ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02AA015500B9B277974BD4E8E7991CCA59
Владелец АНО ВО "УИФР"
Действителен с 08.04.2025 по 08.07.2026

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы: Логистика

Дисциплина: Транспортная логистика

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине «Транспортная логистика» у обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, основная образовательная программа «Менеджмент», направленность (профиль) программы Логистика, оцениваются компетенции, формирующиеся в процессе освоения образовательной программы.

Выпускник программы должен обладать следующими компетенциями*:

Компетенция (код и формулировка)	Профессиональный стандарт (код, наименование)	ОТФ (код, наименование)
ПК-2(Л) Способен организовывать процесс перевозки груза в цепи поставок	40.049 Специалист по логистике на транспорте	В Организация процесса перевозки груза в цепи поставок

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования осуществляется в соответствии с основной профессиональной образовательной программой вуза. В качестве показателей рассматриваются результаты освоения дисциплины, выраженные через знания, умения и владения (таблица 1).

В таблице 2 приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования с указанием критериев их оценивания. Во втором столбце таблицы приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования в соответствии с обозначенным критерием.

Таблица 1 – Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования с точки зрения результатов освоения дисциплины.

Компетенция	Индикатор достиже-	Планируемые результаты обуче-

	ния компетенции	ния по дисциплине
ПК-2(Л) Способен организовывать процесс перевозки груза в цепи поставок	ИДК-ПК(Л)-2.1 Решает задачи организации процесса перевозки груза в цепи поставок	Знать: особенности работы разных видов транспорта, теорию организации деятельности по перевозке грузов Уметь: решать задачи организации логистической деятельности по перевозке грузов в цепи поставок, задачи организации работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг, организации процесса улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок Владеть: навыками применения логистических методов для решения задач организации перевозки грузов в цепи поставок

Таблица 2 – Критерии и шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплине, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что позволит ему в дальнейшем развить такие качества умственной деятельности, как глубина, гибкость, критичность, доказательность, эвристичность. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний теоретических основ транспортной логистики в целом, отдельных её сфер и звеньев, знает особенности работы разных видов транспорта, теорию организации деятельности по перевозке грузов.	Пороговый (обязательный)
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал глубокие прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения заданий, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации.	Повышенный

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент умеет решать задачи организации логистической деятельности по перевозке грузов в цепи поставок, задачи организации работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг, организации процесса улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок	
Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе исследования нестандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией. Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в области логистики и её составной части – транспортной логистики; практические умения и навыки применения логистических методов для решения задач организации перевозки грузов в цепи поставок	Продвинутый

3. Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины

Вопросы для самоконтроля и подготовки к текущему контролю методом опроса

Тема. 1. Теоретические основы транспортной логистики

1. Что такое транспортная система?
2. Какие подходы и принципы используются в транспортной логистике?
3. Каковы функции транспортной логистики?

Тема 2. Транспортная логистика как одна из функциональных областей логистики

1. Каковы критерии и факторы транспортного обеспечения?
2. Каковы виды перевозок?
3. Каковы особенности видов транспорта?
4. Как выбрать вид транспорта?

Тема 3. Управление автомобильными перевозками в логистических системах

1. Как формируется грузовой поток?
2. Как осуществляется контроль и обеспечение сохранности грузов?

3. Каковы логистические технологии доставки грузов?

Тема 4. Управление перевозками различными видами транспорта (водного, железнодорожного, авиационного, трубопроводного)

1. Какова технология управления перевозками на разных видах транспорта?
2. Каковы основные документы на транспорте?

Тема 5. Развитие международных транспортно-логистических систем

1. Что такое международные транспортные коридоры?
2. Что такое транспортно-технологические схемы?
3. В чем заключаются особенности международных перевозок грузов?

Тема 6. Логистические посредники в системе транспортировки

1. Какие основные виды посредников?
2. Каковы функции посредников?
3. Каковы особенности взаимодействия с посредниками?

Тема 7. Управление качеством транспортных услуг

1. Каковы показатели качества логистических услуг?
2. Каковы особенности сервиса в грузовых, пассажирских перевозках?
3. В чем сущность процессов сертификации, лицензирования, страхования на транспорте?

Задания по контрольной работе, указания по ее выполнению

Контрольная работа по дисциплине «Транспортная логистика» выполняется в форме реферата по выбранной теме. Реферат должен соответствовать принятым в институте «Правилам выполнения письменных работ», в том числе требованиям к оригинальности таких работ.

Реферат – это вид учебно-исследовательской работы, выполненной на актуальную тему социологии в рамках профильной проблематики, отражающей основные направления исследования по данной дисциплине. В процессе работы над содержанием реферата должно быть осуществлено следующее – выбраны и проанализированы основные методологические подходы, теории и концепции по теме.

Рекомендуется следующий алгоритм подготовки реферата:

1.определить научные подходы, теории, концепции социологии и менеджмента, в рамках которых наиболее логично рассмотреть сущность темы и ее основных категорий;

2. осуществить выбор литературы (зарубежной и отечественной), основываясь на которой можно раскрыть тему по заранее определенной логике ее представления;

3. подготовить структуру (план реферата), разворачивание которой отражало бы как основные позиции в рамках различных управленческих дискурсов, так и анализ современных практик по выбранной теме реферата;

4. разработать структуру реферата, которая включает основные составные части: введение, основная часть, заключение, список использованной литературы и источников, ссылки при цитировании обязательны;

5. подготовить введение, которое включает краткое обоснование актуальности темы реферата, которое отражает то или иное направление научных исследований в рамках социологии;

6. подготовить основную часть, которая включает:

– описание значимых для темы научных теорий, взглядов, подходов, в рамках которых необходимо рассматривать тему; социологический анализ базовых категорий;

– специфику становления, формирования, развития тех или иных управленческих процессов с точки зрения социологического подхода;

– анализ современного состояния, включая проблемы функционирования тех или иных аспектов управленческих практик;

7. подготовить заключение, которое включает резюмирование результатов работы в рамках темы реферата: краткое заключение об актуальности темы и изложение основных результатов, которые получены в процессе ее изучения;

8. обучающийся может получить консультации у преподавателя в связи с согласованием структуры реферата или методологических аспектов раскрытия выбранной темы.

Критерии оценивания реферата

Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

Оценка «отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема

раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Оценка «неудовлетворительно» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Выбор варианта контрольной работы для студентов осуществляется по последней цифре номера зачетки. Цифра 0 означает 10 вариант.

Первый вариант выбирает одну тему из номеров 1 и 11, второй вариант выбирает из номеров 2 и 12 и т.д.

Темы для выполнения контрольных работ:

1. Логистические функции и субъекты.
2. Взаимосвязь логистики и маркетинга. Сходства и различия.
3. Материальный поток в логистике. Классификация и основные виды потоков.
4. Информационная логистика. Основные задачи и функции.
5.Транспортная логистика. Задачи макро- и микро-уровня транспортной логистики.
6. Факторы, влияющие на выбор вида транспорта. Определить наиболее значимые из них.
7. Понятия «информационная система», «информационный поток». Сходства и различия.
8. Организация информационных потоков и их влияние на эффективность управления логистической системы.
9. Охарактеризовать логистическую систему (определения, понятия, примеры).
10. Макро- и микро - логистическая система. Основные связи.
11. Назначение транспорта. Принципы транспортной логистики.
12. Повышение эффективности транспортных услуг: стратегия, глобализация транспортных услуг; системы сбора и распределение груза.
13. Логистический сервис. Предмет и объект логистического сервиса. Виды логистического обслуживания.
14. Уровень логистического сервиса. Качество логистического сервиса.
15. Особенности документального оформления грузоперевозок автомобильным транспортом.

16. Особенности документального оформления грузоперевозок водным транспортом.
17. Особенности документального оформления грузоперевозок воздушным транспортом.
18. Особенности документального оформления грузоперевозок железнодорожным транспортом.
19. Особенности документального оформления негабаритных грузов.
20. Особенности документального оформления особо опасных грузов.

4. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы и дисциплины, в ходе промежуточной аттестации

По компоненте компетенций «Знать»

1. Основные этапы развития логистики.
2. Парадигмы логистики.
3. Основные концепции логистики.
4. Принципы функционирования логистической системы.
5. Логистические системы.
6. Правила транспортной логистики.
7. Логистические потоки, их классификация.
8. Виды материальных потоков.
9. Организационно-управленческие функции логистики в транспортных процессах.
10. Особенности различных видов транспорта.
11. Оперативное управление транспортировкой.
12. Транспортно-экспедиционная фирма как логистический посредник в перевозке при осуществлении предпринимательской деятельности.
13. Особенности перевозки грузов автомобильным транспортом.
14. Формирование грузового потока.
15. Контроль и обеспечение сохранности грузов при осуществлении предпринимательской деятельности при перевозках автомобильным транспортом.
16. Перевозки опасных грузов при осуществлении предпринимательской деятельности при перевозках автомобильным транспортом.
17. Перевозки негабаритных грузов при осуществлении предпринимательской деятельности при перевозках автомобильным транспортом.
18. Документационное обеспечение автомобильных перевозок.
19. Особенности перевозок железнодорожным транспортом.
20. Особенности перевозок водным транспортом.
21. Особенности перевозок воздушным транспортом.
22. Особый вид перемещения грузов – трубопровод.

