединяют учащихся, которым дан для изучения один и тот же материал. Партнеры-эксперты читают и изучают свой материал сообща, планируют эффективные способы его преподнесения и затем проверки, как его поняли их товарищи в первоначальных четверках.

3. *Организируйте работу в первоначальных группах.*

Студенты возвращаются в первоначальные группы. Там они по очереди знакомят друг друга с изученным материалом. Задача команды, чтобы каждый овладел всей темой целиком.

4. *Проведите индивидуальную и групповую отчетность.*

Вся группа отвечает за то, чтобы каждый ее участник овладел всем материалом. Отдельных членов группы могут затем попросить продемонстрировать свои знания самыми разными способами (к примеру, написав письменную проверочную работу, ответив устно на ряд вопросов, дав презентацию материала, которому их обучили товарищи по группе) [4].

### *Учебный текст 1 «Модели системы экспедирования»*

Различия в толковании понятия экспедиционной деятельности можно проиллюстрировать на двух моделях системы экспедирования: традиционной и логистической.

**Традиционная модель** (рис. 2) отражает подход, при котором экспедиторы рассматриваются как посредники, связующие звенья в



логистической цепи. Недостатком модели является то, что экспедиторам приходится прибегать к искусственным методам увязки грузопотоков на стыке звеньев «грузоотправитель – транспорт» и «транспорт – грузополучатель». Отсутствием координации деятельности по доставке груза объясняются неточности и сбои в работе экспедиторов и перевозчиков в данной модели. Каждое посредническое звено здесь отвечает только за свой комплекс операций и не увязывает его с полным комплексом операций по транспортно-экспедиционному обслуживанию при движении груза по всей логистической цепи.

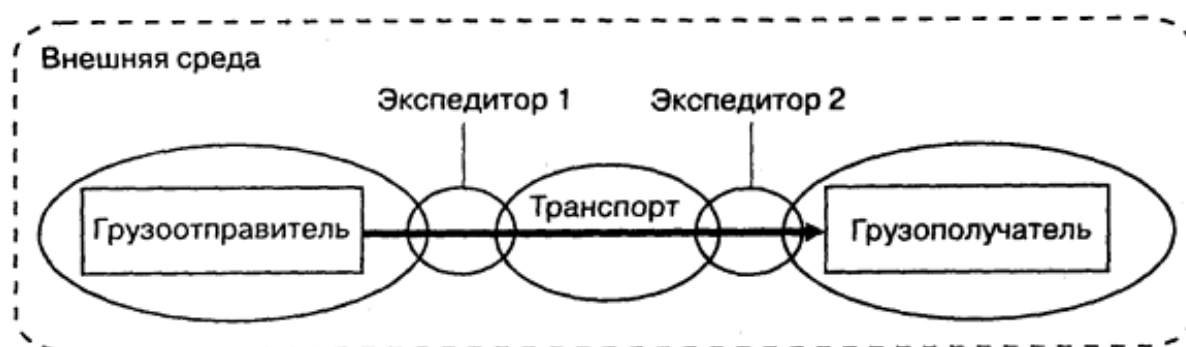


Рис. 2. Традиционная модель системы экспедирования

Данная модель организации экспедиционной деятельности не позволяет экспедитору комплексно оценивать весь транспортный и товарный рынок и, следовательно, оперативно реагировать на изменение спроса. Иначе говоря, данная модель слабо адаптирована к условиям внешней среды.

**Логистическая модель** (рис. 3) отражает подход, в соответствии с которым экспедиторы трансформируются из посредников в принципалов, т.е. становятся равноправными участниками перевозочного процесса. Преимущество данной модели – отказ от понятия стохастичности транспортных потоков и изучения их как потоков детерминированных, с определенными параметрами, иными словами, отказ от обезличенного грузопотока. В такой модели взаимоотношения экспедиторов с транспортными организациями, грузоотправителями и грузополучателями рассматриваются в рамках **логистической системы**.

Под *логистической системой* понимается сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, состоящая из взаимосвязанных элементов-звеньев (грузоотправителей, грузополучателей, перевозчиков, других

участников доставки), совокупность которых, границы и задачи функционирования объединены внутренними и (или) внешними целями, например сокращением времени доставки, выбором оптимального маршрута доставки, доставкой точно вовремя и т.д.

Усложнение структуры логистической системы экспедирования по отношению к традиционной изменяет роль экспедиторов и их место в данной системе, существенно усложняет взаимоотношения элементов системы, структуру и движение потоков информации, финансовых, материальных ресурсов. Более жесткая координация и контроль взаимодействия элементов, сосредоточенные в руках экспедиторов, в подобной системе обеспечивают возможность получения экономии на доставке, что в конечном итоге сказывается на снижении цены потребления товаров и увеличении объемов реализации продукции и услуг.

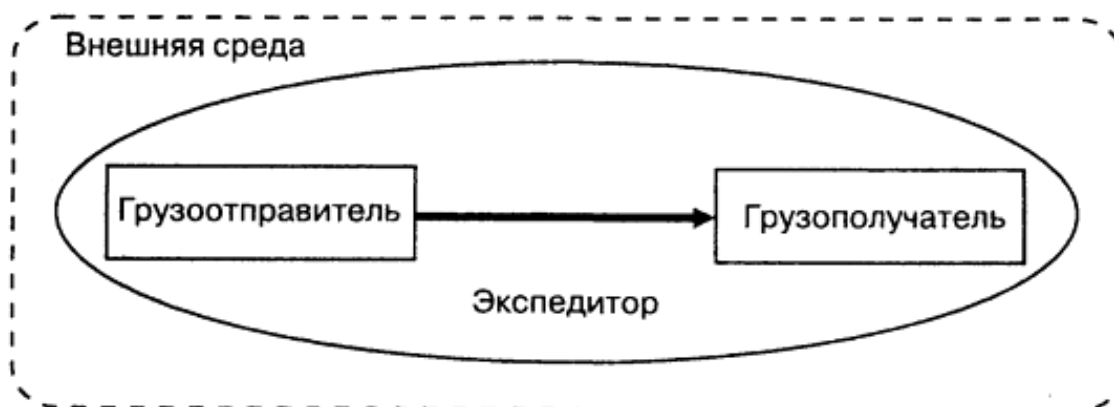


Рис. 3. Логистическая модель системы экспедирования

*Учебный текст 2*  
*«Модели системы экспедирования»*

Стремление к формированию логистических систем определилось в мировой торговой и транспортной сферах лишь в последнее двадцатилетие. Главной причиной активизации данного процесса стала возможность получения экономии на цене товаров. При быстром росте объемов потребления и насыщении потребительских рынков разнообразными товарами за счет унификации и стандартизации продукции, производственных процессов, технологий были достигнуты минимальные значения себестоимости производимой продукции. Дальнейшее снижение производственных издержек стало практически невозможным. В этих

условиях главным источником снижения цены товаров могли быть только транспортные затраты. Кроме того, клиентами все чаще выдвигалось требование обоснования логики выполнения транспортных и других операций по организации движения товарных потоков, что в конечном итоге стало критерием формирующихся региональных, национальных и международных логистических систем.

Исторические, правовые и экономические условия накладывают ограничения на любую из рассмотренных моделей. Под действием совокупности внешних и внутренних условий формируется система экспедиционной деятельности, отражающая этап развития экономики в целом и использующая его преимущества.

