

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кудрявцев Максим Геннадьевич

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 27.05.2026 10:49:05

Уникальный программный ключ:

790a1a8df2525774421adc1fc96453f0e902bfb0

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО»**  
(Университет Вернадского)

Кафедра технологического развития систем жизнеобеспечения сельских территорий

Принято Ученым советом  
Университета Вернадского  
«26» марта 2026 г. протокол № 8



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### «ОРГАНИЗАЦИЯ ДИЛЕРСКОЙ И ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОСЕРВИСА И ОБСЛУЖИВАНИЯ»

Направления подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

Направленность (профиль) программы: Цифровые системы автомобильного сервиса

Квалификация бакалавр

Форма обучения очная, заочная

Рабочая программа дисциплины Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания

разработана в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

Составитель:

Доцент кафедры Менеджмента к.э.н.

О.Н. Кондрашова

**Рецензенты:**

Нажмутдинова З.К. ведущий бухгалтер по налогообложению;

Корженкова И.А. Советник государственной гражданской службы РФ 3 класса, заместитель начальника отдела камеральных проверок № 2 ИФНС России по г. Балашиха

## 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины** - дать студентам системное, целостное представление об организации дилерской и торговой деятельности предприятий, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки 23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов»

**Задачи дисциплины:** в конкретных видах профессиональной деятельности подготовить будущего бакалавра к способностям:

- сформировать у студентов комплексное понимание основ дилерской и торговой деятельности предприятий;

- научить принимать обоснованные решения в зависимости от конкретных ситуаций и практически использовать основные концепции дилерской и торговой деятельности для получения потребителями продукции высокого качества при минимальных затратах;

- раскрыть комплексный характер совокупности организационных форм, взаимосвязанных друг с другом, обеспечивающих дилерскую и торговую деятельность во всех сферах народного хозяйства;

- представить основные нормативные документы, связанные с регулированием дилерской и торговой деятельности в России.

### 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Планируемые результаты освоения образовательной программы	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	<b>Знать:</b> - основные понятия дилерской и торговой деятельности; - основы оценки эффективности освоения дилерской и торговой деятельности; <b>Уметь:</b> - проводить SWOT-анализ организации; строить краткий план дилерской и торговой деятельности; <b>Владеть:</b> - методологией научного исследования; современными методами сбора, обработки и анализа данных
ПК-7	готовностью к участию в составе коллектива исполнителей к разработке транспортных и транспортно-технологических процессов, их элементов и технологической документации	<b>Знать:</b> - основные теоретические положения, относящиеся к дилерской деятельности; - методические положения поиска новых технических решений; - черты характера присущие творческой личности; - основные нормативные документы, связанные с регулированием дилерской и торговой деятельности в России; <b>Уметь:</b> - формировать дилерские программы, планировать дилерскую деятельность на основе нововведений; <b>Владеть:</b> - навыками работы в творческом коллективе; разработкой управленческих решений по привлечению финансовых ресурсов в дилерские проекты;

Код компетенции	Планируемые результаты освоения образовательной программы	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
		- обоснованием решений по управлению рисками в дилерской деятельности
ПК-11	способностью выполнять работы в области производственной деятельности по информационному обслуживанию, основам организации производства, труда и управления производством, метрологическому обеспечению и техническому контролю	<b>Знать:</b> -комплекс организационных форм, обеспечивающих дилерскую деятельность; <b>Уметь:</b> - определять эффективность дилерской деятельности; <b>Владеть:</b> -оценкой совокупности показателей дилерской деятельности предприятия; -анализом результатов дилерской деятельности

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина «Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания» для студентов, обучающихся по программе подготовки бакалавра направления «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов» относится к дисциплинам вариативной части ООП по выбору студента.

Изучение дисциплины «Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания» базируется на «входных» знаниях, умениях и готовностях обучающихся, формируемых в результате освоения в качестве предшествующих дисциплин таких, как «Экономическая теория», «Производственный менеджмент и маркетинг», «Основы бухучета на предприятиях автосервиса»

Освоение дисциплины «Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания» необходимо для производственной практики и итоговой государственной аттестации.

### 2.1. Дисциплины (модули) и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) дисциплинами

№ п/п	Наименование дисциплин (модулей), обеспечивающих междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) дисциплинами	№ дисциплин (модулей) данной дисциплины, для которых необходимо изучение обеспечивающих (предыдущих) дисциплин					
		1	2	3	4	5	6
1.	Экономическая теория	+					
2.	Производственный менеджмент и маркетинг		+	+	+	+	+
3.	Основы бухучета на предприятиях автосервиса		+	+	+	+	+

**3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся со сроком 5 лет.**

№ п.п.	Вид учебной работы	Всего часов (академических)
--------	--------------------	-----------------------------

		5 курс
<b>1.</b>	<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем, всего</b>	<b>16</b>
<b>1.1.</b>	<b>Аудиторная работа (всего)</b>	<b>14</b>
	В том числе:	-
	Занятия лекционного типа (ЗЛТ)	6
	Занятия семинарского типа (ЗСТ), в т.ч.	-
	Практические, семинарские занятия (ПЗ/СЗ)	-
	Лабораторные занятия (ЛЗ)	6
<b>1.2</b>	<b>Внеаудиторная работа обучающихся с преподавателем в электронной информационно-образовательной среде</b>	<b>2</b>
<b>2.</b>	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>124</b>
	В том числе:	
2.1.	Изучение теоретического материала	98
2.2.	Написание курсового проекта (работы)	-
2.3.	Написание контрольной работы	10
2.4.	<i>Другие виды самостоятельной работы</i> (реферат)	16
<b>3.</b>	<b>Промежуточная аттестация в форме контактной работы (зачет, экзамен)</b>	<b>4</b>
	Общая трудоемкость (час.(акад.)/зач. ед.)	144/4

