

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Арженовский Алексей Григорьевич

Должность: и.о. директора института механики и энергетики имени В.П. Горячкина

Дата подписания: 07.11.2024 15:16:30

Уникальный идентификационный ключ:

3097683b3d5577e8b77027e8e64c5f15ba3af601



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
– МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА
(ФГБОУ ВПО РГАУ - МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА)

Институт механики и энергетики имени В.П. Горячкина

Кафедра технического сервиса машин и оборудования

УТВЕРЖДАЮ:

И.О. директора института механики
и энергетики имени В.П. Горячкина

А.Г. Арженовский

«30» *Арженовский* 2024г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01.04«Дилерская система технического сервиса»

для подготовки магистров

ФГОС ВО

Направление: 35.04.06 - Агроинженерия

Направленность: Технологии технического сервиса

Курс: 2

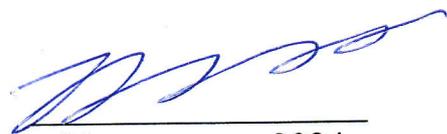
Семестр: 3,4

Форма обучения: очная

Год начала подготовки: 2024 г.

Москва 2024

Разработчик: Корнеев В.М., к.т.н., доцент


«29» августа 2024г.

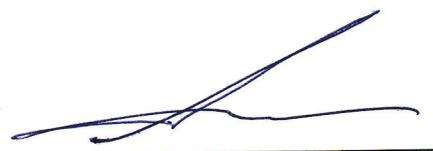
Рецензент: Казанцев С.П., д.т.н., профессор


«29» августа 2024г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО, профессионального стандарта и учебного плана по направлению подготовки 35.04.06 – Агроинженерия

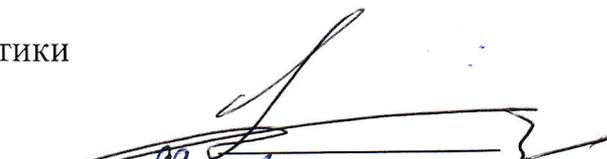
Программа обсуждена на заседании кафедры технического сервиса машин и оборудования
Протокол № 1 от 29 августа 2024 г.

Зав. кафедрой Апатенко А.С., д.т.н., доцент

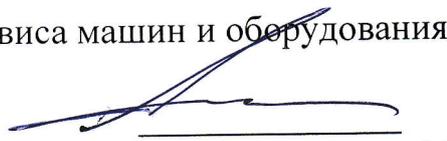

«29» августа 2024г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической комиссии института механики и энергетики имени В.П. Горячкина
Дидманидзе О.Н., д.т.н, профессор


«29» августа 2024г.

Зав. выпускающей кафедры технического сервиса машин и оборудования
Апатенко А.С., д.т.н., доцент


«29» августа 2024г.

Зав. отделом комплектования ЦНБ


Корнеев В.М.

Содержание

Аннотация	4
1. Цель освоения дисциплины	5
2. Место дисциплины в учебном процессе	6
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	7
4. Структура и содержание дисциплины	7
4.1. Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам	7
4.2. Содержание дисциплины	11
4.3. Лекции / практические занятия	16
5. Образовательные технологии	21
6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины	23
6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	23
6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания	29
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	32
7.1. Основная литература	32
7.2. Дополнительная литература	33
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	33
9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	33
10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	34
11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины	34
Виды и формы отработки пропущенных занятий	35
12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине	35

Аннотация

рабочей программы учебной дисциплины Б1.В.01.04 «Дилерская система технического сервиса» для подготовки магистров по направлению 35.04.06 – Агроинженерия, направленность – Технологии технического сервиса

Цель освоения дисциплины: целью освоения дисциплины «Дилерская система технического сервиса» при подготовке магистров является; формирование у обучающихся компетенций, обеспечивающих способность к управлению проектом на всех этапах его жизненного цикла; определению и реализации приоритетов собственной деятельности и способов ее совершенствования на основе самооценки; осуществлению выбора машин и оборудования для хранения, ремонта и утилизации сельскохозяйственной техники и оборудования; посредством использования цифровых инструментов и программных продуктов.

Место дисциплины в учебном плане: дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений профессионального модуля по направлению (профиль) «Технологии технического сервиса» (Б1.В.01) учебного плана для подготовки магистров по направлению 35.04.06 – Агроинженерия, направленность – Технологии технического сервиса

Требования к результатам освоения дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции: УК-2 (УК-2.1), УК-6 (УК-6.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3).

Краткое содержание дисциплины:

- содержание технического сервиса. Организационно-технические структуры технического сервиса агропромышленного комплекса. Дилерская система технического сервиса;

- организация торговли техникой, запасными частями, оказания услуг;
- общая методика создания дилерского центра;
- маркетинг предприятий технического сервиса;
- особенности менеджмента в дилерских центрах;
- методики оценки качества работы дилерского центра;
- нормативно-правовое обеспечение деятельности дилерского центра;
- мероприятия по обеспечению безопасности функционирования дилерских предприятий в чрезвычайных ситуациях.

Общая трудоемкость дисциплины: составляет 6 зачетных единиц (216 академических часов) / в т.ч. практическая подготовка 4 часа.