Традиционная модель системы экспедирования описывает начальный этап развития и становления рынка экспедиционных услуг, когда большинство экспедиторов являются агентами или курьерами. Логистическая модель соответствует этапу сформировавшегося, интенсивно развивающегося рынка, где экспедиторы осознают преимущества работы по координации усилий, ее влияние на оптимизацию движения товарных потоков в целом.

Развитие мирового товарного рынка и изменение его пространства в связи с социально-политическими процессами в Восточной Европе в конце 90-х гг. XX в. способствовало интенсификации, интеграции деятельности экспедиторов из разных стран в мировое торговое и транспортное пространство.

Сущность же экспедиционной деятельности при выходе на международные рынки приобретает отличительные черты, свойственные потокам экспортируемых или импортируемых товаров, и вовлекает в сферу экспедиционной деятельности множество новых участников. Усложняются выполняемые в рамках транспортно-экспедиционного обслуживания операции, возрастает их общее количество, лавинообразно растет поток документов, необходимых для оформления доставки, появляется необходимость в специфических операциях, не требующихся при экспедиции внутри малых территорий и регионов и даже в национальных границах, как, например, пограничный, таможенный, фумигационный, санитарный и другие виды контроля. Соответственно меняется характер взаимоотношений всех участников экспедиции по организации

доставки, возрастает влияние международного законодательства, национальных и международных организаций и учреждений, контролирующих его выполнение.

Экспедиторы специализируются на выполнении операций по обслуживанию комплексному или только одного из направлений, например экспорта или импорта; они могут работать обособленно или, наоборот, объединяться в зависимости от направлений деятельности и др. Возможна специализация экспедиторской деятельности по виду операций, например консолидация, погрузка-разгрузка, сопровождение груза и т.д. Все участники экспедиционной деятельности при обслуживании международной доставки груза приобретают ряд преимуществ, если эта деятельность координируется экспедиторами.

*Учебный текст 3*  
*«Модели системы экспедирования»*

**Преимущества сотрудничества для экспортеров (импортеров) и грузоотправителей (грузополучателей)** состоят в следующем:

– имеется возможность получить экономический эффект от более низкой ставки по сравнению с той, которую выставляли бы перевозчики;

– с экономико-организационной точки зрения отправителям более выгодно иметь дело с экспедитором, который занимается консолидацией и транзитной доставкой грузов до мест назначения, чем с несколькими перевозчиками, предоставляющими сервис на своих ограниченных маршрутах или с участием только одного вида транспорта; – экспедитор предоставляет услуги «от двери до двери» и услуги по распределению, которые не всегда берется выполнить перевозчик.

**Преимущества сотрудничества для перевозчиков:**

• эффективнее используются транспортные средства, так как ТЭП предоставляют перевозчику более крупные отправки, удобные режимы, возможность круглосуточной эксплуатации транспортного средства;

• экономятся затраты, время и ресурсы, связанные с созданием оптимальных отправок, так как перевозчик освобождается от приема индивидуальных и мелких партий груза и от затрат средств и рабочей силы для этого;

• отпадает вопрос об оплате фрахта, так как об этом заботится ТЭП;

- оформление основной сопроводительной документации перекладывается на экспедитора.

**Преимущества сотрудничества для экспедиторов заключаются в том, что они:**

- ◆ получают экономический эффект от разницы между относительно высокой тарифной ставкой на отдельные партии грузов, выплачиваемой грузоотправителями, и относительно низкой ставкой, которую экспедитор должен заплатить перевозчику;

- ◆ взимают комиссионные сборы за деятельность в качестве агента грузоотправителей (грузополучателей), экспедиционных, транспортных компаний других стран;

- ◆ получают комиссионные за осуществление операций в сфере обращения по поручению грузоотправителей;

- ◆ используют разницу между ставками, предлагаемыми грузоотправителям, и фактической стоимостью работ по упаковке, маркировке и хранению груза.

Координация совместных усилий с четким разграничением функций оказывает положительное влияние на качество доставки и обслуживания клиентуры, способствует упрочению роли экспедитора и росту его полномочий, не ограниченных ни международным, ни национальным законодательством. Одновременно наблюдается расширение спектра услуг, оказываемых экспедиторами.

При этом следует различать понятия функций экспедитора и экспедиторской услуги, которые часто отождествляются. Понятие «функции экспедитора» позволяет раскрыть сущность и характер его деятельности в определенных условиях, определить место в организации процесса подготовки и доставки груза клиенту.

*Учебный текст 4  
«Модели системы экспедирования»*

**Основными функциями экспедитора являются:**

- целеполагание – когда в результате целенаправленных действий экспедитора и под его руководством осуществляется доставка товаров клиентам с наименьшими затратами времени, денег, в назначенное место и без потерь, т.е. достигается высокая эффективность функционирования всей логистической системы;

- координация (согласование) коллективных действий всех участников доставки для достижения, поставленных клиентом, целей – экономии времени, денег, с доставкой в точно названное место и

время и т.д. Координация позволяет сбалансировать деятельность многих предприятий, отраслей или более крупных экономических систем, таких, например, как национальный транспортный рынок или международный транспортный рынок, способствует их планомерному, устойчивому развитию;

■ **распределение.** Эта функция выделилась для транспортных и логистических систем в самостоятельный укрупненный технологический процесс (так называемое физическое распределение), определяющий порядок выполнения операций по подготовке и доставке грузов, перемещению их потоков в пространстве и времени, и возникающие по этому поводу отношения между участниками данного процесса.

В теории управления производством функции рассматриваются и как вид определенной деятельности. Именно на этих позициях основано выделение функций экспедитора как вида экспедиционных услуг – конкретного вида работы или операций, выполняемых экспедитором.

**Под функциями экспедитора** подразумевают следующие виды работ:

1) сопровождение товара в пути следования, предоставление клиенту связанных с доставкой информационных услуг и услуг по оборудованию транспортных средств или предоставлению специальных транспортных средств;

2) оформление товаротранспортной документации, необходимой для обеспечения доставки грузов;

3) организация выполнения комплекса операций с использованием собственной или клиентской производственной базы по сборке, разборке, сортировке, упаковке, погрузке, разгрузке, взвешиванию и прочим операциям с грузом;

4) организация консолидации и разукрупнения партий грузов на собственных терминалах;

5) содействие таможенной очистке товаров, фитосанитарному контролю и карантинным операциям;

6) оформление коммерческих актов о недостатке, излишках, порче, повреждении товара;

7) ведение от лица и за грузовладельцев и перевозчиков расчетов за доставку товара;

8) координация и согласование действий участников транспортного процесса для обеспечения доставки груза с максимальной эффективностью для клиентов и перевозчиков.

Формализация функций экспедитора происходит в процессе транспортно-экспедиционного обслуживания клиентов через последовательность и набор выполняемых при доставке грузов операций. Таким образом, *функции в большей степени отождествляются с возможностями и обязанностями экспедитора, а виды экспедиционных услуг – с конкретным набором работ или операций*, которые могут быть проданы клиенту как отдельный продукт экспедиционной деятельности. Функции экспедитора не меняются, в то время как виды услуг подвержены динамичному изменению под влиянием конъюнктуры транспортного рынка, социальных, экономических, политических и других факторов внешней среды. Противоборствующие тенденции определяют в настоящее время развитие видов экспедиционных услуг. С одной стороны, интеграция российского транспортного рынка в общемировую требует использования в России сложившейся на Западе практики оказания транспортно-экспедиционных услуг как единого вида услуг (комплекса, набора работ или операций). С другой стороны, вследствие принятия международных соглашений и конвенций и пересмотра российского законодательства в области организационно-посреднической деятельности существующие виды услуг распались на несколько составляющих.