#### 4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

##### 4.1. Содержание модулей дисциплин структурированных по темам (занятия лекционного типа)

№ п/п	Наименование модуля	Наименование тем	Трудоемкость (академ. час.)	Формируемые компетенции (ОК, ОПК, ПК)
1.	Модуль 1. Организация дилерского центра и торговой деятельности	Тема 1. Аттестация сервисного центра на соответствие требованиям для присвоения статуса «сервисный центр автомобильного завода»: задачи, этапы, информационное сопровождение, ответственность. Тема 2. Документирование отношений с дилерами. Тема 3. Критерии отбора дилеров, проверка их деловой репутации и надежности. Системы ценообразования, системы скидок для региональных дилеров.	2	ОК-3, ПК-7, ПК-11
2.	Модуль 2. Система производства и обеспечения рынка запасными частями	Тема 1. Профессиональные объединения торговцев запасными частями. Тема 2. Запасные части в торговом помещении предприятия автомобильного сервиса. Тема 3. Роль в сервисном обслуживании автомобилей, режим работы, средства труда и рабочее место.	2	ОК-3, ПК-7, ПК-11

№ п/п	Наименование модуля	Наименование тем	Трудоёмкость (академ. час.)	Формируемые компетенции (ОК, ОПК, ПК)
3.	Модуль 3. Регламентация торговой деятельности предприятия автомобильного сервиса	Тема 1. Возможные варианты торговых сделок. Порядок оформления торговых сделок Тема 2. Лизинговые сделки на автотранспорте.	2	ОК-3, ПК-7, ПК-11
4.	Модуль 4. Конкурентоспособность запасных частей	Тема 1. Тара для хранения запасных частей: классификация, срок службы и т.д.	2	ОК-3, ПК-7, ПК-11
	Итого:		6	

#### 4.2. Содержание модулей дисциплин структурированных по видам учебных занятий (*практические, семинарские занятия*)

№ п/п	Наименование модуля	Наименование тем семинарских, практических занятий	Трудоёмкость (академ. час.)	Формируемые компетенции (ОК, ОПК, ПК)
1.	Модуль 1. Организация дилерского центра и торговой деятельности	1. Планирование объемов запчастей для реализации дилерским центром по номенклатуре. 2. Оформление договора купли-продажи	4	ОК-3, ПК-7, ПК-11
2.	Модуль 2. Система производства и обеспечения рынка запасными частями	1. Запасные части в торговом помещении предприятия автомобильного сервиса: средства размещения, экономия площади, экологические требования	1	ОК-3, ПК-7, ПК-11
3.	Модуль 3. Регламентация торговой деятельности предприятия автомобильного сервиса	1. Лизинговые сделки на автотранспорте.	1	ОК-3, ПК-7, ПК-11
4.	Модуль 4. Конкурентоспособность запасных частей	1. Размещение запчастей, аксессуаров, автомобильной косметики в торговом зале. 2. Определение конкурентоспособности запчастей	2	ОК-3, ПК-7, ПК-11
	Итого:		8	

##### 4.2.1 Лабораторный практикум

Учебным планом не предусмотрено проведение лабораторных работ.

### 5.2.2. Самостоятельная работа

№ п/п	Наименование модуля	Наименование тем самостоятельной работы (детализация)	Трудоёмкость (академ. час.)	Формируемые компетенции (ОК, ОПК, ПК)
1.	Модуль 1. Организация дилерского центра и торговой деятельности	1. Изучение теоретического материала по рекомендуемой литературе, конспекту лекций и презентациям к модулю. 2. Составление конспектов по темам: «Критерии отбора дилеров, проверка их деловой репутации и надежности». «Системы ценообразования, системы скидок для региональных дилеров»	31	ОК-3, ПК-7, ПК-11
2.	Модуль 2. Система производства и обеспечения рынка запасными частями	1. Изучение теоретического материала по рекомендуемой литературе, конспекту лекций и презентациям к модулю. 2. Подготовка реферата на тему: «Оптовая и розничная торговля запасными частями, комплектующими и аксессуарами». «Торговля запасными частями, осуществляемая дилером»	31	ОК-3, ПК-7, ПК-11
3.	Модуль 3. Регламентация торговой деятельности предприятия автомобильного сервиса	1. Изучение теоретического материала по рекомендуемой литературе, конспекту лекций и презентациям к модулю. 2. Подготовка конспектов на темы: « Торговые стандарты предприятия автомобильного сервиса».	31	ОК-3, ПК-7, ПК-11
6.	Модуль 4. Конкурентоспособность запасных частей	1. Подготовка реферата на тему: "Особенности рынка запасных частей". 2. Подготовка конспекта на тему: «Торговля автомобильной косметикой в автосервисе: нормативно-правовая документация, гарантии покупателям, оптимальное размещение в торговой зоне».	31	ОК-3, ПК-7, ПК-11
	Итого:		124	

### 4.3. Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины (модуле) и видов занятий

Перечень компетенций	Виды занятий					Формы контроля
	Лекции	ПЗ/СЗ	ЛЗ	КР/КП	СРС	
ОК-3	+	+			+	Контрольная работа, тест, отчет по практической работе, проверка конспекта, выполнение самостоятельной работы
ПК-7	+	+			+	Устный ответ на практическом занятии, семинаре, отчет по практической работе, выступление на семинаре
ПК-11	+	+			+	Участие в научно-практической студенческой конференции

Л – лекция, ПЗ/СЗ – практические, семинарские занятия, ЛЗ – лабораторные занятия, КР/КП – курсовая работа / проект, СРС – самостоятельная работа обучающегося

#### 5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

1. Паламарчук, А.С. Экономика предприятия : учеб. для вузов / А.С.Паламарчук. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 457с.
2. Экономика и организация производства : учеб.для вузов / под ред. Ю.И.Трещевского, Ю.В. Вертаковой, Л.П.Пидоймо. - М. : ИНФРА-М, 2014.
3. Быковская, Н.В. Торговая деятельность на рынке товаров и услуг : учеб.пособие / Н.В.Быковская, Т.В.Свешникова. - М. : РГАЗУ, 2013. - 214с.
4. Кондратьева, М. Н. Экономика и организация производства: учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. – Ульяновск: УлГТУ.-2013.-98 с. <http://ebs.rgazu.ru/?q=node/2581>