23. Роль железнодорожного, воздушного и водного транспортов в системе управления доставкой грузов.
24. Коммерческий акт. Претензии и рекламации.
25. Особенности функционирования транспортно-технологических схем при международных перевозках грузов.
26. Правовое регулирование международных перевозок.
27. Документационное обеспечение международных перевозок.
28. Базисные условия договора поставки. ИНКОТЕРМС.
29. Электронный документооборот в транспортной логистике как элемент новых рыночных возможностей.
30. Организация международных перевозок несколькими видами транспорта.
31. Типы логистических посредников
32. Функции логистических посредников
33. Понятие качества логистических услуг
34. Показатели оценки качества логистических услуг

По компоненте компетенций «Уметь»

1. Дать характеристику системному подходу, принципу тотальных затрат и принципу глобальной оптимизации.

2. Дать характеристику принципу логистической координации и интеграции, принципу моделирования и информационно-компьютерной поддержки, принципу разработки необходимого комплекса подсистем.

3. Дать характеристику принципу TQM – всеобщего управления качеством, принципу гуманизации всех функций и технологических решений, принципу устойчивости и адаптивности.

4. Указать свойства логистических систем. Дать их характеристику.

5. Дать характеристику макрологистических систем.

6. Дать характеристику функциям транспортировки.

7. Дать характеристику логистической операции.

8. Дать характеристику логистическому подходу к реализации транспортных процессов при формировании новых бизнес-моделей.

9. Дать характеристику элементам и схемам организации перевозочного процесса различными видами транспорта, учитывая экономические и социальные условия.

10. Дать характеристику особенностям унимодальной, мультимодальной и интермодальной перевозкам.

11. Дать характеристику смешанной и комбинированной перевозке грузов.

12. Дать характеристику формированию системы логистических услуг и готовностью её участников нести ответственность за организационно-управленческие решения с позиций социальной значимости принимаемых решений.

13. Дать характеристику управлению перевозками грузов автомобильным транспортом.

14. Дать характеристику видов грузовых потоков.

15. Дать характеристику логистическим технологиям доставки товаров конечным потребителям.

16. Дать характеристику различным видам путевых листов.

17. Дать характеристику основным документам, используемым при оформлении грузоперевозок автомобильным транспортом.

18. Указать этапы доставки грузов автомобильным транспортом, дать им характеристику.

19. Дать характеристику и классификацию систем с участием железнодорожного транспорта.

20. Дать характеристику и классификацию систем с участием воздушного транспорта.

21. Дать характеристику и классификацию систем с участием водного транспорта.

22. Дать характеристику основным документам, используемым при оформлении грузоперевозок железнодорожным транспортом.

23. Дать характеристику основным документам, используемым при оформлении грузоперевозок воздушным транспортом.

24. Дать характеристику основным документам, используемым при оформлении грузоперевозок водным транспортом.

25. Дать характеристику организации и управлению международных перевозок грузов.

26. Дать характеристику основным документам, используемым при оформлении международных грузоперевозок.

27. Проанализировать состояние рынка международных перевозок грузов автомобильным транспортом.

28. Дать характеристику деятельности международных организаций в области грузоперевозок различными видами транспорта.

29. Дать характеристику транспортному страхованию международных перевозок.

30. Проанализировать правовое регулирование международных перевозок.

31. Дать характеристику логистическим посредникам

32. Провести анализ деятельности логистических посредников.

33. Дать характеристику факторам, влияющим на качество логистических услуг.

34. Дать характеристику процессу удовлетворения качеством логистических услуг

По компоненте компетенций «Владеть навыками»

1. Рассмотрите ситуацию, ответьте на вопросы.

Торговая компания подмосковного города Щёлково закупила партии мясных полуфабрикатов в США. По контракту американская фирма обязалась поставить товар на базисе «СИФ Петербург» по согласованной цене. После того как контракт был заключен, выяснилось, что российская компания не учла того, что в цену товара должна быть заложена стоимость его доставки от Петербурга до Щёлково. Расчеты показали, что мясные полуфабрикаты в Щелково могут продаваться по приемлемым ценам только в том случае, если стоимость их доставки по территории России от Балтийского порта до Щелково составляет 4–6 центов за 1 кг. Проработка тарифов железной дороги и автомобильных перевозчиков, действующих на данном направлении, показала, что нужного уровня цены доставки достичь не удается. В то же время американская компания согласилась при сохранении базиса поставки и цены направить партию товара не в Петербург, а в какой-либо другой порт Балтики.

Исходя из данной ситуации, требуется определить другие возможные географические пути доставки партии мясных полуфабрикатов в Щелково и варианты использования на этих маршрутах различных видов транспорта.

2. Рассмотрите ситуацию, ответьте на вопросы.

Торговая компания подмосковного города Щёлково закупила партии мясных полуфабрикатов в США. По контракту американская фирма обязалась поставить товар на базисе «СИФ Петербург» по согласованной цене. После того как контракт был заключен, выяснилось, что российская компания не учла того, что в цену товара должна быть заложена стоимость его доставки от Петербурга до Щёлково. Расчеты показали, что мясные полуфабрикаты в Щелково могут продаваться по приемлемым ценам только в том случае, если стоимость их доставки по территории России от Балтийского порта до Щелково составляет 4–6 центов за 1 кг. Проработка тарифов железной дороги и автомобильных перевозчиков, действующих на данном направлении, показала, что нужного уровня цены доставки достичь не удается. В то же время американская компания согласилась при сохранении базиса поставки и цены направить партию товара не в Петербург, а в какой-либо другой порт Балтики.

Какие транспортные тарифы следует проработать, чтобы точно подсчитать стоимость доставки товара?

3. Рассмотрите ситуацию, ответьте на вопросы.

Компания является экспортером туркменской нефти, отправляемой из порта Красноводск на судах-танкерах смешанного (река-море) плавания (небольшие суда грузоподъемностью 3-5 тыс.т). Груз следует из порта Красноводск по Каспию и по Волго-Донской системе до украинского порта Мариуполь. Осуществляя подобного рода схему перевозки, фирма оплачивает транзит по территории России.

В порту Мариуполь груз (нефть и нефтепродукты) выгружается в нефтяные емкости и находится в них до подхода иностранного судна, которое забирает нефть для доставки в одну из западноевропейских стран. Таким образом, по

данной схеме доставки груза фирма, помимо транзита по территории России, оплачивает транзитное хранение на территории Украины.
Желая избежать транзитного хранения, фирма заключила договор с иностранной компанией о том, что последняя будет подавать свои танкеры в порт Мариуполь точно в срок прихода судна из Туркмении. Оба судна в порту Мариуполь швартуются борт об борт, и перекачка груза идет из одного судна в другое с использованием судового оборудования.

Предложите дальнейшие возможные пути рационализации схемы перевозки и перегрузки нефтепродуктов по контрактам указанной фирмы; каков должен быть базис поставки нефтепродуктов по данной сделке в случае хранения груза в порту Мариуполь?

4. Рассмотрите ситуацию, ответьте на вопросы.

Компания является экспортером туркменской нефти, отправляемой из порта Красноводск на судах-танкерах смешанного (река-море) плавания (небольшие суда грузоподъемностью 3-5 тыс.т). Груз следует из порта Красноводск по Каспию и по Волго-Донской системе до украинского порта Мариуполь. Осуществляя подобного рода схему перевозки, фирма оплачивает транзит по территории России.
В порту Мариуполь груз (нефть и нефтепродукты) выгружается в нефтяные емкости и находится в них до подхода иностранного судна, которое забирает нефть для доставки в одну из западно-европейских стран. Таким образом, по данной схеме доставки груза фирма, помимо транзита по территории России, оплачивает транзитное хранение на территории Украины.
Желая избежать транзитного хранения, фирма заключила договор с иностранной компанией о том, что последняя будет подавать свои танкеры в порт Мариуполь точно в срок прихода судна из Туркмении. Оба судна в порту Мариуполь швартуются борт об борт, и перекачка груза идет из одного судна в другое с использованием судового оборудования.

Предложите дальнейшие возможные пути рационализации схемы перевозки и перегрузки нефтепродуктов по контрактам указанной фирмы; каков должен быть базис поставки нефтепродуктов по данной сделке в случае перегрузки груза из судна в судно?

5. Рассмотрите ситуацию, ответьте на вопросы.

Компания является экспортером туркменской нефти, отправляемой из порта Красноводск на судах-танкерах смешанного (река-море) плавания (небольшие суда грузоподъемностью 3-5 тыс.т). Груз следует из порта Красноводск по Каспию и по Волго-Донской системе до украинского порта Мариуполь. Осуществляя подобного рода схему перевозки, фирма оплачивает транзит по территории России.
В порту Мариуполь груз (нефть и нефтепродукты) выгружается в нефтяные емкости и находится в них до подхода иностранного судна, которое забирает нефть для доставки в одну из западно-европейских стран. Таким образом, по данной схеме доставки груза фирма, помимо транзита по территории России, оплачивает транзитное хранение на территории Украины.