Промежуточный контроль: курсовая работа, зачет, экзамен.

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Дилерская система технического сервиса» при подготовке магистров является; формирование у обучающихся компетенций, обеспечивающих способность к управлению проектом на всех этапах его жизненного цикла; определению и реализации приоритетов собственной деятельности и способов ее совершенствования на основе самооценки; осуществлению выбора машин и оборудования для хранения, ремонта и утилизации сельскохозяйственной техники и оборудования; посредством

использования цифровых инструментов и программных продуктов.

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина «Дилерская система технического сервиса» включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений профессионального модуля по направленности (профиль) «Технологии технического сервиса» (Б1.В.01) учебного плана для подготовки магистров по направлению 35.04.06 – Агроинженерия, направленность – Технологии технического сервиса.

Дисциплина «Дилерская система технического сервиса» реализуется в соответствии с требованиями ФГОС ВО, профессионального стандарта, ОПОП ВО и Учебного плана подготовки магистров по направлению 35.04.06 – Агроинженерия, направленность – Технологии технического сервиса.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Дилерская систематехнического сервиса», являются:

1. Методология научных исследований(1-й курс, 1 семестр)
2. Информационная поддержка процессов жизненного цикла машин и оборудования(1-й курс, 1 семестр)
3. Средства технологического оснащения предприятий технического сервиса. (1-й курс, 2 семестр)
4. Цифровые технологии проектирования бизнес процессов в АПК (1 –й курс, 2 семестр)

Дисциплина «Дилерская система технического сервиса» является одной из основополагающих в подготовке выпускной квалификационной работы магистра.

Рабочая программа дисциплины «Дилерская систематехнического сервиса» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учётом психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Требования к результатам освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы достижения компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				знать	уметь	владеть
1.	УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла.	УК-2.1 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), ожидаемые результаты и возможные сферы их применения.	- концепции развития технического сервиса АПК; - передовой отечественный и зарубежный опыт деятельности предприятий технического сервиса; - принципы организации работы коллектива; - принципы принятия решений посредством электронных ресурсов, официальных сайтов	- осуществлять поиск в локальных и глобальных сетях необходимой информации по передовому опыту планирования и проведения технического сервиса машин и оборудования; - находить и принимать управленческие решения; - уметь находить нормативно-правовую информацию, регламентирующую деятельность сервисных предприятий. применяя электронные системы поиска данных	- основами правовых знаний в области технического сервиса; - навыками коммуникации в коллективе и управления персоналом подразделений предприятий технического сервиса; - навыками анализа и прогнозирования экономической эффективности и последствий реализуемой и планируемой деятельности.
2.	УК-6	Способен определять и реализовывать приоритеты собственной дея-	УК-6.1 Находит и творчески использует имеющийся опыт в соответствии с зада-	- свои творческие возможности и склонности.	- использовать свой творческий потенциал для выполнения поставленных задач;	- навыками самоанализа своих действий и саморазвития творческого потен-

		тельности и способности ее совершенствования на основе самооценки.	чами саморазвития.		- управлять основными технологическими процессами технического сервиса.	циала; - навыками организаторской работы по успешному выполнению поставленных задач.
3.	ПКос-4	Способен осуществлять выбор машин и оборудования для хранения, ремонта и утилизации сельскохозяйственной техники и оборудования.	ПКос-4.1 Знает нормативно-техническую документацию по ремонту машин и оборудования.	- основные нормативные правовые документы, нормы и регламенты в инженерно-технической деятельности агропромышленного комплекса.	- уметь осуществлять поиск в локальных и глобальных сетях необходимой информации; - уметь использовать нормативные правовые акты при организации работы предприятий технического сервиса, применяя электронные системы	- основами современных информационных технологий для поиска необходимой информации.
4.			ПКос-4.2 Умеет производить расчеты потребности в ремонтно-технологическом оборудовании.	- критерии оценки качества технологических процессов; - методы подбора необходимого технологического оборудования	- подбирать и рассчитывать станки и оборудование, необходимое для реализации технологических процессов с помощью программных продуктов	- методами расчёта потребности в ремонтно-технологическом оборудовании с применением современных цифровых инструментов
5.			ПКос-4.3 Владеет	- основные принци	- управлять основ	- современными тех

			<p>навыками разработки технологических процессов ремонта машин и оборудования.</p>	<p>пы управления технологическими процессами;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы организации производственного процесса на предприятиях технического сервиса; - методы анализа производственной системы предприятия; - основные методы обоснования и реализации современных технологий обеспечения работоспособности машин и оборудования; - содержание и принципы технологической подготовки производства. 	<p>ными технологическими процессами технического сервиса;</p> <ul style="list-style-type: none"> - собирать и обрабатывать информацию о производственной и экономической деятельности предприятия; - оценивать качество выполняемых работ по ТО и ремонту техники; - разрабатывать рекомендации по технологической подготовке производства по оказанию услуг технического сервиса. 	<p>нологиями технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники и технологического оборудования;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками организации работы по повышению эффективности технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники и оборудования; - навыками разработки рекомендаций по технологической подготовке производства по оказанию услуг технического сервиса.
--	--	--	--	--	---	---