#### 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

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

Коды компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения	Этапы формирования компетенций
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	<b>Знать:</b> -основные понятия дилерской и торговой деятельности; - основы оценки эффективности освоения дилерской и торговой деятельности; <b>Уметь:</b> -проводить SWOT-анализ организации; строить краткий план дилерской и торговой деятельности; <b>Владеть:</b> - методологией научного исследования; современными методами сбора, обработки и анализа данных	Лекционные занятия, практические и семинарские занятия, самостоятельная работа
ПК-7	готовностью к участию в составе коллектива исполнителей к разработке транспортных и транспортно-технологических процессов, их элементов и технологической документации,	<b>Знать:</b> -основные теоретические положения, относящиеся к дилерской деятельности; - методические положения поиска новых технических решений; -черты характера присущие творческой	Лекционные занятия, практические и семинарские занятия, самостоятельная

Коды компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения	Этапы формирования компетенций
		<p>личности;</p> <p>- основные нормативные документы, связанные с регулированием дилерской и торговой деятельности в России;</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>- формировать дилерские программы, планировать дилерскую деятельность на основе нововведений;</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>- навыками работы в творческом коллективе; разработкой управленческих решений по привлечению финансовых ресурсов в дилерские проекты;</p>	<p>работа</p>
<p><b>ПК-11</b></p>	<p>способностью выполнять работы в области производственной деятельности по информационному обслуживанию, основам организации производства, труда и управления производством, метрологическому обеспечению и техническому контролю</p>	<p><b>Знать:</b></p> <p>- комплекс организационных форм, обеспечивающих дилерскую деятельность;</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>- определять эффективность дилерской деятельности;</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>- оценкой совокупности показателей дилерской деятельности предприятия;</p> <p>- анализом результатов дилерской деятельности</p>	<p>Лекционные занятия, практические и семинарские занятия, самостоятельная работа</p>

**7.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций для каждого результата обучения по дисциплине (модулю) или практике на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания**

Коды компетенции	Перечень планируемых результатов обучения и показателей оценивания	Этапы формирования (указать конкретные виды занятий, работ)	Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций	Описание шкалы и критериев оценивания (примерное, каждый преподаватель адаптирует шкалу под свою дисциплину, под конкретные результаты обучения)			
				неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
<b>ОК-3</b>	<b>Знать:</b> -основные понятия дилерской и торговой деятельности; - основы оценки эффективности освоения дилерской и торговой деятельности	Лекционные занятия, самостоятельная работа	Тематические, итоговые тесты ЭИОС различной сложности  Экзаменационные вопросы. Ответы на зачете.	выполнено правильно менее 60% заданий. Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки.	выполнено правильно 60-79 % заданий. Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его детали, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	выполнено правильно 80-89 % заданий. Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.	выполнено правильно 90-100 % заданий. Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы.
<b>ОК-3</b>	<b>Уметь:</b> -проводить SWOT-анализ организации; строить краткий план дилерской и торговой деятельности:	Практические и семинарские занятия, самостоятельная работа студента	Знание лекционного и практического материала, умение применять лекционный и практический материал для решения управленческих задач в профессиональной деятельности, тесты ЭИОС различной	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не умеет решать большую часть типичных задач на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки.	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, при этом допускает неточности, недостаточно правильные формулировки,	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, доводит умение до «автоматизма»

Коды компетенции	Перечень планируемых результатов обучения и показателей оценивания	Этапы формирования (указать конкретные виды занятий, работ)	Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций	Описание шкалы и критериев оценивания (примерное, каждый преподаватель адаптирует шкалу под свою дисциплину, под конкретные результаты обучения)			
				неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
			сложности, вопросы к экзамену		нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	на вопрос.	
<b>ОК-3</b>	<b>Владеть:</b> - методологией научного исследования; современными методами сбора, обработки и анализа данных	Практические и семинарские занятия, самостоятельная работа студента	Владение лекционным материалом, умение применять лекционный материал для решения управленческих задач в профессиональной деятельности, выполнения контрольной работы, ответов на семинарских и практических занятиях, подготовка реферата, вопросы к экзамену	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, допускает существенные ошибки.	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, но при этом допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, не допуская существенных неточностей в их решении.	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях
<b>ПК-7</b>	<b>Знать:</b> - основные теоретические положения, относящиеся к дилерской деятельности; - методические положения поиска новых технических решений; - черты характера присущие творческой личности;	Лекционные занятия, самостоятельная работа	Знание лекционного материала, тематические тесты ЭИОС различной сложности, ответ на зачете	выполнено правильно менее 60% заданий. Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает	выполнено правильно 60-79 % заданий. Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он обладает знаниями только основного материала, но не	выполнено правильно 80-89 % заданий. Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская	выполнено правильно 90-100 % заданий. Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе,

Коды компетенции	Перечень планируемых результатов обучения и показателей оценивания	Этапы формирования (указать конкретные виды занятий, работ)	Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций	Описание шкалы и критериев оценивания (примерное, каждый преподаватель адаптирует шкалу под свою дисциплину, под конкретные результаты обучения)			
				неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	- основные нормативные документы, связанные с регулированием дилерской и торговой деятельности в России			существенные ошибки.	усвоил его детали, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	существенных неточностей в ответе на вопрос.	последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы.
<b>ПК-7</b>	<b>Уметь:</b> - формировать дилерские программы, планировать дилерскую деятельность на основе нововведений	Практические и семинарские занятия, самостоятельная работа	Знание лекционного и практического материала для подготовки доклада по тематике на семинарских занятиях, аналитического отчета, реферата или научной статьи	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не умеет решать большую часть типичных задач на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки.	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, при этом допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, доводит умение до «автоматизма»
<b>ПК-7</b>	<b>Владеть:</b> -навыками работы в творческом коллективе; разработкой управленческих решений по привлечению финансовых ресурсов в дилерские	Практические и семинарские занятия, самостоятельная работа	Владение практическими навыками для выполнения практических заданий, ответов на семинарах	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе приобретенных	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе приобретенных и