И на практике, и в теории виды услуг для удобства ведения дел клиентов и расчетов с ними объединены в группы. Однако устоявшейся классификации транспортно-экспедиционных услуг не существует. Изменившееся положение экспедиторов на рынке в свете формирования логистических систем вносит свои коррективы в классификацию имеющихся видов.

### **2.3. Групповая дискуссия**

#### **«Разработка схемы (алгоритма) транспортно-экспедиционного обслуживания клиента»**

Обобщающее практическое занятие по темам:

1. Системы транспортного экспедирования.
2. Структура транспортно-экспедиционного предприятия.
3. Транспортно-экспедиционные услуги.

4. Правовое обеспечение деятельности транспортно-экспедиционных фирм.

5. Основные транспортные документы.

### **Описание хода занятия**

Из учебной группы выбирается *рабочая группа* (5 чел.), которая выполняет поставленную задачу. На проработку вопроса рабочей группе дается ограниченное время – 20 минут.

*Оппоненты* (остальные студенты) наблюдают за ходом выполнения задания, обсуждают, корректируют и дополняют полученное решение.

Преподаватель после организации занятия, следит за временем выполнения задания рабочей группой, обозначает проблемы; побуждает к дискуссии всех участников; собирает различные мнения и аргументы, акцентирует внимание на интересных моментах, выделяет общие точки зрения; подводит итоги групповой дискуссии; сообщает объективную информацию по теме дискуссии и комментирует.

### **Формулировка задачи**

В транспортно-экспедиционное предприятие, не имеющее собственных транспортных средств, поступила заявка на доставку 600 тонн мазута из г. Омска с Нефтезавода в районный центр Большеречье. Необходимо разработать схему (алгоритм) транспортно-экспедиционного обслуживания клиента.

Схему представить на формате А1. Решение презентовать.

### **Задание оппонентам**

1. Наблюдение за обсуждением в рабочей группе.
2. Критическая оценка работы группы и результатов.
3. Внесение предложений в формирование решения.
4. Вынесение окончательного решения.

## **2.4. «Кейс-метод»**

Обобщающее практическое занятие по темам:

1. Маркетинг в организации управления экспедиторскими и агентскими фирмами.

2. Анализ работы транспортно-экспедиционного предприятия.

### **Описание хода занятия**

Учебная группа разбивается на микрогруппы по 4–5 человек. Каждой группе выдается описание конкретной ситуации на автотранспортном предприятии, а также задание – выявление



проблем предприятия и поиск путей решения обозначенных проблем. На ознакомление с ситуацией студентам отводится 15–20 минут.

На следующем этапе производится обсуждение ситуации в микрогруппах (15–20 мин). Затем необходимо обозначить проблемы, сформировать решение поставленного задания и оформить его наглядно на листе формата А1 (10–15 мин), и презентовать полученное решение одним из студентов микрогруппы (по 5 мин).

### **2.4.1. Ситуация «ОАО «Восток»»**

#### *Предыстория*

ОАО «Восток» создано в соответствии с Указом Президента РФ «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в АО» от 1 июля 1992 года №721 путем преобразования государственного предприятия и является его правопреемником.

В условиях стабильно функционирующей плановой экономики, когда были чётко налажены хозяйственные связи, подвижной состав формировался таким образом, что предприятие могло перевозить практически любые виды грузов. Пищевую отрасль обслуживали автомобили марки ГАЗ, Робур, оборудованные на грузовой платформе будками для перевозки продуктов; наливные грузы нефтехимической отрасли доставлялись автомашинами КамАЗ-53213; для перевозки строительных грузов в поддонах, технологического оборудования использовались автомобили ЗИЛ; КамАЗ-5320, 5410 перевозили длинномерные грузы.

В 1979 г. на балансе предприятия числилось 860 единиц автомобилей различных марок и модификаций общей грузоподъемностью 6380 автотонн, в 2008 г. – 103 грузовых автомобиля общей грузоподъемностью 870 автотонн, в 2010 г. – 34 автомобиля.

Экономика переходного этапа охарактеризовалась спадом промышленного производства, нарушением всех существующих хозяйственных связей, как следствие – потребности в перевозках грузов. В последние годы после акционирования наблюдается неуклонная тенденция к сокращению парка автомобилей, за счет реализации низко рентабельных марок (автомобили с грузоподъемностью до восьми тонн марки ГАЗ, ЗИЛ вследствие их дорогостоящего ремонта), а также выбытие транспортных средств

наблюдается по причине физического износа и практически полного отсутствия обновления парка автомобилей.

ОАО «Восток» расположено в Советском административном округе г. Омска.

По состоянию на 01.01.2010 г. филиалов и представительств ОАО «Восток» не имеет. Организация не участвует в промышленных и финансовых группах, холдингах, концернах, ассоциациях. Дочерних, зависимых хозяйственных обществ у организации нет.

Организация выделяет подвижной состав в большей степени с почасовой оплатой для индивидуальных заказчиков.

Целью ОАО «Восток» является извлечение прибыли. Органами управления являются общее собрание акционеров, совет директоров, Генеральный директор (единоличный исполнительный орган).

#### *Описание ситуации*

Основными видами услуг ОАО «Восток» являются:

- автомобильные перевозки;
- ремонт и обслуживание автотранспортных средств;
- услуги по хранению автотранспортных средств на платных стоянках;
- услуги по передаче во временное владение и (или) в пользование земельных участков для организации торговых мест;
- сдача помещений в аренду и др.

На сегодняшний день в ОАО «Восток» отсутствуют такие службы, которые выполняют задачи маркетинговых исследований, как служба маркетинга, отделы рекламы, активных продаж и др.

ОАО «Восток» не имеет в достаточном количестве постоянной клиентуры, что негативно сказывается на деятельности организации, отсутствии постоянной и вовремя оплачиваемой заказчиками работы автотранспорта.

**Независимые эксперты** провели анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. «В результате проведенного анализа сделан вывод о неустойчивом финансовом положении предприятия. Такое заключение сделано на основании следующих выводов:

- запасы и затраты не покрываются собственными оборотными средствами. Финансовая устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения запасов и затрат;
- негативным моментом является то, что долгосрочные кредиты и займы не привлекаются, а это значит, что не планируется расширение производства».

На основе проведенных расчетов сделан вывод о неэффективном использовании средств предприятия и неправильном распределении капитала. «Основной причиной этого является низкий спрос на его услуги и несостоятельность клиентов. Предприятие, не имея заказов, не может выполнить запланированные объемы работ, а как следствие, не может получить запланированную прибыль. В результате низких финансовых результатов, оно становится неплатежеспособным, а значит, и непривлекательным для акционеров и инвесторов, именно поэтому оно не может получить дополнительных средств для своего существования и, конечно, не может улучшить свое положение».

«В результате этого убыток отчетного года влечет за собой еще больший убыток последующего года. Во избежание банкротства предприятия необходимо искать пути выхода из предкризисного состояния. Влияние на такие результаты работы предприятия оказывает неэффективная политика развития экономики».

