

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Владимирский государственный университет**  
**имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**



**УТВЕРЖДАЮ**  
 Проректор  
 по учебно-методической работе  
 \_\_\_\_\_ А.А.Панфилов  
 « 26 » 01 \_\_\_\_\_ 20 16г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ АВТОМОБИЛЯМИ, ЗАПАСНЫМИ ЧАСТЯМИ И**  
**МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ**  
**АВТОСЕРВИСА**

**Направление подготовки** 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов»

**Профиль подготовки** «Автомобильный сервис»

**Уровень высшего образования** академический бакалавриат

**Форма обучения** заочная (ускоренное обучение на базе СПО)

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежу- точного кон- троля (экз./зачет)
6	3/108	4	4	-	73	Экзамен (27ч.)
Итого	3/108	4	4	-	73	Экзамен (27ч.)

Владимир, 2016

*Евгений 2016*

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Целью дисциплины** «Организация торговли автомобилями, запасными частями и материально-техническое снабжение предприятий автосервиса» является получение студентами комплекса теоретических знаний, умений и практических навыков, необходимых для формирования опыта в области организации торговли автомобилями и их комплектующими, а также организации материально-технического снабжения автосервиса

**Задачами изучения дисциплины являются:** получение студентами знаний о структуре современного российского рынка автомобилей, сервиса и запасных частей; основных принципах формирования региональных дилерских сетей и развитии отношений с дилерами.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Уровень конкурентоспособности автосервисных предприятий зависит от многих факторов, в том числе, от размещения, спроса на предлагаемые услуги и их качества, своевременности выполнения услуг и др.

Немаловажная роль отводится способам и формам организации торговой деятельности, которая позволяют обеспечить высокую конкурентоспособность и рентабельность предприятия.

В связи с этим изучение методов организации торговой деятельности предприятий автосервиса, а также системы материально-технического снабжения, является актуальной задачей.

В учебном плане предусмотрены виды учебной работы: теоретические лекции, практические занятия, ориентированные на получение знаний и практических навыков в части организации торговой деятельности дилерского центра, а также самостоятельная работа студентов, направленная на закрепление знаний.

Дисциплина «Организация торговли автомобилями, запасными частями и материально-техническое снабжение предприятий автосервиса» является одной из базовых дисциплин при подготовке бакалавров по направлению 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов».

Освоение данной дисциплины формирует у студентов следующие компетенции: ПК-13.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

**1) знать:** нормативно - законодательную базу, регламентирующую деятельность торговых предприятий автосервиса и теоретические аспекты организации торговли автомобилями и их комплектующими (ПК-13);

**2) уметь:** принимать стратегические, тактические и текущие решения по организации торговли автомобилями и их комплектующими, а также по материально-техническому снабжению автосервиса (ПК-13);

**3) владеть:** навыками по организации торговли автомобилями и их комплектующими, а также организации материально-технического снабжения автосервиса (ПК-13).

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Лабораторные работы	Практикумы	СРС	КП/КР		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Особенности российского рынка автомобилей, сервиса и запчастей, тенденции развития	6		0,5		0,5	12		0,5/50%	
2	Предприятия вторичного рынка	6		0,5		0,5	12		0,5/50%	
3	Система торговли автомобилями и запасными частями.	6		0,5		0,5	12		0,5/50%	
4	Торговля запасными частями и аксессуарами.	6		0,5		0,5	12		0,5/50%	
5	Законодательное обеспечение торговли автомобилями и запасными частями	6		1		1	12		1/50%	
6	Организация материально-технического снабжения автосервиса	6		1		1	13		1/50%	
Всего				4		4	73		4/50%	Экзамен

#### 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Изучение дисциплины «Организация торговли автомобилями, запасными частями и материально-техническое снабжение предприятий автосервиса» предполагает формирование знаний об основных принципах организации торговли автомобилями и запчастями в автомобильной отрасли, а также методах материально-технического снабжения. Для реализации указанных качеств в учебный процесс интегрированы интерактивные образовательные технологии, включая информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), при осуществлении различных видов учебной работы:

- учебную дискуссию;
- электронные средства обучения (слайд-лекции, компьютерные тесты);

- групповые формы выполнения практических занятий.

Тематика практических занятий направлена на закрепление студентами теоретических знаний по организации торговой деятельности предприятий автосервиса. Практические занятия организованы в виде деловых игр на следующие темы:

- анализ системы сбыта, выявление «болевых точек» и слабых мест существующей организационной модели и технологии продаж оптовым посредникам на основании выбранной компанией стратегии развития;

- анализ используемых клиентом каналов сбыта, выбор перспективных каналов. Комплексная оценка каналов сбыта. Планирование продаж по каналам. Необходимые мероприятия для увеличения продаж в каналах;

- выбор регионов наиболее стратегически важных и перспективных с точки зрения увеличения продаж. Адаптация методики оценки регионов к условиям компании клиента. Проведение комплексной оценки. Разработка плана продаж по перспективным регионам;

- основные принципы работы с вновь привлекаемыми дилерами и постоянными торговыми партнерами в области: ценообразования и системы скидок, структуры дилерской сети, необходимых мероприятий торгового маркетинга.