Коды компетенции	Перечень планируемых результатов обучения и показателей оценивания	Этапы формирования (указать конкретные виды занятий, работ)	Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций	Описание шкалы и критериев оценивания (примерное, каждый преподаватель адаптирует шкалу под свою дисциплину, под конкретные результаты обучения)			
				неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ПК-11	проекты       <b>Знать:</b> -комплекс организационных форм, обеспечивающих дилерскую деятельность	Лекционные занятия, самостоятельная работа	Знание лекционного материала, тематические тесты ЭИОС различной сложности, ответ на зачете	<p>навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, допускает существенные ошибки.</p>	<p>приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, но при этом допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.</p>	<p>знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, не допуская существенных неточностей в их решении.</p>	<p>навыков, с их применением в нетипичных ситуациях</p>
				<p>выполнено правильно менее 60% заданий. Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки.</p>	<p>выполнено правильно 60-79 % заданий. Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он обладает знаниями только основного материала, но не усвоил его детали, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.</p>	<p>выполнено правильно 80-89 % заданий. Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.</p>	<p>выполнено правильно 90-100 % заданий. Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы.</p>

Коды компетенции	Перечень планируемых результатов обучения и показателей оценивания	Этапы формирования (указать конкретные виды занятий, работ)	Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций	Описание шкалы и критериев оценивания (примерное, каждый преподаватель адаптирует шкалу под свою дисциплину, под конкретные результаты обучения)			
				неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ПК-11	<b>Уметь:</b> определять эффективность дилерской деятельности;	Практические и семинарские занятия, самостоятельная работа	Знание лекционного и практического материала для подготовки доклада по тематике на семинарских занятиях, аналитического отчета, реферата или научной статьи	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не умеет решать большую часть типичных задач на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки.	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, при этом допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он умеет решать все типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения, доводит умение до «автоматизма»
ПК-11	<b>Владеть:</b> -оценкой совокупности показателей дилерской деятельности предприятия; -анализом результатов дилерской деятельности	Практические и семинарские занятия, самостоятельная работа	Владение практическими навыками для выполнения практических заданий, ответов на семинарах и подготовке реферата	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, допускает существенные ошибки.	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, но при этом допускает неточности, недостаточно правильные формулировки,	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях, не допуская существенных неточностей в их решении.	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он умеет решать сложные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в нетипичных ситуациях

Коды компетенции	Перечень планируемых результатов обучения и показателей оценивания	Этапы формирования (указать конкретные виды занятий, работ)	Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций	Описание шкалы и критериев оценивания (примерное, каждый преподаватель адаптирует шкалу под свою дисциплину, под конкретные результаты обучения)			
				неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
					нарушения логической последовательности в изложении программного материала.		

**7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**Код компетенции: ОК-3, ПК-7, ПК-11**

**Этапы формирования: лекционные занятия**

**Типовые задания и иные материалы, характеризующие этапы формирования компетенций.**

**Темы лекций:**

1. Организация дилерского центра
2. Система производства и обеспечения рынка запасными частями.
3. Регламентация торговой деятельности предприятия автомобильного сервиса.
4. Конкурентоспособность запасных частей.

**Итоговые тестовые задания:**

1. Осуществление брокерской деятельности в Российской Федерации регулируется Законом:

- а) «О рынке ценных бумаг»;
- б) «О защите прав и законных интересов инвесторов»;
- в) «Об акционерных обществах».

2. К бизнес-подразделениям брокерско-дилерской компании относят:

- а) фронт-офис;
- б) бэк-офис;
- в) бухгалтерию;
- г) юридический отдел;
- д) отдел по привлечению и обслуживанию клиентов.

3. Для сделок, совершенных на биржевом и внебиржевом рынке, процент комиссионного вознаграждения:

- а) одинаковый;
- б) разный.

4. В лимитированном поручении клиент указывает:

- а) предельную цену;
- б) «стоп»-цену.

5. Наличие повышенной торговой активности по счету клиента:

- А) всегда свидетельствует о наличии фактов «чернинга»;
- б) может доказывать наличие «чернинга» только при учете иных факторов.

6. Риски клиента при совершении маржинальных сделок:

- а) выше, чем риски брокерско-дилерской компании;
- б) ниже, чем риски брокерско-дилерской компаний;
- в) минимальны.

6. По российскому законодательству брокерскую деятельность может осуществлять:

- а) только физическое лицо;
- б) только юридическое лицо, зарегистрированное по российскому законодательству;
- в) юридическое или физическое лицо.

7. Инвестору при выборе брокерско-дилерской компании следует учитывать:

- а) набор услуг, предоставляемых клиентам;
- б) рыночную специализацию брокерско-дилерской компании;
- в) размер комиссионного вознаграждения;

- г) финансовое положение брокерско-дилерской компании.
8. По договору поручения брокерско-дилерская компания действует:
- а) от имени клиента;
  - б) от своего имени;
  - в) за счет клиента;
  - г) по поручению клиента;
  - д) в интересах клиента.
9. По договору комиссии брокерско-дилерская компания действует:
- а) от имени клиента;
  - б) от своего имени;
  - в) за счет клиента;
  - г) по поручению клиента;
  - д) в интересах клиента.
10. При совершении сделок купли-продажи ценных бумаг клиента на фондовой бирже брокер действует в качестве
- а) только комиссионера;
  - б) только поверенного;
  - в) комиссионера или поверенного, так как возможно использование любой схемы работы.
11. Для сделок, совершенных на биржевом и внебиржевом рынке, процент комиссионного вознаграждения:
- а) одинаковый;
  - б) разный.
12. Кредитный риск — это вероятность:
- а) снижения стоимости активов в результате изменения процентных ставок;
  - б) потерь из-за невыполнения заемщиком своих обязательств по оплате задолженности;
  - в) потерь, связанных с неопределенностью стоимости активов, вызванных колебаниями процентных ставок, курсов валют и т.п.
13. Специальный брокерский счет открывается в кредитной организации на имя:
- а) брокерско-дилерской компании для учета денежных средств клиентов с целью их обособления от собственных денежных средств брокерско-дилерской компании;
  - б) клиента брокерско-дилерской компании для учета его денежных средств, предназначенных для инвестирования в ценные бумаги.
14. Брокерско-дилерская компания должна соответствовать требованиям регулирующих органов о минимальном размере собственных средств:
- а) на момент получения лицензии;
  - б) в течение всего срока действия лицензии, в том числе на отчетные даты;
  - в) только на отчетные даты.
15. Брокерско-дилерская компания при оказании услуг клиентам по осуществлению маржинальной торговли обязана соблюдать установленный показатель: а) минимального размера собственных средств для компаний, оказывающих услуги по осуществлению маржинальной торговли;
- б) уровня маржи;
  - в) величины обеспечения.
16. Правила профессиональной этики устанавливаются:
- а) международными организациями;
  - б) ФСФР России;
  - в) саморегулируемыми организациями профессиональных участников рынка ценных бумаг.
17. Наличие повышенной торговой активности по счету клиента:
- а) всегда свидетельствует о наличии фактов «чернинга»;

б) может доказывать наличие «чернинга» только при учете иных факторов.28.