Желая избежать транзитного хранения, фирма заключила договор с иностранной компанией о том, что последняя будет подавать свои танкеры в порт Мариуполь точно в срок прихода судна из Туркмении. Оба судна в порту Мариуполь швартуются борт об борт, и перекачка груза идет из одного судна в другое с использованием судового оборудования.

Как вы считаете, стоит ли фирме приобрести или арендовать на долгосрочной основе в «тайм-чартер» нефтеналивные суда для регулярной доставки товаров по своим контрактам?

6. Рассмотрите ситуацию, ответьте на вопрос.

Известный московский завод-производитель ликероводочных изделий заключил договор на эксклюзивную продажу своей продукции с американской фирмой, расположенной в Новом Орлеане (США). Условие договора касается реализации «водки из России» на рынке штата Новый Орлеан. Поставка товара должна осуществляться из Санкт-Петербурга на базисе поставки «ФОБ Петербург». Прямое морское сообщение из Петербурга в Новый Орлеан осуществляется достаточно редко, потому экспедитор получателя (американской компании) предложил заводу отправлять товар до какого-либо европейского порта, например до Роттердама, являющегося портом мирового значения, откуда суда до Нового Орлеана отправляются достаточно часто. При этом на морскую перевозку продукции до Роттердама выписывается прямой ордерный коносамент на имя экспедиторской компании получателя. Это означает, что по прибытии товара в Роттердам груз будет переотправлен далее по поручению данной экспедиторской компании, которая от своего имени выпишет новый коносамент до Нового Орлеана на имя получателя - американского импортера.

Казалось бы, данная схема поставки не должна вызывать возражения московского завода-производителя. Однако транспортный отдел предприятия сомневается, отправит ли экспедитор груз из Роттердама прямо в Новый Орлеан. Дело здесь в том, что экспедитор получателя может переотправить груз из Роттердама в какую-то третью страну, с которой США имеют соглашение о принципе наибольшего благоприятствования, а лишь потом в США, что позволит снизить акцизные и другие налоги и сборы с товара для импортера при его ввозе в США. Но в этом случае будут нарушены эксклюзивные права российского экспортера, так как поставщиком, пусть формально, будет выступать другая компания, а товар будет уже не «водкой из России», а просто русской водкой из какой-то третьей страны.

Исходя из сложившейся ситуации, каковы могут быть действия московского завода? Как следует российскому поставщику оговорить условия доставки товара в США, чтобы не были нарушены его эксклюзивные права на поставку?

7. Рассмотрите ситуацию, ответьте на вопрос.

Известный московский завод-производитель ликероводочных изделий заключил договор на эксклюзивную продажу своей продукции с американской фирмой, расположенной в Новом Орлеане (США). Условие договора

касается реализации «водки из России» на рынке штата Новый Орлеан. Поставка товара должна осуществляться из Санкт-Петербурга на базисе поставки «ФОБ Петербург». Прямое морское сообщение из Петербурга в Новый Орлеан осуществляется достаточно редко, потому экспедитор получателя (американской компании) предложил заводу отправлять товар до какого-либо европейского порта, например до Роттердама, являющегося портом мирового значения, откуда суда до Нового Орлеана отправляются достаточно часто. При этом на морскую перевозку продукции до Роттердама выписывается прямой ордерный коносамент на имя экспедиторской компании получателя. Это означает, что по прибытии товара в Роттердам груз будет переотправлен далее по поручению данной экспедиторской компании, которая от своего имени выпишет новый коносамент до Нового Орлеана на имя получателя - американского импортера.

Казалось бы, данная схема поставки не должна вызывать возражения московского завода-производителя. Однако транспортный отдел предприятия сомневается, отправит ли экспедитор груз из Роттердама прямо в Новый Орлеан. Дело здесь в том, что экспедитор получателя может переотправить груз из Роттердама в какую-то третью страну, с которой США имеют соглашение о принципе наибольшего благоприятствования, а лишь потом в США, что позволит снизить акцизные и другие налоги и сборы с товара для импортера при его ввозе в США. Но в этом случае будут нарушены эксклюзивные права российского экспортера, так как поставщиком, пусть формально, будет выступать другая компания, а товар будет уже не «водкой из России», а просто русской водкой из какой-то третьей страны.

Какой коносамент следует выписать московскому заводу, чтобы избежать переотправки товара из Роттердама в третью страну?

8. Исходя из изложенной ситуации, следует определить правоту сторон по вопросу оплаты перевозки и дополнительных сборов по данной поставке.

Российская компания является поставщиком нефтепродуктов. Поставка нефтепродуктов осуществляется с НПЗ в Рязанской области на нефтебазу в Подмосковье. Поставка нефтепродуктов осуществляется в цистернах максимальной грузоподъемностью 60 т. Один из контрактов компании был заключен на базисе поставки FCA рязанский НПЗ. Специфика поставки нефтепродуктов такова, что требует не только оплаты собственно железнодорожного тарифа за перевозку нефти или нефтепродуктов, но и дополнительных сборов. Дополнительные сборы фиксируются в «Правилах перевозки грузов», являющихся приложением к Уставу железных дорог. При поставке нефтепродуктов по данному конкретному контракту дополнительными сборами были: дополнительный план, пломбирование, подача вагонов с уборкой, визировка, стоимость расчетных операций, стоимость бланков документов.

Сбор за дополнительный план связан со срочностью заказа вагонов против временных норм подачи заявок, зафиксированных в Уставе железных дорог. Дополнительные сборы, как правило, имеют характер фиксированных вели-

чин. В частности, касательно данной поставки: пломбирование одной цистерны - 700 руб., подача одной цистерны с уборкой (промывкой) - 500 руб., визирование - 150 руб., стоимость бланков документов - 120 руб., стоимость расчетных операций - 65 руб. Величина сбора за дополнительный план составляла 4000 р. за одну цистерну. Железнодорожный тариф непосредственно за перевозку одной цистерны от Рязани до подмосковной нефтебазы составлял 30000 руб. за цистерну.

Следуя Уставу железных дорог и Инкотермс-2000, поставщик выставил счет за транспортировку нефтепродуктов и дополнительные железнодорожные сборы покупателю. Однако покупатель отказался оплачивать величину дополнительных сборов, мотивируя это тем, что в контракте на данную поставку записано, что покупатель оплачивает транспортировку нефтепродуктов, а про дополнительные сборы ничего не сказано.

По Уставу железных дорог, оплата всех тарифов и сборов за транспортировку любых грузов осуществляется на станции отправления (статьи 31 и 36 главы 2 «Организация перевозок грузов»). Документом, подтверждающим осуществление оплаты, является дубликат накладной, выдаваемый железной дорогой поставщику (продавцу) - отправителю.

В то же время в соответствии с базисом поставки FCA (разделы А4, А6 и В6 Главы «FCA-франко-перевозчик (название места)») Инкотермс-2000 «покупатель обязан нести все расходы, приходящиеся на товар, с момента его поставки».

Кроме того, в Гражданском кодексе РФ, часть 2, раздел 4 «Отдельные виды обязательств», глава 30 «Купля-продажа», параграф 3 «Поставка товаров», статья 510 «Доставка товаров», указывается: «1. Доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях.

В случаях, когда в договоре не определено, каким видом транспорта или на каких условиях осуществляется доставка, право выбора вида транспорта или определенных условий доставки товаров принадлежит поставщику, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательств или обычаев делового оборота».

9. Московская компания получила предложение на регулярную поставку яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Выращивание бройлеров должно производиться на подмосковной птицефабрике в поселке Петелино (40 км от кольцевой дороги по Минскому направлению). Голландская фирма предложила базис поставки CPT Москва, оставив открытым вопрос страхования грузов.

Важным условием контрактов на поставку яиц для выращивания бройлеров является их срочная инспекция по качеству, так как впоследствии это отразится на выращивании бройлеров и получении куриного мяса в планируемых объемах.

По предложению голландской компании она берется доставить яйца в Москву автотранспортом. Причем в автофургоне будут находиться не только пар-

тия яиц, но и груз других получателей. Организация доставки товара до Петелино после растаможивания в Москве должна осуществиться за счет получателя.
Контракт был заключен и трейлер с товаром прибыл в Москву. По прибытии трейлера с грузом выяснилось, что вместе с грузом яиц в автотранспортном средстве прибыли апельсины для другой фирмы.
Таможенник, мотивируя тем, что представитель «апельсиновой компании» отсутствует, отказался вскрывать трейлер, никак не реагируя на то, что для груза яиц инспекция по качеству необходима самым срочным образом. Телефонные звонки на «апельсиновую компанию» никакого впечатления не произвели. Сотрудник, занимающийся растаможиванием грузов, отсутствовал. Остальным данный вопрос был безразличен.

Исходя из данной ситуации, требуется:

• предложить другой базис поставки и обосновать его.