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Образовательные результаты освоения дисциплины обучающимся, представлены в таблице 1.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины/составляет 7 зачётных единиц (252 академических часа / в т.ч. практическая подготовка 4 часа. Их распределение по видам работ представлено в таблице 2

Таблица 2

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Вид учебной работы	Трудоёмкость, часы		
	всего	в 3-ем семестре	в 4-ом семестре
Общая трудоёмкость дисциплины (по учебному плану)	216/4	72	144/4
1. Контактная работа	120,65/4	28,25	92,4/4
Аудиторная работа	120,65/4	28,25	92,4/4
в том числе:			
лекции (Л)	58	14	44
практические занятия (ПЗ)	58/4	14	44/4
курсовая работа ((КР) (консультации, защита)	2	-	2
консультации перед экзаменом	2	-	2
контактная работа на промежуточном контроле (КРА)	0,65	0,25	0,4
Самостоятельная работа (СРС)	95,35	43,75	51,6
самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям и т.д.)	70,75	43,75	27
Подготовка к экзамену (контроль)	24,6	-	24,6
Вид промежуточного контроля		зачет	КР, эк-замен

4.2 Содержание дисциплины

. Тематический план дисциплины представлен в таблице 3.

Таблица 3

Тематический план учебной дисциплины

Наименование тем дисциплины	Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа, СРС
		Л	ПЗ, всего/*	ПКР	
Тема 1. Введение. Содержание технического сервиса. Краткий обзор состояния технического сервиса в АПК.	5,75	2			3,75
Тема 2. Организационно-технические структуры технического сервиса агропромышленного комплекса.	5	2			3
Тема 3. Дилерская служба, как основа реализации технического сервиса на современном этапе.	5	2			3
Тема 4. Организация торговли техникой, запасными частями, оказания услуг. Оценка рынка машин, запчастей, сервисных услуг.	5	2			3
Тема 5. Особенности вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Организация проката техники.	8	2	2		4
Тема 6. Создание дилерского центра: задачи проектирования дилерского центра.	8	2	2		4
Тема 7. Основы маркетинга товаров и услуг, реализуемых дилером.	8	2	2		4
Тема 8. Определение размера платы за лизинг техники	4,5		2		2,5
Тема 9. Определение размера платы за аренду техники	4,5		2		2,5
Тема10. Определение размера платы за прокат техники	4,5		2		2,5
Тема 11. Технология предпродажного обслуживания машин	4,5		2		2,5
Контактная работа при промежуточном контроле (КРА)	0,25			0,25	
Всего за 3 семестр	72	14	14	0,25	43,75
Тема 12. Определение объёмов продаж техники и запасных частей.	5	2	2		1
Тема 13. Определение объёмов работ по	5/2	2	2/2		1

предпродажной подготовке, ТО и ремонту в гарантийный и послегарантийный периоды.					
Тема 14. Механизация технологических операций в сельском хозяйстве	3	2			1
Тема 15. Анализ эффективности использования машинно-тракторного парка	3	2			1
Тема 16. Определение потребности хозяйств в сельскохозяйственных машинах	5	2	2		1
Тема 17. Определение потребности хозяйств в топливе	5	2	2		1
Тема 18. Методология входного контроля качества машиностроительной продукции, поставляемой сельскому хозяйству	5	2	2		1
Тема 19. Правила проведения технического осмотра самоходных машин	5	2	2		1
Тема 20. Правовое регулирование отношений при поставке некачественной техники	7	2	4		1
Тема 21. Обеспечение работоспособности машин в гарантийный период	7	2	4		1
Тема 22. Склады в системе материально-технического обеспечения сервисных предприятий	9	6	2		1
Тема 23. Организация диагностирования машин в дилерской системе технического сервиса	5	2	2		1
Тема 24. Определение режимов работы дилерского центра, расчёт фондов времени, определение численности персонала дилерского центра.	5	2	2		1
Тема 25. Обоснование состава и расчёт площадей подразделений дилерского центра.	5	2	2		1
Тема 26. Подбор оборудования для дилерского центра. Проектирование подразделений дилерского центра.	3		2		1
Тема 27. Проектирование складов, площадок для хранения техники.	3		2		1
Тема 28. Разработка компоновки производственного корпуса дилерского цен-	5	2	2		1

тра.					
Тема 29. Разработка генерального плана дилерского центра.	3		2		1
Тема 30. Оптимизация размещения дилерских центров.	5/2	2	2/2		1
Тема 31. Управление дилерским предприятием.	3	2			1
Тема 32. Кадровое обеспечение сервисных предприятий.	3	2			1
Тема 33. Планирование работы предприятия.	3	2			1
Тема 34. Нормативно-правовое обеспечение деятельности дилерского центра.	3		2		1
Тема 35. Оценка качества работы дилерского центра.	3		2		1
Тема 36. Ценообразование товаров и услуг на рынке.	3		2		1
Тема 37. Экономическая оценка деятельности дилерского центра.	4		2		2
Курсовая работа (КР) (консультации, защита)	2			2	
Консультация перед экзаменом	2			2	
Контактная работа при промежуточном контроле (КРА)	0,4			0,4	
Подготовка к экзамену (контроль)	24,6				24,6
Всего в 4-ом семестре	144/4	44	44/4	4,4	51,6
Итого по дисциплине	216/4	58	58/4	4,65	95,35

Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Введение. Содержание технического сервиса. Краткий обзор состояния технического сервиса в АПК.