18. Риски клиента при совершении маржинальных сделок:

- а) выше, чем риски брокерско-дилерской компании;
- б) ниже, чем риски брокерско-дилерской компаний;
- в) минимальны.

19. Нарушения прав и законных интересов клиентов брокерско-дилерских компаний находят свое выражение для клиентов в одной из следующих форм:

- а) повышение рискованности совершаемых операций;
- б) недополученная прибыль;
- в) прямые убытки.

20. Служба внутреннего контроля отвечает:

- а) за соответствие деятельности брокерско-дилерской компании требованиям регулирующих органов;
- б) правомерность действий клиентов брокерско-дилерской компании на рынке ценных бумаг.

21. Российские брокерско-дилерские компании имеют в своем штате контролера или создавать службу внутреннего контроля:

- а) не обязаны;
- б) обязаны.

22. Для наибольшей эффективности работы службы внутреннего контроля она должна подчиняться:

- а) бизнес-подразделениям;
- б) юридическому отделу;
- в) непосредственно руководству компании.33.

23. Проверки деятельности российских брокерско-дилерских компаний проводит:

- а) ФСФР России;
- б) саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг;

в) биржа, членом которой является брокерско-дилерская компания.

24. Компенсационные фонды формируются:

- а) полностью за счет средств федерального бюджета;
- б) в основном за счет взносов брокерско-дилерских компаний;
- в) в основном за счет средств клиентов брокерско-дилерских компаний.

22. Для наибольшей эффективности работы службы внутреннего контроля она должна подчиняться:

- а) бизнес-подразделениям;
- б) юридическому отделу;
- в) непосредственно руководству компании.33.

23. Проверки деятельности российских брокерско-дилерских компаний проводит:

- а) ФСФР России;
- б) саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг;

в) биржа, членом которой является брокерско-дилерская компания.

24. Компенсационные фонды формируются:

- а) полностью за счет средств федерального бюджета;
- б) в основном за счет взносов брокерско-дилерских компаний;
- в) в основном за счет средств клиентов брокерско-дилерских компаний.

### Экзаменационные вопросы к зачету :

1. Автосервис – основные понятия и определения. Роль автосервиса в социально-экономическом развитии страны.
  2. Автосервис как система (подсистемы, входящие в систему сервиса и их характеристика).
  3. История развития предприятий автомобильного сервиса у нас в стране и зарубежом.
  4. Виды услуг автосервиса и их основные характеристики.
  5. Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятий автосервиса. Общероссийский классификатор услуг населению.
  6. Понятие материальных, информационных, сервисных и финансовых потоков, циркулирующих в системе автосервиса.
  7. Торгово-сервисные системы автокомпаний. Факторы, влияющие на развитие автосервиса.
  8. Приоритетные задачи автосервиса. Профессиональная организация предприятий автосервиса.
  9. Сущность услуг. Технология проектирования услуг. Понятие «услуга», «система услуг», «технология услуг», «организация услуг» автомобильного сервиса.
  10. Сервисный бизнес при обслуживании автомобилей (обслуживание в среде сервисного предприятия и в среде клиента) и внутрифирменное обслуживание.
  11. Технология. Технологические операции. Технология автосервиса.
  12. Производственный процесс основные понятия и определения.
- Производственный процесс автосервисных предприятий.
13. Системы и каналы сбыта автомобилей и запасных частей.
  14. Дистрибьюторы и дилеры. Дилерские сети.
  15. Функции дилера и дилерские стандарты. Отношения дилеров с поставщиками.
  16. Построение дилерской сети и её структура. Основные факторы, обеспечивающие рост продаж автомобилей и запчастей.
  17. Критерии отбора дилеров, проверка их деловой репутации и надежности.
  18. Системы ценообразования, системы скидок для региональных дилеров.
- Документирование отношений с дилерами. Дилерские соглашения.
19. Положение о дистрибуции. Развитие отношений с дилерами и регулярная оценка их деятельности.
  20. Информационные технологии в сбытовой сети. Программы совместных продаж и стимулирования сбыта в дилерской сети.
  21. Практика планирования продаж по дилерам. Контроль над деятельностью участников дилерской сети.
  22. Основные функции дилеров и распределение ресурсов в дилерском звене.
  23. Технология проектирования услуг. Основы проектирования сервисных организаций. Сервисный план автосервисного предприятия.
  24. Семь характеристик правильно спроектированной сервисной системы.
- Признаки хорошего автосервиса.
25. Технология привлечение клиентов. Методы получения информации о клиентуре.
  26. Программно-информационное обеспечение предприятий автосервиса. Электронные каталоги и базы данных клиентов для предприятий автомобильного сервиса.
  27. Система качества обслуживания. Основные понятия качества обслуживания, управления и контроля над качеством обслуживания.
  28. Содержание и назначение документов: («Положение о техническом обслуживании и ремонте автомобилей, принадлежащим гражданам», Сертификат

соответствия на оказание услуг по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств, прейскурант, положения о подразделениях автосервиса).

29. Документооборот внутри автосервиса (заказ-наряд, приемсдаточный акт, расходная ведомость, сводная ведомость, талон выходного контроля и др.).

30. Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятий автосервиса. Органы государственной власти и ассоциации, курирующие деятельность предприятия автомобильного сервиса.

**Коды компетенций: ОК-3, ПК-7, ПК-11**

**Этапы формирования: практические и семинарские занятия, СРС**

**Типовые задания и иные материалы, характеризующие этапы формирования компетенций:**

**Вопросы для семинарских занятий**

1. Планирование объемов запчастей для реализации дилерским центром по номенклатуре.
2. Оформление договора купли-продажи
3. Размещение запчастей, аксессуаров, автомобильной косметики в торговом зале.
4. Определение конкурентоспособности запчастей

**Примеры заданий для практических занятий:**

**Задания для самостоятельной работы студентов:**

Подготовка и написание рефератов по темам лекций.