10. Московская компания получила предложение на регулярную поставку яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Выращивание бройлеров должно производиться на подмосковной птицефабрике в поселке Петелино (40 км от кольцевой дороги по Минскому направлению). Голландская фирма предложила базис поставки CPT Москва, оставив открытым вопрос страхования грузов. Важным условием контрактов на поставку яиц для выращивания бройлеров является их срочная инспекция по качеству, так как впоследствии это отразится на выращивании бройлеров и получении куриного мяса в планируемых объемах. По предложению голландской компании она берется доставить яйца в Москву автотранспортом. Причем в автофургоне будут находиться не только партия яиц, но и груз других получателей. Организация доставки товара до Петелино после растаможивания в Москве должна осуществиться за счет получателя.
Контракт был заключен и трейлер с товаром прибыл в Москву. По прибытии трейлера с грузом выяснилось, что вместе с грузом яиц в автотранспортном средстве прибыли апельсины для другой фирмы.
Таможенник, мотивируя тем, что представитель «апельсиновой компании» отсутствует, отказался вскрывать трейлер, никак не реагируя на то, что для груза яиц инспекция по качеству необходима самым срочным образом. Телефонные звонки на «апельсиновую компанию» никакого впечатления не произвели. Сотрудник, занимающийся растаможиванием грузов, отсутствовал. Остальным данный вопрос был безразличен.

Исходя из данной ситуации, требуется:

• дать свои предложения по страхованию груза.

11. Московская компания получила предложение на регулярную поставку яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Выращивание бройлеров должно производиться на подмосковной птицефабрике в поселке Петелино (40 км от кольцевой дороги по Минскому направлению). Голландская фирма предложила базис поставки CPT Москва, оставив открытым вопрос страхования грузов. Важным условием контрактов на поставку

яиц для выращивания бройлеров является их срочная инспекция по качеству, так как впоследствии это отразится на выращивании бройлеров и получении куриного мяса в планируемых объемах. По предложению голландской компании она берется доставить яйца в Москву автотранспортом. Причем в автофургоне будут находиться не только партия яиц, но и груз других получателей. Организация доставки товара до Петелино после растаможивания в Москве должна осуществиться за счет получателя.

Контракт был заключен и трейлер с товаром прибыл в Москву. По прибытии трейлера с грузом выяснилось, что вместе с грузом яиц в автотранспортном средстве прибыли апельсины для другой фирмы.

Таможенник, мотивируя тем, что представитель «апельсиновой компании» отсутствует, отказался вскрывать трейлер, никак не реагируя на то, что для груза яиц инспекция по качеству необходима самым срочным образом. Телефонные звонки на «апельсиновую компанию» никакого впечатления не произвели. Сотрудник, занимающийся растаможиванием грузов, отсутствовал. Остальным данный вопрос был безразличен.

Исходя из данной ситуации, требуется:

• определить место и порядок приемки по качеству.

12. Московская компания получила предложение на регулярную поставку яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Выращивание бройлеров должно производиться на подмосковной птицефабрике в поселке Петелино (40 км от кольцевой дороги по Минскому направлению). Голландская фирма предложила базис поставки CPT Москва, оставив открытым вопрос страхования грузов. Важным условием контрактов на поставку яиц для выращивания бройлеров является их срочная инспекция по качеству,так как впоследствии это отразится на выращивании бройлеров и получении куриного мяса в планируемых объемах. По предложению голландской компании она берется доставить яйца в Москву автотранспортом. Причем в автофургоне будут находиться не только партия яиц, но и груз других получателей. Организация доставки товара до Петелино после растаможивания в Москве должна осуществиться за счет получателя.

Контракт был заключен и трейлер с товаром прибыл в Москву. По прибытии трейлера с грузом выяснилось, что вместе с грузом яиц в автотранспортном средстве прибыли апельсины для другой фирмы.

Таможенник, мотивируя тем, что представитель «апельсиновой компании» отсутствует, отказался вскрывать трейлер, никак не реагируя на то, что для груза яиц инспекция по качеству необходима самым срочным образом. Телефонные звонки на «апельсиновую компанию» никакого впечатления не произвели. Сотрудник, занимающийся растаможиванием грузов, отсутствовал. Остальным данный вопрос был безразличен.

Исходя из данной ситуации, требуется:

• дать свои предложения по транспортировке груза до места назначения в поселок Петелино.

13. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Томское предприятие является производителем продукции химической промышленности. Предприятие производит лакокрасочные материалы, а также некоторые другие виды продукции, в частности метанол. Производство лакокрасочной продукции осуществляется из давальческого сырья и обходится предприятию достаточно дорого, что не позволяет с учетом цен мирового рынка надеяться на ее экспорт.

Что касается метанола, то основой его производства является природный газ, поставляемый предприятиями Газпрома в качестве давальческого сырья, по очень низкой цене, что делает возможным экспорт метанола за рубеж. Цена метанола на заводе составляет 14 долларов за тонну.

Потенциальным покупателем метанола является шведская компания, которая предложила следующий маршрут его транспортировки из Томска в Швецию, а именно по железной дороге из Томска до станции Лужайка Октябрьской железной дороги (крупнейший железнодорожный переход между Финляндией и Россией), далее до финского порта Котка, обладающего специальным морским терминалом, предназначенным для переработки химических грузов, затем судами до шведских портов. Ежемесячная поставка метанола может составлять 10 тыс. тонн.

На переговорах шведская компания настояла на том, чтобы российская компания поставляла метанол до ст. Лужайка. Таким образом, российская сторона несет все расходы до границы России, а дальше организация доставки и ее оплата лежит на шведской компании. По настоянию шведов стороны согласовали цену метанола на базисе «DAF Лужайка» (поставлено на границе на ст. Лужайка) - 90 долларов за тонну. По заверению шведской стороны, больше они платить не в состоянии, так как иначе им дешевле брать метанол из Норвегии - основного рынка метанола для Швеции.

Томское предприятие, организуя доставку товара до ст. Лужайка, обратилось в компанию «Трансрэйл», являющуюся самым крупным экспедиторским предприятием, действующим при железных дорогах России, специализирующимся на внешнеторговых перевозках грузов железнодорожным транспортом. Компания «Трансрэил» дала ставку тарифа за перевозку одной тонны метанола из Томска до ст. Лужайка 70 долларов за тонну, что никак не устраивало томское предприятие, так как практически перечеркивало все намерения получить какую-либо прибыль. Ведь, помимо расходов на перевозку, предприятию необходимо также оплачивать железной дороге погрузку метанола в цистерны, а также нести некоторые другие расходы на станции отправления, что обходится в 4 доллара за тонну.

Предприятие начало прорабатывать другие возможные схемы организации доставки метанола до ст. Лужайка. Одна из схем, предложенная другой экспедиторской компанией, оказалась достаточно удачной. Первый этап - груз оформляется до любого города, расположенного недалеко от ст. Лужайка, как внутренняя перевозка, что позволяет задействовать не международный, а внутренний железнодорожный тариф, и лишь затем груз оформляется за рубеж как экспортная отправка.

Томское предприятие готово поступить по рекомендации новой экспедиторской компании, тем более что проработка нового железнодорожного тарифа показала, что доставка груза до ст. Лужайка по новой схеме составит всего 40 долларов за тонну.

Задание:

Рассчитайте экономический эффект для предприятия при переходе на новую схему доставки метанола.

14. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Томское предприятие является производителем продукции химической промышленности. Предприятие производит лакокрасочные материалы, а также некоторые другие виды продукции, в частности метанол. Производство лакокрасочной продукции осуществляется из давальческого сырья и обходится предприятию достаточно дорого, что не позволяет с учетом цен мирового рынка надеяться на ее экспорт.

Что касается метанола, то основой его производства является природный газ, поставляемый предприятиями Газпрома в качестве давальческого сырья, по очень низкой цене, что делает возможным экспорт метанола за рубеж. Цена метанола на заводе составляет 14 долларов за тонну.

Потенциальным покупателем метанола является шведская компания, которая предложила следующий маршрут его транспортировки из Томска в Швецию, а именно по железной дороге из Томска до станции Лужайка Октябрьской железной дороги (крупнейший железнодорожный переход между Финляндией и Россией), далее до финского порта Котка, обладающего специальным морским терминалом, предназначенным для переработки химических грузов, затем судами до шведских портов. Ежемесячная поставка метанола может составлять 10 тыс. тонн.

На переговорах шведская компания настояла на том, чтобы российская компания поставляла метанол до ст. Лужайка. Таким образом, российская сторона несет все расходы до границы России, а дальше организация доставки и ее оплата лежит на шведской компании. По настоянию шведов стороны согласовали цену метанола на базисе «DAF Лужайка» (поставлено на границе на ст. Лужайка) - 90 долларов за тонну. По заверению шведской стороны, больше они платить не в состоянии, так как иначе им дешевле брать метанол из Норвегии - основного рынка метанола для Швеции.