По результатам анализа **независимые эксперты** установили, что необходимо разработать программу выхода из предкризисного состояния и составить бизнес-план финансового оздоровления ОАО «Восток».

«Для этого первоначально следует составить перечень потерь предприятия за предшествующие годы работы в условиях рыночных отношений:

- потери от утраты выгодных заказчиков;
- потери от неполного использования производственной мощности предприятия;
- потери от простоев;
- потери от увеличения себестоимости продукции (автоперевозок);
- потери от уплаты штрафных санкций;
- потери от списания не востребовавшей дебиторской задолженности и другие.

Одним из путей оздоровления финансового состояния является уменьшение или полный отказ от выплаты дивидендов по акциям при условии, что удастся убедить акционеров в реальности повышения дивидендных выплат в будущем.

Эффективным вариантом обновления материально-технической базы является лизинг, позволяющий оперативно обновлять оборудование и вести техническое перевооружение производства».

«Основным направлением финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности

предприятия, повышения качества и конкурентоспособности транспортных услуг, работ по ТО и ремонту подвижного состава, снижения себестоимости услуг, работ, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь. Анализ финансовых потерь и разработка мероприятий по их устранению позволит значительно улучшить финансовое состояние предприятия».

Одно из возможных направлений развития производственной деятельности ОАО «Восток» было предложено студентами специальности «Организация перевозок и управление на транспорте» в 2008 г:

«В результате анализа деятельности предприятия ОАО «Восток» было выявлено, что основной вид деятельности, это работа автомобилей с почасовой оплатой.

При сравнении доходов, полученных от работы автомобилей с почасовой оплатой и сдельной (табл. 1), а также доходов при транспортном обслуживании различных потребителей транспортных услуг (табл. 2) было выявлено, что наибольший доход был получен при сдельной работе автомобилей, при транспортном обслуживании ООО «Газпромнефть-Восток», т.е. при обслуживании объектов строительства нефтегазодобывающей отрасли.

Были проведены маркетинговые исследования по приложению транспортных услуг ОАО «Восток». В результате чего, выявлено, что основным заказчиком строительства объектов нефтегазодобычи является ОАО «Роснефть».

На сайте ОАО «Роснефть» были найдены тендеры на выполнение различных работ. Категория работ, в которых может участвовать ОАО «Восток», это «Строительные работы» и «Транспортные услуги». Наиболее интересным проектом для приложения услуг ОАО «Восток» является проект ЗАО «Ванкорнефть» «Строительство объектов Мамонтовского месторождения».

По опросам водителей и инженеров, работающих в этом регионе, были рассмотрены условия перевозок грузов. Для обслуживания объектов строительства трубопровода Мамонтовского месторождения необходима доставка труб с железнодорожной станции г. Пыть-Ях.

Для обоснования целесообразности предоставления перевозочных услуг были проработаны вопросы проектирования перевозок труб с этой станции на объекты строительства. Был выбран подвижной состав из парка ОАО «Восток» подходящий под условия перевозки, выдвинуто предложение о наращивании бортов полуприцепов, определены рациональные технико-эксплуатационные

показатели, разработаны графики работы автомобилей при доставке труб с железнодорожной станции на объекты строительства, произведен расчет количества транспортных средств водительского состава.

Предлагаемое решение возможно к реализации в случае дополнительных исследований нормативно-правовой базы участия данного предприятия в тендерах. На практике такие малые предприятия как ОАО «Восток» работают на условиях субподряда».

### ***Задание***

1. Обозначьте проблемы предприятия, прокомментируйте решения **независимых экспертов и студентов**.

2. Предложите пути развития предприятия в рамках транспортно-экспедиционной деятельности.

3. Разработайте алгоритм логического и технико-экономического обоснования предлагаемых решений.

Таблица 1

Табель учета работы подвижного состава (июнь 2008 года)

Модификация а/м КамАЗ	Спис. кол-во	АД <sub>Х</sub>	АД <sub>РАБ</sub>	Работ а в вых. дни	Прост ой в испр. сост.	В том числе			В ремонт е	АтД <sub>Х</sub>	Средн. г/п	Общая г/п
						без водит елей	выход -ные	прочи е				
КамАЗ-5511	26	806	141	11	517	320	197		148	8060,0	10,0	260,0
КамАЗ-53213	4	124	1	-	121	89	32		2	1240,0	10,0	40,0
КамАЗ-5320	1	31	2	-	29	21	8		-	248,0	8,0	8,0
КамАЗ-5320	7	217	-	-	175	119	56		42	1736,0	8,0	56,0
КамАЗ-53208	1	31	-	-	31	23	8		-	232,5	7,5	7,5
КамАЗ-53212	1	31	-	-	31	23	8		-	310,0	10,0	10,0
КамАЗ-53102	8	248	86	2	91	29	62		71	1785,6	7,2	57,6
КамАЗ-5410	24	744	78	4	564	376	188		102	10192,8	13,7	328,8
Итого	72	2232	308	17	1559	1000	559	0	365	23804,9	10,665	767,9
Сдельные а/м												
КамАЗ-5511	-	0	-	-	0	-	0	-	-	0,0	10,0	0,0
КамАЗ-53213	-	0	-	-	0	-	0	-	-	0,0	10,0	0,0
КамАЗ-5320	-	0	-	-	0	-	0	-	-	0,0	8,0	0,0
КамАЗ-5320	-	0	-	-	0	-	0	-	-	0,0	8,0	0,0
КамАЗ-53208	-	0	-	-	0	-	0	-	-	0,0	7,5	0,0
КамАЗ-53212	-	0	-	-	0	-	0	-	-	0,0	10,0	0,0
КамАЗ-53102	5	155	77	2	38	-	38	-	40	1116,0	7,2	36,0
КамАЗ-5410	3	93	25	2	40	18	22	-	28	1274,1	13,7	41,1
Итого	8	248	105	4	78	18	60	0	68	2390,1	9,638	77,1
Почасовые а/м	64	1984	206	13	1481	982	499	0	297	21414,8	10,794	690,8
Прицепы	53	1643	11	-	1632	-	424	1053	0	14601,0	8,887	471,00

Таблица 2

## Фрагмент формы № 1134 (Показатели транспортной работы ОАО «Восток»)

	Наименование клиента	Наименование груза	Q, т	P, т-км	АЧ <sub>э</sub> , м-час	Доходы, руб.
1	ООО «Комбинат деревянного домостроения»	Железобетонные изделия	-	-	17	10354,69
2	ООО «Комбинат деревянного домостроения»	Прочие грузы	90	10792	40	72836,07
3	ОАО «Металлстройкомплект»	Железобетонные изделия	-	-	9	4933,95
4	ОАО «Металлстройкомплект»	Прочие грузы	8	2520	-	9423,73
5	ООО «Комбинат деревянного домостроения»	Прочие грузы	-	-	32	25774,64
6	ООО «Газпромнефть-Восток»	Цемент	1119	5931555	-	1779464,40
7	ООО «Газпромнефть-Восток»	Стальной прокат и трубы	950	507740	-	1523220,00
8	ООО «Газпромнефть-Восток»	Прочие грузы	243	124796	-	386570,00
9	ООО «ДСК-21 век»	Мебель	-	-	192	93143,80
10	ООО «Стройтехника филиал СМУ-4»	Стальной прокат и трубы	33	8695	-	34917,50
11	ООО «Стройтехника филиал СМУ-4»	Прочие грузы	140	69789	10	296454,41
12	ОАО «ТранКК»	Прочие грузы	-	-	180	71585,71
13	ОАО «ТранКК»	Стальной прокат и трубы	-	-	136	21454,62
14	Бетонно-растворный завод	Железобетонные изделия	509	127602		459594,64
15	ООО «Хлебодар»	Продукты	-	-	16	8522,00
16	ООО «Леспром»	Прочие грузы	19	4032	-	9717,12
17	ООО «Сибстрой»	Железобетонные изделия	-	-	8	2562,00
18	ООО «Сибстрой»	Прочие грузы	-	-	4	1936,56
19	ООО «Домостороительная корпорация Стройбетон»	Железобетонные изделия	-	-	286	169660,92
20	МП «Электрический транспорт»	Прочие грузы	-	-	32	17042,76
21	ООО «МК-С»	Железобетонные изделия	-	-	54	22036,31
22	ООО «МК-С»	Щебень	-	-	7	3541,52
23	ООО «МК-С»	Песок	-	-	4	4240,56
24	ООО «МК-С»	Прочие грузы	-	-	25	13406,40