Примерные темы рефератов, докладов:

1. Особенности организации работы в дилерских автоцентрах при гарантийном и послегарантийном обслуживании автомобилей.
2. Политика предприятий изготовителей автомобилей в отношении своей дилерской сети.
3. Разработка системы ценообразования, системы скидок для региональных дилеров.
4. Документирование отношений с дилерами.
5. Дилерские соглашения, Положение о дистрибуции.
6. Развитие отношений с дилерами.
7. Регулярная оценка деятельности дилера.
8. Организация «событий» в дилерской сети; маркетинговые коммуникации и оценка их эффективности.
9. Информационные технологии в сбытовой сети.
10. Программы совместных продаж и стимулирования сбыта в дилерской сети.
11. Практика планирования продаж по дилерам.
12. Контроль над деятельностью участников дилерской сети.

Подготовка статей к участию в научно-практической студенческой конференции.

Владение нормативно-правовой базой, характеризующей дилерскую и торговую деятельность хозяйствующих субъектов.

**7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Система оценивания результатов обучения студентов в университете подразумевает проведение текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в соответствии с утвержденными в установленном порядке учебными планами по направлениям подготовки.

Для текущего контроля знаний и промежуточной аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующих

основных профессиональных образовательных программ создаются фонды оценочных средств, позволяющие оценить знания, умения и освоённые компетенции.

Текущий контроль знаний и умений студентов предусматривает систематическую проверку качества полученных студентами знаний, умений и навыков по всем изучаемым дисциплинам.

Формы текущего контроля знаний в межсессионный период:

- модульно-рейтинговая система с использованием тестовых инструментов информационной образовательной среды (на платформе дистанционного обучения);

Формы текущего контроля знаний на учебных занятиях,

- сообщение, доклад, эссе, реферат;
- деловая или ролевая игра;
- круглый стол, дискуссия;
- устный, письменный опрос (индивидуальный, фронтальный);
- тестирование.

В рамках балльно-рейтинговой системы оценки знаний студентов, действующей в университете, по результатам текущего контроля знаний студент должен набрать не менее 35 баллов и не более 60 баллов.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины, прохождения практики, выполнения курсового проекта (работы), а также для оценивания эффективности организации учебного процесса.

Формы промежуточной аттестации:

- зачет.

Зачет проводится в формах тестирования, в том числе и компьютерного, а также устного и письменного опроса, по тестам или билетам, в соответствии с программой учебной дисциплины.

Возможные формы проведения зачета:

- устный зачет по билетам;
- письменный зачет по вопросам, тестам;
- компьютерное тестирование.

В рамках балльно-рейтинговой системы оценки знаний студентов результаты экзаменов (зачетов) оцениваются в 20-40 баллов.

Максимальный рейтинговый показатель по дисциплине, который может быть достигнут студентом, равен 100 баллам, который состоит из рейтингового показателя полученного по итогам текущего контроля знаний (максимум - 60 баллов) и рейтингового показателя полученного на экзамене (зачете) (максимум - 40 баллов).

Вид контроля	Виды занятий	Перечень компетенций	Оценочные средства	Объем баллов	
				мин.	макс.
Текущий контроль От 35 до 60 баллов	Лекционные занятия	ОК-3, ПК-7, ПК-11	<i>Опрос на лекции, проверка конспекта</i>	15	20
	Лабораторные занятия	-	-	-	-
	Практические и семинарские занятия	ОК-3, ПК-7, ПК-11	<i>Выступления, ответы на семинарах, выполнение практических заданий</i>	10	20

Вид контроля	Виды занятий	Перечень компетенций	Оценочные средства	Объем баллов	
				мин.	макс.
	Самостоятельная работа студентов	ОК-3, ПК-7, ПК-11	<i>Выполнение контрольной работы, тематические тесты СДО</i>	10	20
Промежуточная аттестация От 20 до 40 баллов	Зачет	ОК-3, ПК-7, ПК-11	<i>Экзаменационные билеты Итоговые тесты СДО</i>	20	40
	Курсовая работа (проект)	-	-	-	-
			<i>Итого:</i>	55	100

#### Шкала перевода итоговой оценки:

Кол-во баллов за текущую успеваемость		Кол-во баллов за итоговый контроль (экзамен, зачет)		Итоговая сумма баллов	
Кол-во баллов	Оценка	Кол-во баллов	Оценка	Кол-во баллов	Оценка
55-60	отлично	35-40	отлично	90-100	отлично
45-54	хорошо	25-34	хорошо	70-89	хорошо
35-44	удовл.	20-24	удовл.	55-69	удовл.
25-34	неудовл.	10-19	неудовл.	54 и ниже	неудовл.

#### Основные критерии при формировании оценок:

1. Оценка «отлично» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», «уметь» и «владеть», проявившему всесторонние и глубокие знания программного материала по дисциплине, освоившему основную и дополнительную литературу, обнаружившему творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний.

2. Оценка «хорошо» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать» и «уметь», проявившему полное знание программного материала по дисциплине, освоившему основную рекомендованную литературу, обнаружившему стабильный характер знаний и умений и способному к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности.

3. Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», т.е. проявившему знания основного программного материала по дисциплине в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, знакомому с основной рекомендованной литературой, допустившему неточности в ответе на экзамене, но в основном обладающему необходимыми знаниями для их устранения при корректировке со стороны экзаменатора.

4. Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, не овладевшему ни одним из элементов компетенции, т.е. обнаружившему существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине, допустившему принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

5. Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

6. Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).**

### **8.1. Основная учебная литература**

1. Нечаев, В.И. Экономика предприятий АПК : учебное пособие / В.И. Нечаев, П.Ф. Парамонов, И.Е. Халявка. — Санкт-Петербург : Лань, 2010. — 464 с. — ISBN 978-5-8114-0967-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/587> (дата обращения: 29.07.2019). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. Долгов, В.С. Экономика сельского хозяйства : учебник / В.С. Долгов. — Санкт-Петербург : Лань, 2019. — 124 с. — ISBN 978-5-8114-3720-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/125715> (дата обращения: 29.07.2019). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
3. Быковская, Н. В. Торговая деятельность на рынке товаров и услуг : учеб. пособие / Н.В.Быковская, Т. В. Свешникова. - М. : РГАЗУ, 2013. - 214с.
4. Кондратьева, М. Н. Экономика и организация производства: учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина, С. А. Глухова [и др.]. – Ульяновск : УлГТУ. - 2013. - 98 с. – ISBN 978-5-9795-0939-6. – Текст: электронный // Электронно-библиотечная система "AgriLib": сайт. – Балашиха, 2012. – URL: <http://ebs.rgazu.ru/index.php?q=node/2246>(дата обращения: 29.07.2019). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

### **8.2 Дополнительная литература**

5. Экономика сельского хозяйства : учебник / В.Т. Водяников, Е.Г. Лысенко, Е.В. Худякова, А.И. Лысюк ; под редакцией В.Т. Водяникова. — 2-е изд., доп. — Санкт-Петербург : Лань, 2015. — 544 с. — ISBN 978-5-8114-1841-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань» : [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com/book/64326> (дата обращения: 29.07.2019). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **8.3 Нормативные документы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: Проспект, 2011. – Ч.1, гл.
4. Юридические лица, ст. 48-123, гл. 16. Общая собственность, ст. 257-259
2. Трудовой кодекс Российской Федерации. - М.: ЭКМОС, 2010
3. О развитии сельского хозяйства: Федеральный закон от 29 дек.2006 г. № 264-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. О лизинге: Федеральный закон от 29.10.98г. № 164-ФЗ // Собр. законодательства Российской Федерации. - 1998. - № 44. - Ст. 5394.
6. Об инженерно-технической системе агропромышленного комплекса: Федеральный закон от 24.05.99г. № 100-ФЗ // Собр. законодательства Российской Федерации. - 1999. - № 22. - Ст. 2671.

### 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование интернет ресурса, его краткая аннотация, характеристика	Адрес в сети интернет
1.	Центр креативных технологий : библиотека. Менеджмент.	<a href="http://www.inventech.ru/lib/management/">http://www.inventech.ru/lib/management/</a>
2.	Центр управления финансами : менеджеру. Основы менеджмента.	<a href="http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Osnovy-menedzhmenta.php">http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Osnovy-menedzhmenta.php</a>
3.	Электронно-библиотечная система "Elibrary".	<a href="http://elibrary.ru/">http://elibrary.ru/</a>
4.	Маркетинг. Урок 1. Основные понятия маркетинга. Часть 1	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=1E4eERUEpL8">youtube.com&gt;watch?v=1E4eERUEpL8</a>
5.	Курс «Маркетинг». Лекция 1.1: Эволюция... - YouTube	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=uML5nVT4X44">youtube.com&gt;watch?v=uML5nVT4X44</a>
6.	Электронно-библиотечная система "AgriLib". Раздел: «Экономика».	<a href="http://ebs.rgazu.ru/?q=taxonomy/term/73">http://ebs.rgazu.ru/?q=taxonomy/term/73</a>
7.	Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент»	<a href="http://www.ecsocman.edu.ru">http://www.ecsocman.edu.ru</a>
8.	Наука как познавательная деятельность	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=AXxTIT17-Eg&amp;index=58&amp;list=PL7D808824986EBFD6">https://www.youtube.com/watch?v=AXxTIT17-Eg&amp;index=58&amp;list=PL7D808824986EBFD6</a>

### 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

#### 10.1. Методические указания для обучающихся

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Занятия лекционного типа	Написание конспекта лекций: кратко, схематично. Последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения. Помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям ( <i>перечисление понятий</i> ) и др.
Практические, семинарские занятия	Проработка рабочей программы дисциплины (модуля), уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование из литературных источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом ( <i>указать текст из источника и др.</i> ). Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Контрольная работа	<i>Контрольная работа:</i> Поиск литературных источников и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться со структурой и оформлением работы.
Индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
	работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться со структурой и оформлением реферата.
Подготовка к зачету	При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

### 10.2. Методические рекомендации преподавателю

Примерная программа откорректирована с учетом конкретного направления подготовки бакалавров. В программе дисциплины предусмотрена работа, выполняемая студентами под непосредственным руководством преподавателя в аудитории (аудиторная самостоятельная работа) и внеаудиторная самостоятельная работа при выполнении контрольной работы, домашних заданий, рефератов, научно-исследовательской работы, проработки учебного материала с использованием учебника, учебных пособий, дополнительной учебно-методической и научной литературы.

Формы организации самостоятельной, работы студентов:

1. Самостоятельная работа студентов с обучающими программами в компьютерных классах. Обучающие программы ориентированы на проработку наиболее сложных разделов курса: новых разделов, не нашедших своевременного освещения в учебной литературе, на изучение методики постановки и решения задач по управлению качеством с определением числовых значений параметров.

2. Самостоятельная работа, ориентирована на подготовку к проведению практических занятий, семинаров, под руководством преподавателя.

3. Подготовка рефератов и докладов по отдельным вопросам, не нашедших надлежащего освещения на аудиторных занятиях. Темы рефератов выбираются студентом самостоятельно или рекомендуются преподавателем. Студентам даются указания о привлекаемой научной и учебной литературе по данной тематике.

4. Проведение самостоятельной работы в аудитории или лаборатории под непосредственным руководством преподавателя в форме разработки алгоритмов решения задач, сдачей тестов по теме, рубежного контроля и т.д.

5. Проведение бесед типа "круглого стола" с ограниченной группой студентов 4-5 чел. для углубленной проработки, анализа и оценки разных вариантов решения конкретных задач проектирования и принятие решений в условиях многовариантных задач.

6. Проведение научных исследований под руководством преподавателя, завершается научным отчетом, докладом, рукописью статьи для публикации.

7. Выполнение контрольной работы в объеме, предусмотренном настоящей рабочей программой. Конкретные задания разработаны и представлены в методических указаниях по изучению дисциплины (модуля) для студентов-заочников.