Томское предприятие, организуя доставку товара до ст. Лужайка, обратилось в компанию «Трансрэйл», являющуюся самым крупным экспедиторским предприятием, действующим при железных дорогах России, специализирующимся на внешнеторговых перевозках грузов железнодорожным транспортом. Компания «Трансрэил» дала ставку тарифа за перевозку одной тонны метанола из Томска до ст. Лужайка 70 долларов за тонну, что никак не устраивало томское предприятие, так как практически перечеркивало все намерения получить какую-либо прибыль. Ведь, помимо расходов на перевозку, предприятию необходимо также оплачивать железной дороге погрузку

метанола в цистерны, а также нести некоторые другие расходы на станции отправления, что обходится в 4 доллара за тонну.

Предприятие начало прорабатывать другие возможные схемы организации доставки метанола до ст. Лужайка. Одна из схем, предложенная другой экспедиторской компанией, оказалась достаточно удачной. Первый этап - груз оформляется до любого города, расположенного недалеко от ст. Лужайка, как внутренняя перевозка, что позволяет задействовать не международный, а внутренний железнодорожный тариф, и лишь затем груз оформляется за рубеж как экспортная отправка.

Томское предприятие готово поступить по рекомендации новой экспедиторской компании, тем более что проработка нового железнодорожного тарифа показала, что доставка груза до ст. Лужайка по новой схеме составит всего 40 долларов за тонну.

Задание:

Правомерно ли предложение экспедиторской компании по организации и осуществлению доставки товара на новых условиях до ст. Лужайка?

15. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Томское предприятие является производителем продукции химической промышленности. Предприятие производит лакокрасочные материалы, а также некоторые другие виды продукции, в частности метанол. Производство лакокрасочной продукции осуществляется из давальческого сырья и обходится предприятию достаточно дорого, что не позволяет с учетом цен мирового рынка надеяться на ее экспорт.

Что касается метанола, то основой его производства является природный газ, поставляемый предприятиями Газпрома в качестве давальческого сырья, по очень низкой цене, что делает возможным экспорт метанола за рубеж. Цена метанола на заводе составляет 14 долларов за тонну.

Потенциальным покупателем метанола является шведская компания, которая предложила следующий маршрут его транспортировки из Томска в Швецию, а именно по железной дороге из Томска до станции Лужайка Октябрьской железной дороги (крупнейший железнодорожный переход между Финляндией и Россией), далее до финского порта Котка, обладающего специальным морским терминалом, предназначенным для переработки химических грузов, затем судами до шведских портов. Ежемесячная поставка метанола может составлять 10 тыс. тонн.

На переговорах шведская компания настояла на том, чтобы российская компания поставляла метанол до ст. Лужайка. Таким образом, российская сторона несет все расходы до границы России, а дальше организация доставки и ее оплата лежит на шведской компании. По настоянию шведов стороны согласовали цену метанола на базисе «DAF Лужайка» (поставлено на границе на ст. Лужайка) - 90 долларов за тонну. По заверению шведской стороны, больше они платить не в состоянии, так как иначе им дешевле брать метанол из Норвегии - основного рынка метанола для Швеции.

Томское предприятие, организуя доставку товара до ст. Лужайка, обратилось в компанию «Трансрэйл», являющуюся самым крупным экспедиторским предприятием, действующим при железных дорогах России, специализирующимся на внешнеторговых перевозках грузов железнодорожным транспортом. Компания «Трансрэил» дала ставку тарифа за перевозку одной тонны метанола из Томска до ст. Лужайка 70 долларов за тонну, что никак не устраивало томское предприятие, так как практически перечеркивало все намерения получить какую-либо прибыль. Ведь, помимо расходов на перевозку, предприятию необходимо также оплачивать железной дороге погрузку метанола в цистерны, а также нести некоторые другие расходы на станции отправления, что обходится в 4 доллара за тонну.

Предприятие начало прорабатывать другие возможные схемы организации доставки метанола до ст. Лужайка. Одна из схем, предложенная другой экспедиторской компанией, оказалась достаточно удачной. Первый этап - груз оформляется до любого города, расположенного недалеко от ст. Лужайка, как внутренняя перевозка, что позволяет задействовать не международный, а внутренний железнодорожный тариф, и лишь затем груз оформляется за рубеж как экспортная отправка.

Томское предприятие готово поступить по рекомендации новой экспедиторской компании, тем более что проработка нового железнодорожного тарифа показала, что доставка груза до ст. Лужайка по новой схеме составит всего 40 долларов за тонну.

Задание:

Какова роль экспедиторской компании в организации перевозки груза в данном конкретном случае?

16. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Компания «Саванна Стил Корпорейшн» является одним из немногих предприятий, специализирующихся на производстве и сборке высококачественных стальных конструкций для строительной промышленности. Основной выпускаемой продукцией являются стальные балки, используемые достаточно широко в любом строительстве. Кроме того, выпускаются стальные уголки, швеллеры и другие подобного рода изделия.

Недавно назначенный вице-президент компании по логистике поставил сотрудникам задачу: в связи с возросшей конкуренцией повысить качество логистического обслуживания и в то же время сократить расходы на эти операции. Вице-президент по логистике подчиняется исполнительному директору компании. Должность вице-президента по логистике была введена в структуру компании недавно, и на вновь назначенное лицо возлагались определенные ожидания. Предшественник вице-президента назывался «менеджером по транспортировке и поставкам».

Несмотря на краткий срок пребывания в должности, вице-президент уже предпринял значительные усилия по улучшению логистических операций.

Отдел по логистике принял на себя всю организацию и всю ответственность по обеспечению поставок готовых изделий клиентуре, а также по операциям,

связанным с хранением готовой продукции и поступающего сырья. Одновременно отдел по логистике взял на себя управление небольшим собственным грузовым парком компании.

Задание:

Как вы определите существующее положение с обеспечением логистических транспортных операций на предприятии; на какой стадии эволюции находится отдел по логистике в компании?

17. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Компания «Саванна Стил Корпорейшн» является одним из немногих предприятий, специализирующихся на производстве и сборке высококачественных стальных конструкций для строительной промышленности. Основной выпускаемой продукцией являются стальные балки, используемые достаточно широко в любом строительстве. Кроме того, выпускаются стальные уголки, швеллеры и другие подобного рода изделия.

Недавно назначенный вице-президент компании по логистике поставил сотрудникам задачу: в связи с возросшей конкуренцией повысить качество логистического обслуживания и в то же время сократить расходы на эти операции. Вице-президент по логистике подчиняется исполнительному директору компании. Должность вице-президента по логистике была введена в структуру компании недавно, и на вновь назначенное лицо возлагались определенные ожидания. Предшественник вице-президента назывался «менеджером по транспортировке и поставкам».

Несмотря на краткий срок пребывания в должности, вице-президент уже предпринял значительные усилия по улучшению логистических операций.

Отдел по логистике принял на себя всю организацию и всю ответственность по обеспечению поставок готовых изделий клиентуре, а также по операциям, связанным с хранением готовой продукции и поступающего сырья. Одновременно отдел по логистике взял на себя управление небольшим собственным грузовым парком компании.

Задание:

Какие усилия должен предпринять вице-президент по логистике для достижения целей, поставленных перед ним президентом компании?

18. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Компания «Саванна Стил Корпорейшн» является одним из немногих предприятий, специализирующихся на производстве и сборке высококачественных стальных конструкций для строительной промышленности. Основной выпускаемой продукцией являются стальные балки, используемые достаточно широко в любом строительстве. Кроме того, выпускаются стальные уголки, швеллеры и другие подобного рода изделия.

Недавно назначенный вице-президент компании по логистике поставил сотрудникам задачу: в связи с возросшей конкуренцией повысить качество логистического обслуживания и в то же время сократить расходы на эти операции. Вице-президент по логистике подчиняется исполнительному директору компании. Должность вице-президента по логистике была введена в структу-

ру компании недавно, и на вновь назначенное лицо возлагались определенные ожидания. Предшественник вице-президента назывался «менеджером по транспортировке и поставкам».

Несмотря на краткий срок пребывания в должности, вице-президент уже предпринял значительные усилия по улучшению логистических операций.

Отдел по логистике принял на себя всю организацию и всю ответственность по обеспечению поставок готовых изделий клиентуре, а также по операциям, связанным с хранением готовой продукции и поступающего сырья. Одновременно отдел по логистике взял на себя управление небольшим собственным грузовым парком компании.

Задание:

Какие показатели вы бы избрали для оценки работы отдела по логистике компании?

19. Оцените уровень организации логистической работы в этой фирме. Считаете ли вы, что функции отдела логистики можно расширить?

Российская компания является импортером и дистрибьютором свежих овощей и фруктов на российском рынке. Товары в страну поступают либо автомобильным транспортом в Москву, либо морским транспортом в порты Санкт-Петербург, Новороссийск и Азов. При доставке товара автотранспорта используется базис поставки СИП Москва. При доставке морским транспортом – ФОБ Российский порт. Это означает, что российская сторона сама организует доставку грузов морским транспортом из иностранных портов. Соответственно таможенная очистка осуществляется либо в Москве, либо в портах.

Отдел логистики компании подчиняется напрямую генеральному директору и работает в тесной связи с отделом маркетинга.