1.1. Технический сервис как система обеспечения эффективной эксплуатации машин.

1.2. Содержание технического сервиса.

1.3. Основные этапы развития технического сервиса.

1.4. Научно-технический прогресс и роль отечественных учёных в развитии науки о техническом сервисе машин.

1.5. Значение дисциплины в подготовке инженерно-технических работников технического сервиса АПК.

Тема 2. Организационно-технические структуры технического сервиса агропромышленного комплекса.

2.1. Структуры ремонтно-обслуживающей базы в России.

- 2.2. Типы предприятий технического сервиса, их назначение.
- 2.3. Взаимодействие ремонтно-обслуживающих предприятий и подразделений в условиях рыночных отношений.
- 2.4. Фирменный ремонт и техническое обслуживание техники в АПК.
- 2.5. Основные направления совершенствования технического сервиса АПК.

Тема 3. Дилерская служба, как основа реализации технического сервиса на современном этапе.

- 3.1. Зарубежный опыт технического сервиса машин и оборудования.
- 3.2. Дилерская система технического сервиса.
- 3.3. Основные понятия и определения.

Тема 4. Организация торговли техникой, запасными частями, оказания услуг. Оценка рынка машин, запчастей, сервисных услуг.

- 4.1. Характеристика рынка товаров и услуг в АПК.
- 4.2. Анализ первичного и вторичного рынка сельскохозяйственной техники.
- 4.3. Анализ рынка запасных частей.
- 4.4. Анализ рынка услуг по ТО и ремонту машин в АПК.
- 4.5. Маркетинговые средства повышения конкурентоспособности предприятий на рынке товаров и услуг.

Тема 5. Особенности вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Организация проката техники.

- 5.1. Роль вторичного рынка сельскохозяйственной техники на удовлетворение потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей.
- 5.2. Оценка стоимости техники на вторичном рынке.
- 5.3. Организация проката техники.

Тема 6. Создание дилерского центра: задачи проектирования дилерского центра.

- 6.1. Принципы функционирования дилерского центра.
- 6.4. Понятие о проекте предприятия (подразделения).
- 6.5. Состав проекта предприятия.
- 6.6. Общий порядок проектирования дилерского центра.
- 6.7. Задание на проектирование, его содержание, разработка и согласование.
- 6.8. Разработка бизнес-плана.

Тема 7. Основы маркетинга товаров и услуг, реализуемых дилером.

- 7.1. Главные функции маркетинга.
- 7.2. Исследование потребительского рынка. Методы оценки спроса и предложения на рынке товаров и услуг.
- 7.3. Маркетинговые средства повышения конкурентоспособности товара и завоевания рынка.
- 7.4. Выбор стратегии развития дилерского центра.

Тема 8. Определение размера платы за лизинг техники

8.1 Сущность лизинга

8.2 Преимущество лизинга

8.3 Схема лизингового процесса

8.4 Приобретение техники в лизинг

8.5 Расчет лизинговых платежей

Тема 9. Определение размера платы за аренду техники

9.1 Правовые основы договора аренды

9.2 Сущность амортизации машин

9.3 Определение элементов арендной платы

9.4 Расчет арендной платы на срок аренды

Тема 10. Определение размера платы за прокат техники

10.1 Сущность проката

10.2 Определение элементов платы за прокат машин

10.3 Определение часовой платы за прокат трактор

Тема 11. Технология предпродажного обслуживания машин

11.1 Индентификация машины и эксплуатационных документов. Расконсервация. Проверка комплектности машины

11.2 Досборка машины. Проверка уровней топливо-смазочных и технологических материалов. Проверка работоспособности машины.

11.3 Техническое и технологическое регулирование сборочных единиц, систем и рабочих органов. Передача машины потребителю.

Тема 12. Определение объёмов продаж техники и запасных частей.

12.1. Определение номенклатуры и объёмов продаж сельскохозяйственной техники.

12.2. Определение номенклатуры и объёмов продаж запасных частей.

12.3. Нормирование резервов запасных частей.

Тема 13. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке, ТО и ремонту в гарантийный и послегарантийный периоды.

13.1. Планирование сервисных работ.

13.2. Виды и периодичность технических воздействий.

13.3. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке техники.

13.4. Определение объёмов работ по техническому обслуживанию техники в гарантийный и послегарантийный периоды.

13.5. Определение объёмов ремонтных работ в гарантийный и послегарантийный периоды.

13.6. Распределение общей трудоёмкости по видам работ.