### 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

№ п/п	Название ПО	№ лицензии	Количество, назначение
<b>Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)</b>			

№ п/п	Название ПО	№ лицензии	Количество, назначение
1.	Adobe Connect v.8 (для организации вебинаров при проведении учебного процесса с использованием элементов дистанционных образовательных технологий)	8643646	Авторизованный доступ обучающихся и сотрудников РГАЗУ. Используется при проведении лекционных и других занятий в режиме вебинара
2.	Электронно – библиотечная система AgriLib	Зарегистрирована как средство массовой информации "Образовательный интернет-портал Российского государственного аграрного заочного университета". Свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл № ФС 77 - 51402 от 19 октября 2012 г. Свидетельство о регистрации базы данных № 2014620472 от 21 марта 2014 г.	Обучающиеся, сотрудники РГАЗУ и партнеров База учебно – методических ресурсов РГАЗУ и вузов - партнеров
3.	Система дистанционного обучения Moodle, доступна в сети интернет по адресу <a href="http://www.edu.rgazu.ru">www.edu.rgazu.ru</a> .	ПО свободно распространяемое, Свидетельство о регистрации базы данных №2014620796 от 30 мая 2015 года «Система дистанционного обучения ФГБОУ ВПО РГАЗУ»	Авторизованный доступ обучающихся и сотрудников РГАЗУ База учебно – методических ресурсов (ЭУМК ) по дисциплинам.
4.	Система электронного документооборота «GS-Ведомости»	Договор №Гс19-623 от 30 июня 2016	Обучающиеся и сотрудники РГАЗУ 122 лицензии Веб интерфейс без ограничений
5.	Видеоканал РГАЗУ <a href="http://www.youtube.com/rgazu">http://www.youtube.com/rgazu</a>	Открытый ресурс	Без ограничений
№ п/п	Название ПО	№ лицензии	Количество, назначение

**Базовое ПО**

	<p>Неисключительные права на использование ПО Microsoft Imagine Premium Renewed Subscription (3 year) (для учащихся, преподавателей и лабораторий)</p> <p>СОСТАВ: Операционные системы: Windows; Средства для разработки и проектирования: Visual Studio Community (для учащихся и преподавателей) Visual Studio Professional (для лабораторий) Visual Studio Enterprise (для учащихся, преподавателей и лабораторий) Windows Embedded Приложения (Visio, Project, OneNote) Office 365 для образования</p>	<b>Your Imagine Academy membership ID and program key</b>		без ограничений
		Institution name:	FSBEI HE RGAZU	2020
		Membership ID:	5300003313	С26.06.17 по 26.06.20
		Program key:	04e7c2a1-47fb-4d38-8ce8-3c0b8c94c1cb	
2.	Dr. WEB Desktop Security Suite	<p><b>Сублицензионный договор №1872 от 31.10.2018 г.</b></p> <p>Лицензия: Dr.Web Enterprise Security Suite: 300 ПК (АВ+ЦУ), 8 ФС (АВ+ЦУ) 12 месяцев продление (образ./мед.) [LBW-AC-12M-300-B1, LBS-AC-12M-8-B1]</p>	300	

4.	7-Zip	свободно распространяемая	Без ограничений
№ п/п	Название ПО	№ лицензии	Количество, назначение
5.	Mozilla Firefox	свободно распространяемая	Без ограничений
6.	Adobe Acrobat Reader	свободно распространяемая	Без ограничений
7.	Opera	свободно распространяемая	Без ограничений
8.	Google Chrome	свободно распространяемая	Без ограничений
9.	Учебная версия Tflex	свободно распространяемая	Без ограничений
10.	Thunderbird	свободно распространяемая	Без ограничений
<b>Специализированное ПО</b>			
11.	Консультант Плюс	Интернет версия	Без ограничений

## 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

**12.1. Перечень специальных помещений, представляющие собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского, практического типа, лабораторных работ, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.**

### Учебные аудитории для занятий лекционного типа

Номер аудитории	Название оборудования	Марка	Количество, шт.
129 (уч.-лаб. корпус)	Проектор	EPSON EB-1880	1
	Экран настенный моторизированный	SimSCREEN	1
135 (уч.-лаб. корпус)	Проектор	EPSON EB-1880	1
	Экран настенный моторизированный	SimSCREEN	1
335 (уч.-лаб. корпус)	Проектор	EPSON EB-1880	1
	Экран настенный моторизированный	SimSCREEN	1
341 (уч.-лаб. корпус)	Проектор	EPSON EB-1880	1
	Экран настенный моторизированный	SimSCREEN	1

### Учебные аудитории для занятий практического (семинарского) типа

Номер аудитории	Название оборудования	Марка	Количество, шт.
125 (уч.-лаб. корпус)	Проектор	SANYO PLC-XV	1
	Экран настенный рулонный	SimSCREEN	1
439 (уч.-лаб. корпус)	Проектор	Acer x1130p	1
	Экран настенный моторизированный	SimSCREEN	1

### Учебные аудитории для самостоятельной работы

Номер аудитории	Название оборудования	Марка	Количество, шт.
№ 320 (инж. к.)	Персональный компьютер	ASUSP5KPL-CM/2048 RAM/DDR2/Intel Core 2Duo E7500, 2,911 MHz/AtiRadeon HD 4350 512 Mb/HDD 250/Win7-32/MSOffice 2010/Acer V203H	11
Чит. зал библиотеки (уч.адм.к.)	Персональный компьютер	ПК на базе процессора AMD Ryzen 7 2700X, Кол-во ядер: 8; Дисплей 24", разрешение 1920 x 1080; Оперативная память: 32Гб DDR4; Жесткий диск: 2 Тб; Видео: GeForce GTX 1050, тип видеопамяти GDDR5, объем видеопамяти 2Гб; Звуковая карта: 7.1; Привод: DVD-RW интерфейс SATA; Акустическая система 2.0, мощность не менее 2 Вт; ОС: Windows 10 64 бит, MS Office 2016 - пакет офисных приложений компании Microsoft; мышка+клавиатура	11

## Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Номер аудитории	Название оборудования	Марка	Количество, шт.
125 (уч.-лаб. корпус)	Проектор	SANYO PLC-XV	1
	Экран настенный рулонный	SimSCREEN	1
439 (уч.-лаб. корпус)	Проектор	Acer x1130p	1
	Экран настенный моторизованный	SimSCREEN	1