Задачи отдела логистики:

– расчет оптимальной по срокам и по стоимости схемы доставки товара от иностранного поставщика до склада фирмы;

– выбор оптимального вида транспорта при доставке товара.

При этом важно, чтобы выбор вида транспорта был правильным и обоснованным с точки зрения технико-эксплуатационных характеристик, так как груз скоропортящийся. В некоторых случаях для перевозки отдельных видов фруктов и овощей достаточно использовать изотермические или вентилируемые транспортные средства (автомобили или трюмы судов). В этом случае доставка товара обходится гораздо дешевле, чем если бы груз перевозился в специальных рефрижераторных автотранспортных средствах. Однако риск некачественной доставки гораздо выше. Поэтому задача отдела логистики – четко взвесить все «за» и «против»:

– определение оптимального маршрута движения товара.

Например, если поставка осуществляется из Кипра, Греции, Сирии, Турции, возможна доставка товара морем до порта Новороссийск или до порта Азов. Каждый их двух вариантов имеет свои преимущества и недостатки. До Новороссийска дешевле ставка фрахта (короче «плечо» доставки), но выше стои-

мость операций по таможенной очистке, дороже погрузочно-разгрузочные (стивидорные) работы и автомобильный тариф до Москвы. До Азова ставка фрахта дороже, но дешевле таможенные операции и автомобильный тариф до Москвы (Азов территориально ближе к Москве). Однако порт Азов имеет небольшую глубину у причала и может замерзнуть зимой, поэтому туда труднее зафрахтовать судно, чем до Новороссийска. Зимой возможны затраты на ледовую проводку судна до причала;

– выбор стивидорной компании в российских портах.

В частности, стивидорная компания должна быть в состоянии переработать объемы поступающего груза в срок и без потерь и предложить конкурентоспособные цены;

– определение правильной таможенной стоимости товара.

Завышение стоимости таможенной очистки приведет к нерентабельности сделки;

– осуществление контроля доставки товара.

Автомобили и суда могут задерживаться в пути, что влечет потерю качества. Отсюда постоянная необходимость поддерживать оперативную связь с транспортными компаниями и не допускать задержек;

– контроль состояния складских запасов.

Отдел контролирует сроки поступления новых партий товара, их объемы, снабжает складских работников всей оперативной информацией о сроках и объемах поступающих грузов, идентификационных номерах транспортных средств, на которых они поступают;

– определение качества товара, выявление недостачи или порчи.

В этом аспекте важно определить виновную сторону и передать всю необходимую транспортную и товаросопроводительную документацию в юридический отдел, для подачи исков и претензий и ведения арбитражных дел;

– организация отправки грузов покупателям, содействие в осуществлении ими вывоза закупленной продукции, в частности помощь в определении иногородними покупателями соответствующей автотранспортной компании, способной дать конкурентоспособные цены доставки.

20. Рассмотрите ситуацию и ответьте на вопрос - Как можно усовершенствовать организацию и управление логистическими операциями в данной компании?

Крупная торговая компания России работает по трем основным направлениям:

- торговля фототоварами и фотоуслуги;
- торговля детским питанием;
- производство и торговля сантехникой.

Каждое направление деятельности осуществляет отдельное юридическое лицо, по сути, это самостоятельные бизнес-единицы, тем не менее находящиеся в подчинении управляющей компании. Каждая бизнес-единица имеет собственное подразделение по осуществлению логистических операций.

Логистическая деятельность в компании в основном затрагивает следующие блоки:
– доставка импортируемых товаров от поставщиков на склады компании;
– складские операции;
– доставка товаров по Москве в сеть магазинов компании (40 собственных магазинов);
– дистрибьюторские операции по доставке товаров в региональные филиалы;
– доставка товаров по заказам отдельных клиентов в Москве;
– таможенные операции.
В каждом логистическом подразделении работают несколько человек: по контролю над перевозками (2–3 человека), по организации складских операций (3–5 человек), по таможенным операциям (1–2 человека). Сотрудники подчиняются начальникам логистических отделов. Основные функции начальников отделов логистики:
- координируют все логистические операции в рамках своего подразделения;
- определяют провайдеров логистики, привлекаемых к операциям, заключают с ними договоры и контролируют их деятельность;
- оценивают эффективность и рентабельность логистических операций;
- координируют работу складов;
- координируют работу по таможенным операциям с товарами компании.
Функция контроля движения товаров вынесена за пределы компетенции начальников отделов логистики в подразделениях. Этим занимается в управляющей компании в отделе учета товарная группа. Также в прямом подчинении управляющей компании находится собственный автопарк (транспортный отдел).

Подобная система осуществления логистических операций имеет некоторые недостатки, особенно в области организации движения и контроля процесса транспортировки. Из-за разобщенности в деятельности трех независимых подразделений автотранспорт работает неэффективно (трейлер может уйти в рейс не полностью загруженным). Не координируются собственно перевозки. Например, доставив в регион фотоаппараты, автомобиль возвращается порожняком, в то время как может существовать необходимость в перераспределении запасов детского питания между регионами, по территории которых проходил маршрут данного автомобиля.

21. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Компания «Х» является импортером товаров в Россию из стран Юго-Восточной Азии. В частности, основными статьями импорта являются мебель и крахмал. Закупаемый оптом товар поступает на собственные склады компании, хранится, а затем продается розничным компаниям.
Организуя доставку товаров, компания не может обойтись без посредников – транспортно-экспедиторских компаний. Партнеры компании – это экспедиторы, которые являются юридическими лицами, не владеющими транспортными средствами, а следовательно, не участвующими в самом процессе транспортировки. Экспедиторы действуют на основании договоров, заклю-

чаемых с заказчиками их услуг. На основании договоров и по поручению компании экспедиторские предприятия осуществляют организационно-посредническую деятельность при транспортировке грузов компании «Х» как внутри РФ, так и за рубежом.
По поручению компании экспедиторы рассчитывают издержки по доставке товаров и обеспечивают следующие операции:
1) оформление заявок на грузовые перевозки;
2) приемка грузов от отправителей;
3) контроль количества и качества отгружаемого товара;
4) страхование груза;
5) выполнение таможенных формальностей;
6) организация и контроль за доставкой товаров;
7) сдача товара перевозчику и контроль соблюдения сроков транспортировки;
8) организация охраны (по необходимости);
9) получение товара по его прибытии в Россию;
10) контроль количества и качества поступающего товара и его отгрузка из порта;
11) контроль за движением товара от отправителя к получателю.
Качество экспедиторских услуг оценивается не только по их стоимости, но и по фактическому объему выполняемых работ и по четкости и точности их выполнения (своевременность оформления необходимой документации, обеспечение сохранной доставки точно в сроки, обусловленные в контракте, информирование заказчика о движении товара и т.д.).
Компания осознает, что организация экспедиторского обслуживания грузов является важной составной частью всей работы компании по организации и осуществлению доставки товаров.

Задание:

Оцените общий уровень работы компании с экспедиторскими организациями.

22. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Компания «Х» является импортером товаров в Россию из стран Юго-Восточной Азии. В частности, основными статьями импорта являются мебель и крахмал. Закупаемый оптом товар поступает на собственные склады компании, хранится, а затем продается розничным компаниям.
Организуя доставку товаров, компания не может обойтись без посредников – транспортно-экспедиторских компаний. Партнеры компании – это экспедиторы, которые являются юридическими лицами, не владеющими транспортными средствами, а следовательно, не участвующими в самом процессе транспортировки. Экспедиторы действуют на основании договоров, заключаемых с заказчиками их услуг. На основании договоров и по поручению компании экспедиторские предприятия осуществляют организационно-посредническую деятельность при транспортировке грузов компании «Х» как внутри РФ, так и за рубежом.

По поручению компании экспедиторы рассчитывают издержки по доставке товаров и обеспечивают следующие операции:
1) оформление заявок на грузовые перевозки;
2) приемка грузов от отправителей;
3) контроль количества и качества отгружаемого товара;
4) страхование груза;
5) выполнение таможенных формальностей;
6) организация и контроль за доставкой товаров;
7) сдача товара перевозчику и контроль соблюдения сроков транспортировки;
8) организация охраны (по необходимости);
9) получение товара по его прибытии в Россию;
10) контроль количества и качества поступающего товара и его отгрузка из порта;
11) контроль за движением товара от отправителя к получателю.
Качество экспедиторских услуг оценивается не только по их стоимости, но и по фактическому объему выполняемых работ и по четкости и точности их выполнения (своевременность оформления необходимой документации, обеспечение сохранной доставки точно в сроки, обусловленные в контракте, информирование заказчика о движении товара и т.д.).
Компания осознает, что организация экспедиторского обслуживания грузов является важной составной частью всей работы компании по организации и осуществлению доставки товаров.

Задание:

Проанализируйте тот перечень операций, которые компания поручает выполнить экспедитору. Считаете ли вы, что их надо дополнить или сократить?

23. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Компания «Х» является импортером товаров в Россию из стран Юго-Восточной Азии. В частности, основными статьями импорта являются мебель и крахмал. Закупаемый оптом товар поступает на собственные склады компании, хранится, а затем продается розничным компаниям.
Организуя доставку товаров, компания не может обойтись без посредников – транспортно-экспедиторских компаний. Партнеры компании – это экспедиторы, которые являются юридическими лицами, не владеющими транспортными средствами, а следовательно, не участвующими в самом процессе транспортировки. Экспедиторы действуют на основании договоров, заключаемых с заказчиками их услуг. На основании договоров и по поручению компании экспедиторские предприятия осуществляют организационно-посредническую деятельность при транспортировке грузов компании «Х» как внутри РФ, так и за рубежом.
По поручению компании экспедиторы рассчитывают издержки по доставке товаров и обеспечивают следующие операции:
1) оформление заявок на грузовые перевозки;
2) приемка грузов от отправителей;

3) контроль количества и качества отгружаемого товара;
4) страхование груза;
5) выполнение таможенных формальностей;
6) организация и контроль за доставкой товаров;
7) сдача товара перевозчику и контроль соблюдения сроков транспортировки;
8) организация охраны (по необходимости);
9) получение товара по его прибытии в Россию;
10) контроль количества и качества поступающего товара и его отгрузка из порта;
11) контроль за движением товара от отправителя к получателю.
Качество экспедиторских услуг оценивается не только по их стоимости, но и по фактическому объему выполняемых работ и по четкости и точности их выполнения (своевременность оформления необходимой документации, обеспечение сохранной доставки точно в сроки, обусловленные в контракте, информирование заказчика о движении товара и т.д.).
Компания осознает, что организация экспедиторского обслуживания грузов является важной составной частью всей работы компании по организации и осуществлению доставки товаров.

Задание:

Исходя из общих методов работы компании по организации доставки товаров, каковы должны быть в ней функции логистики?

24. Рассмотрите ситуацию и дайте свои предложения по совершенствованию логистического транспортного обслуживания ресторанной сети «Стикс».

Компания «Р. Инвестмент Групп» работает в России с 1990 г. Это большая группа компаний, в которую входят 23 фирмы. Основной вид деятельности – ведение ресторанного бизнеса. Одним из крупных участников группы является ООО «Стикс», владеющее 14 ресторанами быстрого питания в Москве и одним рестораном в Минске. Для обеспечения функционирования сети своих ресторанов компания «Стикс» пользуется услугами двух предприятий-провайдеров логистики: ООО «Борг» и ООО «Панта».
Компания «Борг» осуществляет доставку в рестораны «Стикс» импортных продуктов питания, закупаемых ее представительствами за рубежом, в частности в Германии, Франции, Австрии, Испании и некоторых других странах.
Действует компания следующим образом. Заказы от всех ресторанов, магазинов, кулинарий и т.д. собираются в московском офисе, обрабатываются и передаются в соответствующие зарубежные представительства, которые осуществляют необходимые закупки продуктов и материалов. Затем автотранспорт «Борг» доставляет их в Москву. Базис поставки, применяемый при автоперевозках продуктов питания и материалов в Москву,– «DDU склад компании «Борг». В дальнейшем поставки осуществляются со складов всем потребителям. В частности, в рестораны «Стикс» продукты доставляются собственным автотранспортом компании «Борг» по согласованному сторо-

нами графику и по маршрутам, разработанным компанией. По Москве доставка ресторанами «Стикс» ежедневно осуществляется пятью автомобилями. (Одна машина всегда остается в запасе для срочного использования в случае поломки основного транспорта.)

Продукты питания российского происхождения в сеть ресторанов «Стикс» поставляет ООО «Панта», которое помимо логистической деятельности обрабатывает некоторые продукты (соление, маринование, очистка). «Панта» доставляет продукты питания поставщиков на свои склады, осуществляет их обработку (если в этом есть необходимость), хранение и последующую доставку в рестораны «Стикс». Продукты питания в рестораны «Стикс» доставляются пятью автомобилями компании «Панта» по согласованному графику и по маршрутам, установленным компанией.

Система доставки продуктов питания в сеть ресторанов «Стикс» в целом работает слаженно, однако можно констатировать, что:

1) ежедневно по одним и тем же маршрутам (по крайней мере, имея в виду конечную точку маршрутов) курсируют 10 автомобилей, работа которых не координируется;

2) при сбое в доставке продуктов в ресторанную сеть все рестораны «Стикс» могут остаться без необходимых продуктов и вынуждены будут в пожарном порядке производить закупку продуктов «на стороне»;

3) все продукты питания сначала поступают на центральный склад фирмы «Борг» в Москве, а затем развозятся по Москве и в Минск, хотя, доставляя продукты питания из стран Западной Европы, автомобили проходят через Белоруссию.

25. Рассмотрите ситуацию и дайте свои предложения по совершенствованию логистического транспортного обслуживания компании.

Российская компания занимается поставками на рынок галантерейной продукции импортного производства. Поставки осуществляются из стран Западной Европы и Юго-Восточной Азии. Товары из Западной Европы доставляются автомобильным и воздушным транспортном. Исполнителем контрактов по доставке выступает французская экспедиторская компания. Товары из Юго-Восточной Азии поступают морем в Ригу, далее отгружаются из порта в адрес фирмы латвийским экспедитором. Базис поставки при морской перевозке – СИФ Рига. Выбором маршрутов доставки, использованием тех или иных видов транспорта, определением базисов поставок занимаются названные экспедиторские компании. Однако российская компания при использовании своих контрактов экспедиторами ставит последние условия: совокупные расходы по доставке не должны превышать определенный процент от конечной цены товара в пункте назначения. Если указанный процент увеличивается, то компания требует от экспедиторов снижения издержек. В частности, требует организовать доставку товара навалом, с последующей организацией упаковочных работ в России, может потребовать также отказаться от дорогого воздушного транспорта и использовать не только при перевозке срочных грузов, подверженных конъюнктурным колебаниям (с точки зрения

попадания в сезонные изменения моды). Товары из Юго-Восточной Азии, как правило, менее подвержены колебаниям спроса и потому их доставляют крупными партиями. Грузы в Ригу поступают в контейнерах. В Риге контейнеры расформировываются, а груз отправляется железнодорожным транспортом в Москву. В Москву товары поступают на собственный склад компании.

Основными клиентами являются небольшие магазины и отделы универмагов в Москве и в других регионах России. Как правило, клиенты забирают товар 2–3 раза в месяц, присылая свой автотранспорт, т.е. самовывозом. Собственного автотранспорта компания не имеет, поэтому для доставки партий товара крупным клиентам (сети магазинов, дилерам и т.д.) пользуется автотранспортом профессиональных перевозчиков.

Отдела логистики в компании нет. Контролирует отгрузку и перевозку товаров по Москве менеджер по продажам. В его обязанности также входит составление заказов поставщикам, выбор способов доставки товара в Москву, таможенная очистка.

26. Произвести расчет стоимости перевозки холодильных компрессоров из России на Кубу по двум вариантам: в контейнерах и в ящичной таре. На основе расчетов выбрать наиболее экономичный вариант.

Объем груза – 300 т.

Схема перевозки: по железной дороге от Ростова до Санкт-Петербурга и далее морем до Гаваны.

Стоимость перевозки по железной дороге:

- в контейнерах – 13200 долл. за 20-ти тонный контейнер;
- в ящичной таре – 36900 долл. вагон.

Загрузка груза:

- в контейнер – 5 т;
- в вагон – 13 т.

Стоимость перевалки с железной дороги на морское судно:

- в контейнерах – 1500 долл./т;
- в ящичной таре – 1210 долл./т.

Стоимость фрахта:

- в контейнерах – 2000 долл./т;
- в ящичной таре – 2300 долл./т (класс груза 7).

27. Рассмотрите ситуацию, представьте себя на месте вице-президента компании и объясните работу транспортной логистической системы, которую организовала компания на основании отношений партнерства с компаниями-посредниками («отношения по цепочке поставки»).

Основанная в 1966 году, компания в настоящее время имеет 25 тыс. служащих и ежегодно реализует продукцию на сумму 5 млрд. долларов. «НоТелл Компьютер партс» продает микропроцессоры, контроллеры, память и платы. Цель компании - стать лучше и дешевле, чем конкуренты. Потребителями продукции компании являются компании, производящие компьютеры.

Компания осуществляет закупки полуфабрикатов и продажу своей продукции по всему земному шару. Чтобы выделиться среди конкурентов, компания собирается осуществлять поставки по принципу срочного исполнения любого заказа, дешевой и сохранной доставки товаров клиентуре.
Компания собирается перейти на метод доставки, организуемый по установленным логистическим системам. Подобное сообщение вызвало большой интерес у потенциальных инвесторов.

28. Рассмотрите ситуацию и прокомментируйте действия «Юнисис» по совершенствованию своих транспортных логистических операций в условиях объединенной Европы.