Тема 14. Механизация технологических операций в сельском хозяйстве

14.1 Технологии механизированных работ

14.2 Структура посевных площадей

14.3 Состав машинно-тракторного парка

14.4 Факторы, влияющие на обновление машинно-тракторного парка

14.5 Методы расчета состава машинно-тракторного парка

Тема 15. Анализ эффективности использования машинно-тракторного парка

15.1 Методы анализа эффективности использования машинно-тракторного парка

15.2 Показатели, характеризующие оснащенность хозяйств техникой

15.3 Показатели уровня и эффективности механизации полеводства

15.4 Показатели эффективности использования машинно-тракторного парка

Тема 16. Определение потребности хозяйств в сельскохозяйственных машинах

16.1 Агротехнические сроки выполнения технологических операций

16.2 Нормативная годовая загрузка сельскохозяйственных машин

16.3 Производительность сельскохозяйственных машин

Тема 17. Определение потребности хозяйств в топливе

17.1 Система управления запасами топлива

17.2 Нормативы расхода топлива на единицу работы

17.3 Резервуарный парк хозяйства для хранения топлива

Тема 18. Методология входного контроля качества машиностроительной продукции, поставляемой сельскому хозяйству

18.1 Классификация объектов входного контроля качества машиностроительной продукции

18.2 Виды и методы входного контроля качества машиностроительной продукции

18.3 Принципы организации входного контроля качества машиностроительной продукции

18.4 Факторы, влияющие на качество входного контроля

Тема 19. Правила проведения технического осмотра самоходных машин

19.1 Порядок и периодичность проведения технического осмотра машин

19.2 Перечень основных неисправностей, при которых запрещается эксплуатация машин

19.3 Технология проведения технического осмотра машин

Тема 20. Правовое регулирование отношений при поставке некачественной техники

20.1 Порядок рассмотрения спорных вопросов по качеству техники в гарантийный период эксплуатации

20.2 Претензия по качеству машины

20.3 Исковое заявление

20.4 Расчет убытков от простоя машин в гарантийный период

Тема 21. Обеспечение работоспособности машин в гарантийный период

21.1 Гарантийные обязательства

- 21.2 Гарантийное обслуживание и гарантийный ремонт
- 21.3 Обязанности и ответственность владельца техники и исполнителя услуг в гарантийный период
- 21.4 Процедура досрочного прекращения гарантийных обязательств
- 21.5 Ограничение гарантии

Тема 22. Склады в системе материально- технического обеспечения сервисных предприятий

- 22.1 Назначение складов и их классификация
- 22.2 Управление запасами материально-технических ресурсов на складах
- 22.3 Структура технологического процесса грузопереработки на складе
- 22.4 Объемно-планировочные решения складских комплексов
- 22.5 Складская документация
- 22.6 Материальная ответственность на складе

Тема 23. Организация диагностирования машин в дилерской системе технического сервиса

- 23.1 Способы диагностирования
- 23.2 Диагностические показатели
- 23.3 Технологические карты диагностирования

Тема 24. Определение режимов работы дилерского центра, расчёт фондов времени, определение численности персонала дилерского центра.

- 24.1. Режимы работы дилерского центра.
- 24.2. Фонды времени персонала центра.
- 24.3. Фонды времени оборудования и центра.
- 24.4. Категории работающих в дилерском центре.
- 24.5. Методы расчёта численности персонала дилерского центра.
- 24.6. Обоснование штатного расписания дилерского центра.

Тема 25. Обоснование состава и расчёт площадей подразделений дилерского центра.

- 25.1. Выбор и обоснование производственного процесса дилерского центра.
- 25.2. Обоснование номенклатуры подразделений дилерского центра.
- 25.3. Состав площадей.
- 25.4. Методы расчётов производственных площадей.
- 25.5. Расчёт площадей вспомогательных подразделений.
- 25.6. Расчёт площадей административных и бытовых помещений.

Тема 26. Подбор оборудования для дилерского центра. Проектирование подразделений дилерского центра.

- 26.1. Виды оборудования, используемого в дилерских центрах, его назначение.
- 26.2. Методы расчёта числа оборудования и рабочих мест.
- 26.3. Оптимизация типоразмерных рядов оборудования
- 26.4. Подбор и составление ведомости оборудования.

26.5. Организация рабочих мест.

Тема 27. Проектирование складов, площадок для хранения техники.

27.1. Типизация складских помещений дилерских центров.

27.2. Расчёт хранимых складских запасов.

27.3. Расчёт площадей складов.

27.4. Расчёт площадок для хранения техники.

Тема 28. Разработка компоновки производственного корпуса дилерского центра.

28.1. Основные принципы и правила компоновки производственного корпуса.

28.2. Обоснование габаритных размеров здания.

28.3. Размещение основного и вспомогательного производства, складских, административных и бытовых помещений.

Тема 29. Разработка генерального плана дилерского центра.

29.1. Основные требования и принципы разработки генерального плана дилерского центра.

29.2. Состав зданий и сооружений дилерского центра.

29.3. Схема грузопотоков, транспортных путей и коммуникаций на территории дилерского центра.

29.4. Оценка качества разработки генерального плана.

Тема 30. Оптимизация размещения дилерских центров.

30.1. Развитие и размещение дилерской сети.

30.2. Оптимизация производственной мощности дилерского центра.

30.3. Определение зоны обслуживания дилерского центра.