Текущий контроль знаний (рейтинг-контроль) осуществляется в виде тестирования и ответов на вопросы.

Самостоятельная работа студентов (СРС) заключается в выполнении разнообразных учебных заданий с целью усвоения различных знаний, приобретения умений и навыков самостоятельной деятельности и выработки системы поведения. СРС выполняется под руководством преподавателя с последующим контролем. Выполнение СРС подкрепляется использованием дополнительной литературы и ресурсов Интернет.

## **6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

*Самостоятельная работа студентов* осуществляется путём изучения по контролю преподавателя, с применением рекомендуемой литературы (см. п.7), следующих вопросов:

1. Рабочий цикл для придорожного автосервиса;
2. Рабочий цикл для комплексного автосервиса;
3. Рабочий цикл для специализированного автосервиса;
4. Рабочий цикл для сетевого автосервиса;
5. Рабочий цикл для городского автосервиса с расширенным спектром оказываемых услуг;
6. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций городского автосервиса;
7. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций придорожного автосервиса;
8. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций комплексного автосервиса;
9. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций специализированного автосервиса;
10. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций сетевого автосервиса;
11. Мероприятия по совершенствованию организационной структуры и функций автосервиса с расширенным спектром оказываемых услуг;
12. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности городского автосервиса;

13. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности придорожного автосервиса;
14. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности комплексного автосервиса;
15. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности специализированного автосервиса;
16. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности сетевого автосервиса;
17. Проект мероприятий по повышению конкурентоспособности индивидуализированного автосервиса;
18. Проект мероприятий по расширению ассортимента оказываемых услуг на городской СТО;
19. Проект мероприятий по расширению ассортимента оказываемых услуг на придорожной СТО;
20. Проект мероприятий по расширению ассортимента оказываемых услуг на комплексной СТО;
21. Проект мероприятий по расширению ассортимента оказываемых услуг на специализированной СТО;
22. Проект мероприятий по повышению качества оказываемых услуг для сетевой СТО;
23. Проект мероприятий по повышению качества оказываемых услуг для СТО с расширенным спектром оказываемых услуг;
24. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для городского автосервиса;
25. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для придорожного автосервиса;
26. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для комплексного автосервиса;
27. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для специализированного автосервиса;
28. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для сетевого автосервиса;
29. Разработка проекта мероприятий организации службы консультантов-приемщиков для автосервиса с расширенным спектром оказываемых услуг;
30. Проект мероприятий развития службы маркетинга для городской СТО;
31. Проект мероприятий развития службы маркетинга для придорожной СТО;
32. Проект мероприятий развития службы маркетинга для комплексной СТО;
33. Проект мероприятий развития службы маркетинга для специализированной СТО;
34. Проект мероприятий развития службы маркетинга для сетевой СТО;
35. Проект мероприятий развития службы маркетинга для СТО с расширенным спектром оказываемых услуг;
36. Проект развития деятельности городского автосервиса;
37. Проект развития деятельности придорожного автосервиса;
38. Проект развития деятельности комплексного автосервиса;
39. Проект развития деятельности специализированного автосервиса;
40. Проект развития деятельности сетевого автосервиса;
41. Проект развития деятельности автосервиса с расширенным спектром оказываемых услуг

Промежуточная аттестация в виде *экзамена* - развернутых ответов на вопросы:

1. Общая структура рынка автомобильной техники и обеспечивающей его сети.
2. Каналы распределения товаров. Участники канала распределения и их функции.
3. Производители (заводы-изготовители, автокомпании).