### 2.4.2. Ситуация «ООО «Сибирь»»

Игорь Кошелев – генеральный директор компании «Х» – экономист по образованию, принял решение о расширении сферы деятельности в области автоперевозок. Совместно со своим коллегой по бизнесу (весьма состоятельным человеком) Андреем Болтневым приобрели по лизингу 9 автомобилей-самосвалов марки КамАЗ-6522 для осуществления перевозок массовых навалочных грузов вахтовым методом. Игорь Кошелев зарегистрировал в г. Омске ООО «Сибирь», структура которой представлена на рис. 4.



Рис. 4. Организационная структура ООО «Сибирь»

В колонне сложился сплоченный коллектив. Для проживания бригады приобрели 4 автовагончика. Перевозка грунта осуществлялась по зимнику в горных условиях Северного Урала.

Максим Иванов заключил субдоговор со строительной компанией «У», на выполнение перевозок навалочных грузов при отсыпке песко-гравийной подушки при сооружении площадки под



оборудование компрессорной станции ОАО «Севергазпром» в пос. Вуктыл (Республика Коми). По проекту заказчика на строительный объект необходимо было доставить 30 тыс. м<sup>3</sup> пескогравийной смеси.

При возведении подушки для строительства площадки под насосную станцию «непригодный грунт» вывозился в район карьера, из которого завозилась пескогравийная смесь на строительный объект (маятниковый маршрут с обратным груженным пробегом).

В результате выполненных работ (с октября по март) ООО «Сибирь» получили доход, который покрыл все текущие расходы, в т.ч. лизинговые платежи и перегон колонны в зону проведения работ, и сформировали резервный денежный фонд.

После окончания работ колонна была выведена с зимника. В отсутствие очередного договора на перевозки колонна простаивала в течение месяца в составе бригадира и девяти водителей.

Под влиянием первого успеха Игорь Кошелев принимает решение приобрести еще 10 автомобилей-самосвалов марки КамАЗ-6522 в лизинг. Максим Иванов заключил субдоговор ЗАО «ДСТ» на выполнение перевозок навалочных грузов (торф, щебень) при строительстве дороги Ханты-Мансийск – Горно-Правдинск (ХМАО). Перевозка осуществлялась по маятниковому маршруту с обратным негруженным пробегом.

Бездорожье, нарушение правил техники безопасности, отсутствие опыта руководства бригадой, работающей вахтовым методом, отсутствие сплоченного коллектива бригады привели к быстрому выходу из строя двух машин.

Коллегиально руководством ООО «Сибирь» было принято решение перегнать первую колонну из Республики Коми в ХМАО. На перегон колонны было израсходовано 460 тыс. рублей.

В период выполнения перевозок в ХМАО в ООО «Сибирь» доходность предприятия резко упала. Бригадиром первой колонны была составлена калькуляция себестоимости перевозок, согласно которой себестоимость перевозки грунта составила 272 рубля за тонну. Тариф на перевозку по договору с ЗАО «ДСТ» – 155 рублей за тонну. Через полгода ООО «Сибирь» закончило свое существование, часть автомобилей была продана для компенсации заработной платы, часть автомобилей была арестована банком.

### ***Задание***

1. Укажите проблемы ООО «Сибирь», в чем причины этих проблем?

2. На каком этапе развития ситуации какие необходимо было предпринять меры по стабилизации обстановки в организации?

## 2.5. Деловая игра

### «Модель рынка транспортно-экспедиторского обслуживания»

Цель – воспроизведение в условно-игровой форме функционирования реального рынка транспортно-экспедиторского обслуживания, т.е. организации и выполнения междугородных перевозок и сопутствующих услуг. Рассматриваемые внутренние междугородные перевозки являются частным случаем ТЭО при внешнеэкономической деятельности, что может служить базой для дисциплины «Международные перевозки».

#### *Описание хода деловой игры «Модель рынка транспортно-экспедиторского обслуживания»*

Проведение ролевой игры предполагает проведение серьезной предварительной работы. Распределение ролей ориентирует участников на изучение определенного ролевого материала. Причем, речь идет не о простом заучивании текста, напротив, необходимо его глубокое осмысление и изложение с позиций специалиста в данном вопросе. Важно выработать и собственную позицию по обсуждаемой проблеме. В «Круглом столе» участвует вся студенческая группа. Роль получает каждый. Если определенная группа участников получает ролевой материал для изучения предварительно в виде текстов, то другая часть студенческой группы – импровизирует, входя в образ и реагируя на происходящие события «здесь и сейчас» в соответствии с избранной ролью.

От каждого участника игры требуется предельная заинтересованность, активность в обсуждении «Модели рынка транспортно-экспедиторского обслуживания».

Преподаватель должен оказывать определенную помощь участникам игры в процессе моделирования ими «Круглого стола». Он может сам выступить в роли ведущего или предложить эту роль студенту. Все участники игры должны получить возможность высказать свою позицию в соответствии с их ролью.

По завершении этого этапа игры формируются творческие группы для создания проекта «Модель рынка транспортно-экспедиторского обслуживания». Когда эта стадия общей работы будет завершена, все участники игры должны возвратиться за «Круглый стол». Обсуждение проектов идет под руководством преподавателя. В финальной стадии игры преподаватель должен содействовать

дискуссиям, возникающим в процессе обсуждения «Модели рынка транспортно-экспедиторского обслуживания».

Завершающим аккордом проведения ролевой игры является выработка стратегии поведения участников рынка транспортно-экспеди-торского обслуживания.

По результатам занятия студенческие творческие группы получают задание доработать модель поведения участников рынка транспортно-экспедиторского обслуживания с учетом того опыта, который был приобретен в ходе ролевой игры.

#### *1. Цели и задачи участников рынка транспортно-экспеди-торского обслуживания*

Постановку и общие условия деловой игры по форме можно рассматривать как аналогию математического программирования и, в полном объеме, как задачу динамического программирования. Как известно, такие задачи являются многоэтапными (многошаговыми), т.е. включают несколько этапов (шагов), на каждом из которых решается какая-либо частная задача, обусловленная исходной целью. В качестве таких этапов в деловой игре выступают процессы договорного (на основе тендера) распределения транспортных средств, имеющихся у **Перевозчика**, по поставкам, предлагаемым к выполнению **Заказчиками**.