30.4. Оптимизация мест размещения дилерских центров.

30.5. Оптимизация логистики предприятия.

Тема 32. Управление дилерским предприятием.

31.1. Основные организационно-правовые формы сервисных предприятий.

31.2. Понятие управления, его цель, функции, задачи и принципы.

31.3. Организационные структуры управления дилерскими центрами.

31.4. Основы принятия управленческих решений.

31.5. Планирование и контроль деятельности предприятия.

31.6. Корпоративная культура как инструмент управления развитием компании.

Тема 32. Кадровое обеспечение сервисных предприятий.

32.1. Кадровая политика на предприятии.

32.2. Обоснование кадрового состава предприятия.

32.3. Формирование требований к персоналу предприятия. Подбор и закрепление кадров.

32.4. Мотивирование деятельности персонала дилерского центра.

32.5. Повышение квалификации кадров.

32.6. Управление персоналом организации.

Тема 33. Планирование работы предприятия.

33.1. Планирование как функция управления.

33.2. Виды и элементы планирования.

33.3. Принципы разработки стратегии развития предприятия.

33.4. Технологический менеджмент технического сервиса машин и оборудования.

33.5. Принципы планирование сбыта продукции.

Тема 34. Нормативно-правовое обеспечение деятельности дилерского центра.

34.1. Классификация нормативно-правовых актов.

34.2. Внешние нормативно-правовые акты в области технического сервиса.

34.3. Классификация и разработка внутренней нормативно-правовой базы для дилерского центра.

34.4. Лицензирование и сертификация услуг технического сервиса.

Тема 35. Оценка качества работы дилерского центра.

35.1. Сущность и система показателей качества.

35.2. Формирование внутренней системы контроля качества работы дилерского центра.

35.3. Оценка качества работы дилерского центра потребителями услуг.

Тема 36. Ценообразование товаров и услуг на рынке.

36.1. Факторы, влияющие на ценообразование при реализации товаров и услуг.

36.2. Определение издержек при реализации товаров и услуг.

36.3. Методы определения оптимальной цены на товары и услуги.

36.4. Пути снижения издержек при реализации товаров и услуг.

Тема 37. Экономическая оценка деятельности дилерского центра.

37.1. Основные технико-экономические показатели предприятия.

37.2. Методики оценки экономической деятельности предприятия.

4.3 Лекции / практические занятия

Таблица 4

Содержание лекций / практических занятий и контрольные мероприятия

№ п/п	Раздел / тема	№ и название лекций / практических занятий	Формируемая компетенция (индикатор достижения компетенции)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во Часов/ из них практическая подготовка
1.	Тема 1. Введение. Содержание технического сервиса. Краткий обзор состояния техниче-	Л-1. Введение. Содержание технического сервиса. Краткий обзор состояния техниче-	УК-2 (УК-2.1)		2

	ского сервиса в АПК.	ского сервиса в АПК.			
2.	Тема 2. Организационно-технические структуры технического сервиса агропромышленного комплекса.	Л-2. Организационно-технические структуры технического сервиса агропромышленного комплекса.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)		2
3.	Тема 3. Дилерская служба, как основа реализации технического сервиса на современном этапе.	Л-3. Дилерская служба, как основа реализации технического сервиса на современном этапе.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)		2
4.	Тема 4. Организация торговли техникой, запасными частями, оказания услуг. Оценка рынка машин, запчастей, сервисных услуг.	Л-4. Организация торговли техникой, запасными частями, оказания услуг. Оценка рынка машин, запчастей, сервисных услуг.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)		2
5.	Тема 5. Особенности вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Организация проката техники.	Л-5. Особенности вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Организация проката техники. ПЗ-1 Определение остаточной стоимости машин в связи с моральным износом	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1)	Устный опрос	2 2
6.	Тема 6. Создание дилерского центра: задачи проектирования дилерского центра.	Л-6. Создание дилерского центра: задачи проектирования дилерского центра. ПЗ-2 Формирование генерального плана дилерского центра	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2 2
7.	Тема 7. Основы маркетинга товаров	Л-7 Основы маркетинга товаров и	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-		2

	и услуг, реализуемых дилером.	услуг, реализуемых дилером. ПЗ-3 Формирование номенклатуры услуг	4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
8.	Тема 8. Определение размера платы за лизинг техники	ПЗ-4. Определение размера платы за лизинг техники	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)	Устный опрос	2
9.	Тема 9. Определение размера платы за аренду техники	ПЗ-5. Определение размера платы за аренду техники	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)	Устный опрос	2
10.	Тема 10. Определение размера платы за прокат техники	ПЗ-6. Определение размера платы за прокат техники	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)	Устный опрос	2
11.	Тема 11. Технология предпродажного обслуживания машин	ПЗ-7 Технология предпродажного обслуживания машин	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
12.	Тема 12. Определение объёмов продаж техники и запасных частей.	Л-8. Определение объёмов продаж техники и запасных частей. ПЗ-8. Обоснование номенклатуры запасных частей	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)	Устный опрос	2
13.	Тема 13. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке, ТО и ремонту в гарантийный и послегарантийный периоды.	Л-9. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке, ТО и ремонту в гарантийный и послегарантийный периоды. ПЗ-9. Техническое нормирование ремонтно-обслуживающих работ	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2/2
14.	Тема 14. Механизация технологических операций в сельском хозяйстве	Л-10. Механизация технологических операций в сельском хозяйстве	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)		2