Компания «Юнисис Корпорейшин» с капиталом в 8,7 млрд. долларов была создана на основе слияния 2-х компьютерных компаний. В настоящее время компания собирается пересмотреть свою политику в отношении операций по логистике в Европейских странах.
«Юнисис» производит и продает компьютерную продукцию, от персональных компьютеров до сложных компьютерных систем. 70% всего компьютерного оборудования, продаваемого в Европейских странах, производится в США, Канаде, Бразилии и в странах Востока.
Внедряя новую политику, компания начала с пересмотра своего положения на теперь уже едином европейском рынке. Анализ процессов организации и осуществления логистических операций показал, что «Юнисис» практически не контролирует процесс доставки товаров потребителям. В то же время имеются варианты совершенствования деятельности.
Кроме создания интегрированной электронной системы по управлению доставкой товаров на основе системы ЭДИ (Electronic Data Interchange), компьютеризированной системы прогнозирования уровней производства для планирования производства, расчета спроса и учета поставок комплектующих изделий и сокращения складских помещений, компания решила сократить количество транспортных компаний, задействованных в обеспечении доставки товаров «Юнисис», при этом упор должен быть сделан на автотранспорт.

29. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

Вице-президент компании «Сквайр авто партс» ознакомился с докладом
начальника отдела логистики, в котором говорилось, что с целью снижения логистических издержек необходимо отказаться от собственного парка автотранспорта и использовать автомобили транспортных компаний для поставок продукции. Анализ цен показал, что да, это может снизить издержки по логистике. Но вице-президент подумал о другом - до какой степени снижение логистических издержек может перевесить вопрос возможного ухудшения качества и сроков доставки товаров в случае перехода на исполнение заказов автомобилями транспортных фирм.

Компания «Сквайр» является производителем и дистрибьютером автозапчастей, включая фильтры, свечи, масленки, амортизаторы, стеклоочистители. Компания имеет производственные мощности в городах Кливленд и Омаха и склады в Атланте, Далласе и Лос-Анджелесе. Собственный автопарк компании начал формироваться с 1965 года и в настоящий момент состоит из 5 тягачей и 75 трейлеров (прицепов). Основная задача автопарка – это транспортировка готовой продукции на склады компании и оптовым покупателям, а также доставка сырья и полуфабрикатов на заводы фирмы.

«Сквайр» весь свой автопарк содержит по договору лизинга с компанией «Рент ЮС Трак Лизинг Ко.». В прошлом месяце указанная лизинговая компания предложила «Сквайр» осуществлять доставку ее продукции на основе транспортировки автомобилями фирмы «Рент ЮС», а не на основе лизинга автотранспорта. При этом «Рент ЮС» выкупает обратно у компании «Сквайр» свой автопарк, переданный ранее в лизинг, по остаточной себестоимости автотранспортных средств, то есть почти бесплатно, так как остаток арендной платы по автотранспорту, находящемуся в лизинге у «Сквайр», минимален. В то же время «Рент ЮС» обязуется в течении 3 лет обеспечивать приоритетное внимание грузам «Сквайр» и осуществлять доставку 45% ее продукции по ценам перевозки ниже рыночной - 1,19 доллара за милю, в то время как по информации сотрудников отдела логистики, средняя цена рынка автоперевозок с настоящий момент составляет 1,26 доллара за милю.

В соответствии с докладом начальника отдела логистики, предложение «Рент ЮС» отказаться от арендованных грузовиков и перейти на перевозки автотранспортом этой фирмы позволит компании «Сквайр» экономить на логистических операциях 105 тыс. долларов ежегодно.

Казалось бы, предложение стоящее, но вице-президента смущало другое. Компания «Сквайр» арендовала грузовые автотранспортные средства без водительского состава. Водители были собственно рабочими «Сквайр», членами профсоюза рабочих фирмы. За 30 лет ни разу не было забастовки. Отношения между водителями и менеджерами по логистике были хорошие. Водители помогали разгружать и загружать грузовики, что также ценилось заказчиками.

Руководитель автопарка компании «Сквайр» в своем отчете отмечал, что эксплуатация арендованного автопарка дает много преимуществ, которые не поддаются просто количественному анализу. Это полный контроль за перевозками, гибкость управления процессом транспортировки, помощь водителей в погрузочно-разгрузочных работах персоналу складов, возможность на 100% соблюдать сроки доставки, определяемые клиентурой.

Задание: какое решение должен принять вице-президент по логистике и почему?

30. Рассмотрите ситуацию и выполните задание.

«Минификс» является региональным производителем и наладчиком миникомпьютерных систем на Северо-западе США. Служба логистики компании состоит из транспортного отдела и отдела доставки продукции. Слу-

жащие отдела ответственны за ведение переговоров с клиентами, получение и учет заказов, подготовку отгрузочной и технической документации. «Минификс» осуществляет продажи непосредственно потребителям, нуждающимся в установке локальных компьютерных сетей. В основном это местные отделения банков и страховых компаний, многие из которых входят в число 500 крупнейших компаний мира.

Головная контора фирмы «Минификс» находится в г. Броктон (штат Массачусетс) в 15 милях от Бостона. При доставке компьютеров клиентам компания использует большой набор компаний-перевозчиков. При этом 50% отгрузок осуществляется мелкими партиями. С большинством из автоперевозчиков у компании «Минификс» нет договоров, а автотранспорт подается под погрузку по разовой заявке.

Доставка продукции потребителям не налажена. Очень долгим является время от подачи заявки до получения продукции, особенно если речь идет о мелких отправках. Перевозочные средства бывают не подготовлены к перевозке чувствительного оборудования. Плохо поставлена коммуникационная связь. Заявки на автотранспорт, посылаемые компанией «Минификс», часто теряются из-за того, что слишком много разных лиц в разных транспортных компаниях участвуют в их учете и распределении. Только одна восьмая от общего количества привлекаемых автомобильных перевозчиков имеют радиосвязь с грузовиками.

Очень часто продукция возвращается, но при этом процедура оформления возврата, к полному неудовлетворению клиентуры, очень сложна.

Транспортировка возврата часто задерживается. «Минификс» связывается с диспетчерской какой-либо автофирмы, а тот назначает время, когда автотранспорт придет за возвращенным оборудованием. Часто назначается время, крайне неудобное для клиента. Не говоря уже о том, что приходится ждать дни, а иногда и недели, когда грузовик какой-либо автомобильной фирмы приедет за возвращаемой продукцией. В конечном счете, страдает компания «Минификс», которая постоянно разбирается с жалобами клиентов.

Задание: что надо предпринять, чтобы наладить операции по логистике в компании «Минификс»?

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины, в ходе промежуточной аттестации

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны на основе подхода В.П. Беспалько. Задания фонда оценочных средств представлены в трех взаимосвязанных блоках.

Первый блок – задания на уровне «знать», в которых очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении дисциплины. Задания этого

блока выявляют в основном знаниевый компонент по дисциплине и оцениваются по бинарной шкале «правильно-неправильно».

Второй блок – задания на уровне «знать» и «уметь», в которых нет явного указания на способ выполнения, и студент для их решения самостоятельно выбирает один из изученных способов. Задания данного блока позволяют оценить не только знания по дисциплине, но и умения пользоваться ими при решении стандартных, типовых задач. Результаты выполнения этого блока оцениваются с учетом частично правильно выполненных заданий.

Третий блок – задания на уровне «знать», «уметь», «владеть». Он представлен кейс-заданиями, содержание которых предполагает использование комплекса умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая знания из разных дисциплин. Кейс-задание представляет собой учебное задание, состоящее, как правило, из описания реальной практической ситуации или ситуации, приближенной к практике. Выполнение студентом кейс-заданий требует решения поставленной проблемы (ситуации) в целом и проявления умения анализировать конкретную информацию, прослеживать причинно-следственные связи, выделять ключевые проблемы и методы их решения. В отличие от первых двух блоков задания третьего блока носят интегральный (summative) характер и позволяют формировать нетрадиционный способ мышления, характерный и необходимый для современного человека. Решение студентами подобного рода нестандартных практико-ориентированных заданий свидетельствует о степени влияния процесса изучения дисциплины на формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС.

Оценивание знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, осуществляется с помощью следующей модели оценки выполнения типовых заданий и практико-ориентированных задач, которая позволяет установить соответствие между результатом выполнения заданий ФОС обучающимся (студентом) и уровнем обученности по шкале оценивания (таблица 3).

Таблица 3 – Модель оценки выполнения заданий ФОС

Цифровое выражение	Словесное выражение	Описание
5	Отлично (зачтено)	всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой
4	Хорошо (зачтено)	полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания, усвоил основную литературу, реко-

		мендованную в программе, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
3	Удовлетворительно (зачтено)	знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, выполняет практические задания, предусмотренные программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
2	Неудовлетворительно (не зачтено)	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Данная модель, являясь студентоцентрированной, позволяет сфокусировать внимание на результатах каждого отдельного студента. Предложенные показатели оценки результатов обучения позволяют сделать выводы об уровне обученности каждого отдельного студента и дать ему рекомендации для дальнейшего успешного продвижения в обучении.

Предложенный фонд оценочных средств может быть использован для оценки результатов обучения отдельного студента, а также для выборки студентов направления подготовки.