В основе каждого этапа лежит приблизительный баланс потребностей **Заказчиков** в перевозках грузов и провозных возможностей **Перевозчиков**, представленный в виде таблиц, аналогичных матрице общей задачи линейного программирования.

В деловой игре задействованы следующие группы ролевых участников:

- фирмы – заказчики междугородных перевозок грузов (**Заказчики**);
- фирмы – междугородные перевозчики (**Перевозчики**);
- фирмы – экспедиторы междугородных перевозок (**Экспедиторы**);
- **Арбитр**.

Каждый участник игры получает индивидуальное задание, в котором сформулированы целевые установки, конкретные задачи и условия их выполнения. Внутри каждой группы участники имеют одинаковую цель:

**Заказчики** – обеспечить выполнение заданных (контрактных) поставок товаров с минимальными затратами;

**Перевозчики** – обеспечить выполнение согласованного объема перевозок грузов с максимальными прибылью и показателями использования транспортных средств;

**Экспедиторы** – выступить в качестве организатора (оператора) максимально возможного количества перевозок и получить максимальный доход;

**Арбитр** – обеспечить точный и объективный учет выполненных поставок товаров и перевозок грузов, а также контроль их соответствия заданиям **Заказчиков, Перевозчиков и Экспедиторов**.

**Задания Заказчиков** предусматривают поставки товаров с указанием их вида, количества, мест погрузки и разгрузки (республика, край, область, город и другие населенные пункты), требуемых количеств и типов транспортных средств, их грузоподъемности и грузовместимости. Кроме того, указываются цена товара на месте отправления и цена товара на месте назначения. Следует отметить заинтересованность заказчиков в максимальной грузовместимости используемых транспортных средств, что соответствует классическим представлениям о перевозках на дальние расстояния. Кроме поставок, обеспечивающих полную загрузку транспортных средств, преимущественно используемых для дальних перевозок (с максимально возможными грузоподъемностью и грузовместимостью по условиям весовых и габаритных дорожных ограничений), задания включают поставки мелких партий грузов, перевозка которых должна выполняться как терминальная.

**Задания Перевозчиков** включают в себя характеристики транспортного предприятия: место дислокации, общую численность и структуру парка транспортных средств по типам с указанием их грузоподъемности и грузовместимости.

Кроме того, дается индивидуальная средняя себестоимость перевозок по типам транспортных средств. Предусматривается ведение учета работы транспортных средств в виде календарного графика, а также расчет как общеэкономических, так и специфических транспортных показателей (коэффициент выпуска транспортных средств на линию и коэффициент использования пробега). **Задания Экспедиторов** предусматривают выполнение заказов на транспортные услуги, для чего они имеют возможность использования следующих ресурсов: провозных возможностей **Перевозчиков**, услуг судовых линий и железной дороги для

перевозки грузов контейнерами, а также терминалов для организации доставки мелких партий грузов.

## 2. Расчет стоимости услуг

Услуги **Перевозчиков** предоставляются на договорной основе, стоимость услуг судовых линий фиксируется в заданиях. Услуги терминалов требуют более детального рассмотрения. В общем случае стоимость услуг по организации терминальной доставки сборных грузов или соответствующие издержки **Заказчика**  $I_{сз}$  определяются следующим образом (на единицу веса груза):

$$I_{сз} = I_{ум} + I_{мп} = (C_{сб} + C_{рм} + C_{сх} + C_{нм} + C_{мо}) + FT/q\gamma + ПТ + Э,$$

где  $I_{ум}$  – оплата услуг терминала;  $I_{мп}$  – оплата межтерминальной перевозки сборного груза;  $C_{сб}$  – сбор от отправителей и развоз получателям мелких отправок;  $C_{рм}$  – разгрузка отправок на терминале;  $C_{сх}$  – сортировка и хранение груза;  $C_{нм}$  – погрузка отправок на терминале;  $C_{мо}$  – оформление транспортных документов;  $FT$  – ставка фрахта **Перевозчика** за одно транспортное средство или количество груза, перевозимого по заданному маршруту;  $q$  – грузоподъемность автопоезда;  $\gamma$  – коэффициент использования грузоподъемности при перевозке данного вида груза;  $ПТ$  – прибыль терминала;  $Э$  – вознаграждение **Экспедитора**.

В игре размер и форма оплаты услуг принимаются по тарифам конкретного терминала, определяемым с учетом условий его работы.

Затраты на сбор отправок определяются с учетом расстояния от места производства (погрузки) до терминала отправления, размера, стоимости партии и других условий.

На основании данных тарифов **Экспедитор** определяет общую стоимость доставки всех отправок **Заказчика** (сумма стоимостей межтерминальных перевозок и стоимостей доставки грузов до терминала получателя по всем видам груза или поставщикам). Кроме того, он определяет:

- стоимость доставки грузов до терминала отправления;
- стоимость хранения и оформления транспортных документов.

Далее **Экспедитор** формирует партии межтерминальных отправок (определяет требуемое количество автопоездов) и согласовывает ставки фрахта с **Перевозчиками**.

Задания предусматривают расчет результатов по каждой организованной **Экспедитором** перевозке (доставленной партии груза) и по сумме всех выполненных поставок:

*доля в общем объеме перевозок, %* – процентное отношение количества (тонн) груза, доставленного при перевозке, организованной **Экспедитором**, к объему перевозок, выполненных в ходе ~~оборота~~ *оборота (общий)*, руб. – определяется как согласованная с **Заказчиком** ставка на перевозку, начатую в соответствующий календарный период времени (сумма поставок по всем перевозкам);

*доход*, руб. – разность между оборотом и оплатой услуг **Перевозчиков** (ставка фрахта - FT), судовых контейнерных линий, железных дорог и терминалов (в случае перевозки сборного груза);

*комиссия (комиссионное вознаграждение) к обороту, %* – процентное отношение дохода **Экспедитора** к обороту;

*доходная ставка*, руб. на одну перевозку (на один км пробега) – отношение дохода **Экспедитора** к количеству организованных им перевозок (к пробегу транспортных средств при их выполнении), для одной перевозки равна ставке **Заказчика**:

*доля мелкопартионных перевозок в объеме (в количестве отправок)*, % – процентное отношение объема мелкопартионных перевозок (тонн), доставляемых как сборный груз, к общему объему перевозок, организованных **Экспедитором** (количества мелких отправок к общему количеству отправок).

Доход **Экспедитора** при организации доставки мелкопартионных грузов сборными автопоездами складывается из двух частей:

– разности между согласованной с **Заказчиком** ставкой оплаты доставки мелкопартионных грузов и рассчитанной полной стоимостью услуг терминала по этой доставке;

– разности между суммарной стоимостью межтерминальных перевозок всех партий грузов, рассчитанной по тарифам на услуги терминала, и суммой соответствующих ставок фрахта, согласованных с **Перевозчиками** по каждому автопоезду.

### *3. Оценка деятельности участников рынка транспортно-экспедиторского обслуживания*

В задании **Арбитра** в соответствии с его целью предусмотрено использование информационных и игровых ресурсов для проведения, контроля и подведения итогов деловой игры.

**Арбитр** располагает сводными таблицами перевозок и используемых транспортных средств отдельно по видам грузам,

данные которых соответствуют конкретным заданиям **Заказчиков, Экспедиторов и Перевозчиков.**

В заголовках строк сводной таблицы представлены сгруппированные по фирмам-заказчикам подлежащие реализации поставки с указанием мест отправления и назначения, количества товара, а также требуемого количества автопоездов.