15.	Тема 15. Анализ эффективности использования машинно-тракторного парка	Л-11. Анализ эффективности использования машинно-тракторного парка	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)		2
16.	Тема 16. Определение потребности хозяйств в сельскохозяйственных машинах	Л.12. . Определение потребности хозяйств в сельскохозяйственных машинах ПЗ-10. Способы определения потребности в машинах	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)	Устный опрос	2 2
17.	Тема 17. Определение потребности хозяйства в топливе	Л-13. Определение потребности хозяйства в топливе ПЗ-11. Определение потребности хозяйства в эксплуатационных материалах	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)	Устный опрос	2 2
18.	Тема 18. Методология входного контроля качества машиностроительной продукции, поставляемой сельскому хозяйству	Л-14. Методология входного контроля качества машиностроительной продукции, поставляемой сельскому хозяйству ПЗ-12. Проектирование участка входного контроля	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2 2
19.	Тема 19. Правила проведения технического осмотра самоходных машин	Л.-15. Правила проведения технического осмотра самоходных машин ПЗ-13. Технология проверки контролируемых параметров	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2 2
20.	Тема 20. Правовое регулирование отношений при по-	Л-16. Правовое регулирование отношений при постав-	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)		2

	ставка некачественной техники	ке некачественной техники ПЗ-14. Расчет убытков от простоя машины ПЗ-15. Организация подачи иска в суд	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)	Устный опрос Устный опрос	2 2
21.	Тема 21. Обеспечение работоспособности машин в гарантийный период	Л-17. Обеспечение работоспособности машин в гарантийный период ПЗ-16. Технология гарантийного обслуживания ПЗ-17. Технология послегарантийного обслуживания	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос Устный опрос	2 2 2
22.	Тема 22. Склады в системе материально-технического обеспечения сервисных предприятий	Л-18. Структура технологического процесса грузопереработки на складе Л-19. Организация хранения материально-технических ресурсов на складе Л-20. Эффективность работы склада ПЗ-18. Проектирование склада	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1)	Устный опрос	2 2 2
23.	Тема 23. Организация диагностирования машин в дилерской системе технического сервиса	Л-21. Органолептические способы диагностирования Л-22. Инструментальные способы диагностирования	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)		2 2

24.	Тема 24. Определение режимов работы дилерского центра, расчёт фондов времени, определение численности персонала дилерского центра.	Л-23. Определение режимов работы дилерского центра, расчёт фондов времени, определение численности персонала дилерского центра.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)		2
		ПЗ-19. Научная организация труда на рабочих местах	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
25.	Тема 25. Обоснование состава и расчёт площадей подразделений дилерского центра.	Л-24. Обоснование состава и расчёт площадей подразделений дилерского центра.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)		2
		ПЗ-20. Классификация ремонтно-технологического оборудования	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
26.	Тема 26. Подбор оборудования для дилерского центра. Проектирование подразделений дилерского центра.	ПЗ-21. Подбор оборудования для дилерского центра. Проектирование подразделений дилерского центра.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
27.	Тема 27. Проектирование складов, площадок для хранения техники.	ПЗ-22. Проектирование складов, площадок для хранения техники.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
28.	Тема 28. Разработка компоновки производственного корпуса дилерского центра.	Л-25. Разработка компоновки производственного корпуса дилерского центра.	ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)		2
		ПЗ-23. Варианты схем грузопотока на сервисном предприятии дилерского центра	ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
29.	Тема 29. Разработка ге-	ПЗ-24. Разработка генерального плана	ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)	Устный опрос	2

	нерального плана дилерского центра.	дилерского центра.			
30.	Тема 30. Оптимизация размещения дилерских центров.	Л-26. Оптимизация размещения дилерских центров. ПЗ-25. Определение емкости рынка услуг	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1) УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1)	Устный опрос	2 2
31.	Тема 31. Управление дилерским предприятием.	Л-27. Управление дилерским предприятием.	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)		2
32.	Тема 32. Кадровое обеспечение сервисных предприятий.	Л-28. Кадровое обеспечение сервисных предприятий.	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) ПКос-4 (ПКос-4.1)		2
33.	Тема 33. Планирование работы предприятия.	Л-29. Планирование работы предприятия.	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)		2
34.	Тема 34. Нормативно-правовое обеспечение деятельности дилерского центра.	ПЗ-26. Нормативно-правовое обеспечение деятельности дилерского центра.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1)	Устный опрос	2
35.	Тема 35. Оценка качества работы дилерского центра.	ПЗ-27. Оценка качества работы дилерского центра.	УК-2 (УК-2.1) УК-6 (УК-6.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
36.	Тема 36. Ценообразование товаров и услуг на рынке.	ПЗ-28. Ценообразование товаров и услуг на рынке.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)	Устный опрос	2
37.	Тема 37. Экономическая оценка деятельности дилерского центра.	ПЗ-29. Экономическая оценка деятельности дилерского центра.	УК-2 (УК-2.1) ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)	Устный опрос	2