4. Классификация посредников. Региональный дистрибьютор. Полномочный дилер.
5. Развитие дилерской сети. Функции дистрибьютора и дилера. Комиссионер. Агент. Брокер.
6. Система складов — товаропроводящая сеть. Центральный склад запасных частей. Зональный склад запасных частей.
7. Понятие о вторичном рынке.
8. Обеспечение запасными частями автомобилей, принадлежащих юридическим и физическим лицам.
9. Формирование спроса населения на автомобили и запасные части.
10. Привлечение постоянных потребителей. Общение с клиентурой.
11. Организация рекламы. Стимулирование покупателя. Информационное обеспечение торговли.
12. Анализ спроса на запасные части.
13. Факторы, определяющие сбыт. Прогнозирование сбыта.
14. Анализ результатов деятельности магазинов.
15. Торговая номенклатура запасных частей.
16. Формы организации торговли новыми отечественными и импортными автомобилями в стране.
17. Торговля автомобилями в кредит. Возможные суммы и сроки предоставления кредита.
18. Организация сбыта автотехники на рынках развитых стран.
19. Прием автотранспортных средств на комиссию.
20. Приобретение автомобиля у частного лица. Порядок продажи и расчетов за проданный автомобиль.
21. Оформление договора купли-продажи. Оформление доверенности.
22. Приобретение подержанных автомобилей за границей. Автомобильные аукционы.
23. Порядок и правила приобретения автомобилей за рубежом и в странах СНГ.
24. Система производства и обеспечения рынка запасными частями. Классификация запасных частей.
25. Классификация конкурентов-торговцев запасными частями в России и за рубежом.
26. Торговля на рынках. Торговля через магазины. Торговля через станции технического обслуживания. Порядок замены либо возврата неисправных запасных частей.
27. Правила продажи новых автотранспортных средств.
28. Порядок устранения недостатков и неисправностей новых автомобилей.
29. Правила замены или возврата купленных автомобилей и номерных агрегатов.
30. Порядок замены либо возврата неисправных запасных частей.

## **7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **а) основная литература:**

1. Управление качеством послепродажного обслуживания автомобилей / Л.А. Федоскина, 2-е изд., стереотипное - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 244 с.: 60x90 1/16 ISBN online 978-5-16-102333-4 (Библ. ВлГУ)
2. Сеницын А.К. Организационно-производственные структуры фирменного технического обслуживания автомобилей [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Сеницын А.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Российский университет дружбы народов, 2013.— 204 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22391>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю <http://www.iprbookshop.ru/22391.html> (Библ. ВлГУ)
3. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс]: правовое обеспечение/ И.В. Ершова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации,

Юриспруденция, 2014.— 457 с.— Режим доступа:  
<http://www.iprbookshop.ru/23017>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю  
<http://www.iprbookshop.ru/23017.html> (Библ. ВлГУ)

**б) дополнительная литература:**


1. Разговоров, Константин Игоревич. Научные основы повышения эффективности управления системой дилерских предприятий автотехобслуживания [Электронный ресурс] : монография / К. И. Разговоров ; Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ) ; под ред. Ю. В. Баженов .— Электронные текстовые данные (1 файл: 1,80 Мб) .— Владимир : Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ), 2011 .— 168 с. : ил., табл. — Заглавие с титула экрана .— Электронная версия печатной публикации .— Библиогр.: с. 162-167 .— Свободный доступ в электронных читальных залах библиотеки .— Adobe Acrobat Reader .— ISBN 978-5-9984-0146-6 .— <URL:<http://e.lib.vlsu.ru/bitstream/123456789/3038/1/00616.pdf>> (Библ. ВлГУ)
2. Панина, З.И. Организация и планирование деятельности предприятия сферы сервиса: Практикум [Электронный ресурс] : учебное пособие / З.И. Панина, М.В. Виноградова. — Электрон. дан. — М. : Дашков и К, 2013. — 244 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=56259](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=56259) — Загл. с экрана. (Библ. ВлГУ)
3. Шпильман Т.М. Экономика автотранспортного предприятия. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шпильман Т.М., Стрельникова Л.М., Горбачев С.В.— Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2014.— 142 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/33669>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю (Библ. ВлГУ)

**8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ  
(МОДУЛЯ)**

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины используются:

1. Иллюстративный и текстовый раздаточный материал, в том числе в электронном виде.
2. Презентатор (стационарный) с мультимедиа технологиями.
3. Комплект слайдов;


Рабочая программа дисциплины «Организация торговли автомобилями, запасными частями и материально-техническое снабжение предприятий автосервиса» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО №1470 от 14.12.15 г. и учебного плана подготовки бакалавров по направлению 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов» по программе (профилю) подготовки «Автомобильный сервис»

Рабочую программу составил: к.т.н.  Ратников Александр Станиславович  
(подпись)

Рецензент

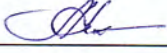
(представитель работодателя) Заместитель директора ООО «БигАвтоТрансПлюс»

Иголкин А.Н.

  
(подпись)


Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры АТ

Протокол № 7 от 22.01.2016 года

Заведующий кафедрой АТ  Кириллов Александр Геннадьевич  
(подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов»

Протокол № 18 от 26.01.2016 года

Председатель комиссии  Кириллов Александр Геннадьевич  
(подпись)

;



**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ**

**РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**«ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ АВТОМОБИЛЯМИ, ЗАПАСНЫМИ ЧАСТЯМИ И  
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОСЕРВИСА»**

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_