В заголовках столбцов таблицы представлены сгруппированные по фирмам-перевозчикам парки имеющихся в наличии автопоездов, распределенные по типам, с указанием их дислокации. Типы автопоездов имеют обобщенную характеристику, определяемую назначением, полезной грузовместимостью и грузоподъемностью.

В ячейках сводной таблицы указан срок в днях, необходимый для выполнения поставки, с использованием определенного автопоезда, указанных соответственно в заголовках строки и столбца, на пересечении которых находится рассматриваемая ячейка. Срок определен исходя из расстояния перевозки, заданного среднесуточного пробега с учетом режима труда и отдыха, а также на подачу транспортного средства от места дислокации к месту погрузки. Кроме того, указанный срок включает в себя время выполнения погрузо-разгрузочных операций.

В ячейки таблицы заносятся искомые количества автопоездов, выделяемых с целью выполнения соответствующей поставки. Буква «М» в ячейке таблицы означает запрет (бесконечно большой срок выполнения поставки) на использование данного типа транспортных средств для выполнения конкретной перевозки.

Рассматриваемая постановка задачи имеет оптимальные решения, однако каждый участник игры стремится к достижению индивидуальной цели (не совпадающей с целями других участников), т. е. к минимизации собственных затрат (максимизации дохода или прибыли), а не целевой функции задачи в целом. Поэтому интерес может представлять только анализ результата игры (при реальной конкуренции участников) с точки зрения степени его приближения к оптимальному варианту.

Процесс игры заключается во взаимном поиске участниками партнеров по перевозкам в соответствии с целями, сформулированными в заданиях, согласовании условий перевозок, заключении соответствующих сделок и фиксации их **Арбитром.**

На каждую партию груза, перевозимого по одному и тому же маршруту, заинтересованными сторонами (участниками данной

перевозки) составляется *заявка*. На мелкопартионные поставки может оформляться *единая заявка* на все поставки, следующие по одному направлению.

После предъявления заявки **Арбитр** проверяет заявленную перевозку на возможность ее выполнения по срокам, соответствию типа, грузоподъемности и грузовместимости предоставляемых транспортных средств, требуемых по условиям перевозок.

Проверять, в частности, необходимо указанную в заявке дату погрузки с учетом времени подачи транспортного средства (исходя из расстояния подачи и скорости аналогично сроку выполнения по ставки) и пропускной способности пункта погрузки (норма погрузки в заданиях **Заказчиков**).

Поставка и перевозка считаются выполненными, если соответствующая *заявка* подписана **Заказчиком**, **Перевозчиком** (**Экспедитором**) и учтена **Арбитром**.

В результате распределения транспортных средств по выполняемым поставкам вывозимых грузов (маршрутам) и выполнения перевозок на I этапе игры дислокация автопоездов изменится: они будут размещены в пунктах разгрузки. С этого момента начинается II этап игры. Для определения пробега до пунктов следующей погрузки и других целей участники располагают таблицей кратчайших расстояний между всеми географическими пунктами, заданными в игре. **Перевозчики** в игре транспортные средства которых не были загружены на I этапе (избыток провозных возможностей), переходят непосредственно ко II этапу (прямая подача под ввозимый груз).

Сводная таблица перевозок ввозимых грузов (II этап) отличается тем, что в заголовках ее строк представлены ввозимые поставки, а также наличием столбца «Контейнерные перевозки». Они могут применяться только для выполнения поставок, указанных в соответствующих строках.

Деловая игра охватывает один календарный месяц, и участникам засчитываются поставки (перевозки), начатые в этот период. В случае если окончание перевозки выходит за пределы указанного срока, то при расчете результатов игры она учитывается как оплаченная, однако сроки и пробеги при ее выполнении учитываются только в пределах названного срока.

После выполнения двух этапов и при наличии резерва времени на подачу транспортных средств к пунктам погрузки можно приступить к третьему этапу (повторение первого).



После завершения деловой игры участники представляют отчет, который должен содержать: описание последовательности собственных действий и действий партнеров, расчеты результатов, а также выводы и предложения по результатам деловой игры.

Отчет **Арбитра** должен, кроме того, содержать баланс выполненных поставок и использованных транспортных средств, расчет результатов игры в целом по **Заказчикам, Перевозчикам и Экспедиторам**, а также анализ допущенных участниками ошибок.

Преподаватель выполняет функции ведущего и консультанта.

## **2.6. Работа в малых группах**

### ***2.6.1. Правовые взаимоотношения экспедиторов и агентов***

#### ***Задание***

Изучить и рассказать о содержании следующих нормативно-правовых документов:

1. Устав Ассоциации экспедиторов РФ (3–4 чел.);
2. Положение о системе добровольной сертификации услуг транспортно-экспедиторских предприятий Ассоциации экспедиторов РФ (3–4 чел.);
3. Третейский суд при Ассоциации экспедиторов РФ (6–7 чел.);
4. Генеральные условия экспедиторов РФ (3–4 чел.);
5. Федеральный закон «О транспортно-экспедиторской деятельности», Гражданский кодекс. Глава 41 «Транспортная экспедиция» (2–3 чел.);
6. Приказ Минтранса РФ от 11 февраля 2008 г. № 23. «Об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов» (Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 14.04.2008 № 15) (2–3 чел.);
7. Комментарии к транспортно-экспедиторской деятельности (3–4 чел.).

*Примечание.* Задание составлено для группы более 20 чел. Если в группе менее 20 человек, можно объединить документы по группам меньшей численности: 1, 5 – 3–5 чел.; 2, 4 – 3–5 чел.; 3 – 3–5 чел.; 6 – 2–3 чел.

## 2.6.2. Транспортные документы

### **Задание:**

а) вспомнить и перечислить основные документы, необходимые для выполнения перевозок грузов разными видами транспорта, в том числе в смешанном сообщении;

б) для каждого документа указать: назначение, кем и кому выдается, содержащуюся в нём информацию, принадлежность к определенному виду транспорта, является ли документ товарораспорядительным и прочие особенности документа. Результаты оформить в виде таблицы (табл. 3).

Таблица 3

### **Характеристика транспортных документов**

Название документа	Назначение	Выдается		Основное содержание	Вид транспорта	Товарораспоряд. документ	Примечание
		кем	кому				

*Примечание.* Выполняется в группах по 3–6 человек из расчета 3–4 группы на аудиторию. Результаты оформляются на большом листе формата А1. За 15–20 минут до окончания занятия результаты работы представляются на обсуждение. Выявляются положительные и отрицательные стороны в работе групп. Определяется лучшая работа.

## 2.7. «Мозговой штурм»

### 2.7.1. Виды транспортно-экспедиционных услуг

#### **Задание:**

а) выявить (сформулировать) возможные транспортно-экспедиторские услуги (ТЭУ);

б) предложить признаки для классификации данных услуг.

*Примечание.* При выполнении задания а, после предложения ряда вариантов транспортно-экспедиторских услуг, идёт обсуждение. Преподаватель направляет внимание студентов на положительные и отрицательные стороны работы и дополняет список неназванными видами ТЭУ. После этого студентам предлагается выполнить задание б.

### **2.7.2. Термины и понятия, используемые в транспортно-экспедиторской деятельности**

#### **Задание:**

а) предложить признаки для классификации предложенных преподавателем терминов и понятий, используемых в транспортно-экспедиторской деятельности;

б) произвести разделение терминов и понятий по классам.

*Примечание.* Выполнение задания *а* производится в форме «Мозгового штурма». Задание *б* выполняется в группах, по признакам, сгенерированным при выполнении задания *а*.

### **2.7.3. Базисные условия поставки товаров**

#### **Задание:**

а) по каждому из 11 базисных условий поставки составить схему с указанием расходов и ответственности за потерю или повреждение товара. Указать содержание операций, плательщика (продавец или покупатель), ответственное лицо за потерю или повреждение товара (продавец или покупатель). Содержание операций:

1) подготовка груза (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка и др.);

2) погрузка на АТ, ЖДТ, РТ и др. (при подвозе – неосновная или внутренняя перевозка);

3) погрузка на АТ, ЖДТ, РТ, МТ, ВТ, ТТ (при магистральной перевозке – основная перевозка);

4) разгрузка с АТ, ЖДТ, РТ и др. (при подвозе);

5) разгрузка с АТ, ЖДТ, РТ, МТ, ВТ, ТТ в пункте назначения (при магистральной перевозке);

6) транспортирование (фрахт);

7) экспортное таможенное оформление;

8) импортное таможенное оформление;

9) страхование груза;

10) доставка из пункта назначения до склада покупателя;

11) хранение товара в пути и перегрузке.

Результаты оформить в виде таблицы (табл. 4).

## Характеристика операций

Содержание операции	Расходы несёт	Ответственность за потерю или повреждение товара несёт
Подготовка груза (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка и др.)		
Погрузка на АТ, ЖДТ, РТ и др. (при подвозе – неосновная или внутренняя перевозка)		
Транспортирование до места отправления (неосновная перевозка)		
Разгрузка с АТ, ЖДТ, РТ и др. (при подвозе)		
Хранение товара при перегрузке		
Экспортное таможенное оформление		
Погрузка на АТ, ЖДТ, РТ, МТ, ВТ, ТТ (при магистральной перевозке – основная перевозка)		
Страхование товара		
....		

б) на основе объявлений о продаже (покупке) товаров с указанием базисных условий поставки, указать ответственность и затраты продавца и покупателя. Текст объявлений выдается преподавателем;

в) преподаватель выдает описание ситуации, в которой указывается вид груза, объем груза и направление перевозки. Необходимо определить какое условие поставки наиболее рационально (выгодно) 1. Продавцу, 2. Покупателю, 3. Продавцу и покупателю.

*Примечание.* Задание а выполняется в группах по 1–2 человека (всего 11 групп). Результаты работы всех групп оформляются на большом листе или на доске. После чего идет обсуждение. Затем выдается задание б (возможно по группам в 3–6 чел.). После подготовки (5–10 минут) выбираются студенты, поясняющие условия поставок по текстам объявлений. Идет

няющие условия поставок по текстам объявлений. Идет обсуждение. После завершения задания б преподаватель подводит итоги работы студентов и указывает на положительные и отрицательные стороны работы студентов. Затем выдается задание в. Студенты анализируют выданную преподавателем ситуацию и предлагают варианты её решения. Далее идет обсуждение вариантов. После этого формулируется решение о наиболее рациональных вариантах из всех предложенных. Подводятся итоги занятия.

## Библиографический список

1. Дзуличанская Н.Н. Интерактивные методы обучения как средство формирования ключевых компетенций / Н.Н. Дзуличанская; МГТУ им. Н.Э. Баумана // Электронное научно-исследовательское издание «Наука и образование». Эл. № ФС 77 - 30569. Государственная регистрация №0421100025. ISSN 1994-0408nnikdv@gmail.com.
2. Ситуационный анализ или анатомия кейс-метода / Ю. Сурмин и др. – Киев: Центр инноваций и развития, 2002. – 286 с.
3. Корнеева Л.И. Современные интерактивные методы обучения в системе повышения квалификации руководящих кадров в Германии: зарубежный опыт / Л.И. Корнеева // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 4 (32). – С. 78–83.
4. Гордина О.В. Интерактивные методы в обучении социального педагога: учебно-методическое пособие. – Иркутск: Изд-во ГОУ ВПО «Иркут. гос. пед. ун-т», 2005. – 57 с.
5. Правила транспортно-экспедиционной деятельности: Постановление Правительства РФ от 8 сентября 2006 г. № 554.
6. Гражданский кодекс РФ. Глава 41. Транспортная экспедиция.
7. О транспортно-экспедиционной деятельности: Федеральный закон РФ от 30 июня 2003 г. № 87-ФЗ (принят Государственной Думой 11 июня 2003 года).
8. Устав Ассоциации экспедиторов Российской Федерации.
9. Генеральные условия экспедиторов Российской Федерации (приняты общим собранием Ассоциации экспедиторов Российской Федерации 11.01.2001 г.).
10. Положение о системе добровольной сертификации услуг транспортно-экспедиторских предприятий Ассоциации экспедиторов Российской Федерации.
11. Третейский суд при Ассоциации экспедиторов РФ.
12. Об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов: Приказ Минтранса РФ от 11 февраля 2008 г. № 23 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти.– 2008. – № 15.
13. Плужников К.И. Транспортно-экспедиционное обслуживание: учебное пособие / К.И. Плужников. – М.: АСМАП, 1996. – 460 с.
14. Плужников К.И. Транспортное экспедирование / К.И. Плужников.– М.: РосКонсульт, 1999. – 576 с.
15. Семенова Г.П. Международный экспедитор: учебное пособие / Г.П. Семенова. – СПб.: Партнер ВЭД, 2002. – 368 с.
16. Назаренко В.М. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности / В.М. Назаренко, К.С. Назаренко. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 512 с.
17. Транспортная логистика: учебник для специальностей «Организация перевозок и управление на транспорте» / под ред. Л.Б. Миротина. – М., 2002. – 511 с.
18. Милославская С.В. Мультимодальные и интермодальные перевозки: учебное пособие / С.В. Милославская, К.И. Плужников.– М.: РосКонсульт, 2001. – 68 с.
19. Сханова С.Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / С.Э. Сханова, О.В. Попова, А.Э. Горев. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 432 с.

*Учебное издание*

Ольга Георгиевна Алпеева,  
Сергей Сергеевич Войтенков

ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ  
В ОБУЧЕНИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
«ОСНОВЫ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО  
ОБСЛУЖИВАНИЯ»

Учебно-методическое пособие

\*\*\*

Редактирование и компьютерную вёрстку  
выполнила Т.И. Кукина

\*\*\*

Подписано к печати 26.03.12  
Формат 60×90 1/16. Бумага писчая  
Оперативный способ печати  
Гарнитура Times New Roman Cyr  
Усл. п. л. 3,75, уч.-изд. л. 3,0  
Тираж 100 экз. Заказ № \_\_\_\_  
Цена договорная

\*\*\*

Издательство СибАДИ  
644099, г. Омск, ул. П. Некрасова, 10

---

Отпечатано в подразделении ОП издательства СибАДИ





**О.Г. Алпеева, С.С. Войтенков**

---

**ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ  
В ОБУЧЕНИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
«ОСНОВЫ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО  
ОБСЛУЖИВАНИЯ»**

---

**Омск ♦ 2012**