4.4 Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

Таблица 5

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
1.	Тема 5. Особенности вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Организация проката техники.	Роль вторичного рынка сельскохозяйственной техники на удовлетворение потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей. Оценка стоимости техники на вторичном рынке. УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1)
2.	Тема 6. Создание дилерского центра: задачи проектирования дилерского центра.	Формирование требований к дилерскому центру. Обоснование состава и структуры дилерского центра. УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
3.	Тема 7. Основы маркетинга товаров и услуг, реализуемых дилером.	Исследование потребительского рынка. Методы оценки спроса и предложения на рынке товаров и услуг. УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
4.	Тема 12. Определение объёмов продаж техники и запасных частей.	Определение номенклатуры и объёмов продаж сельскохозяйственной техники. УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
5.	Тема 13. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке, ТО и ремонту в гарантийный и послегарантийный периоды.	Виды и периодичность технических воздействий. УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
6.	Тема 24. Определение режимов работы дилерского центра, расчёт фондов времени, определение численности персонала дилерского центра.	Режимы работы дилерского центра. Категории работающих в дилерском центре. Обоснование штатного дилерского центра. УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
7.	Тема 25. Обоснование состава и расчёт площадей подразделений дилерского центра.	Выбор и обоснование производственного процесса дилерского центра. Обоснование номенклатуры подразделений дилерского центра. (УК-2.1, ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
8.	Тема 26. Подбор оборуду-	Виды оборудования, используемого в дилер-

	дования для дилерского центра. Проектирование подразделений дилерского центра.	ских центрах, его назначение.УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
9.	Тема 27. Проектирование складов, площадок для хранения техники.	Расчёт площадок для хранения техники. УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
10.	Тема 28. Разработка компоновки производственного корпуса дилерского центра.	Основные принципы и правила компоновки производственного корпуса.ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.2, ПКос-4.3)
11.	Тема 29. Разработка генерального плана дилерского центра.	Состав зданий и сооружений дилерского центра. Схема грузопотоков, транспортных путей и коммуникаций на территории дилерского центра.ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)
12.	Тема 34. Нормативно-правовое обеспечение деятельности дилерского центра.	Внешние нормативно-правовые акты в области технического сервиса. Лицензирование и сертификация услуг технического сервиса.УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1)
13.	Тема 35. Оценка качества работы дилерского центра.	Оценка качества работы дилерского центра потребителями услуг.УК-2 (УК-2.1), УК-6 (УК-6.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)
14.	Тема 36. Ценообразование товаров и услуг на рынке.	Факторы, влияющие на ценообразование при реализации товаров и услуг. Определение издержек при реализации товаров и услуг. Пути снижения издержек при реализации товаров и услуг.УК-2 (УК-2.1), ПКос-4 (ПКос-4.1, ПКос-4.3)

5. Образовательные технологии

Таблица 6

Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия		Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий
1.	Тема 1. Введение. Содержание технического сервиса. Краткий обзор состояния технического сервиса в АПК.	Л	Информационно-коммуникационная технология (<i>мультимедиа-лекция, с элементами VR-технологии</i>).
2.	Тема 2. Организационно-	Л	Информационно-

	технические структуры технического сервиса агропромышленного комплекса.		коммуникационная технология (мультимедиа-лекция, с элементами VR-технологии).
3.	Тема 3. Дилерская служба, как основа реализации технического сервиса на современном этапе.	Л	Информационно-коммуникационная технология (мультимедиа-лекция, с элементами VR-технологии).
4.	Тема 4. Организация торговли техникой, запасными частями, оказания услуг. Оценка рынка машин, запчастей, сервисных услуг.	Л	Информационно-коммуникационная технология (мультимедиа-лекция, с элементами VR-технологии).
5.	Тема 5. Особенности вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Организация проката техники.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
6.	Тема 6. Создание дилерского центра: задачи проектирования дилерского центра.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедиа-лекция), (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
7.	Тема 7. Основы маркетинга товаров и услуг, реализуемых дилером.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
8.	Тема 12. Определение объёмов продаж техники и запасных частей.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
9.	Тема 13. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке, ТО и ремонту в гарантийный и послегарантийный периоды.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
10.	Тема 24. Определение режимов работы дилерского центра, расчёт фондов времени, определение численности персонала дилерского центра.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
11.	Тема 25. Обоснование состава и расчёт площадей подразделений дилерского центра.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое

			занятие, с элементами VR-технологии).
12.	Тема 26. Подбор оборудования для дилерского центра. Проектирование подразделений дилерского центра.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
13.	Тема 27. Проектирование складов, площадок для хранения техники.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
14.	Тема 28. Разработка компоновки производственного корпуса дилерского центра.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
15.	Тема 29. Разработка генерального плана дилерского центра.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
16.	Тема 30. Оптимизация размещения дилерских центров.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
17.	Тема 31. Управление дилерским предприятием.	Л	Информационно-коммуникационная технология (мультимедиа-лекция, с элементами VR-технологии).
18.	Тема 32. Кадровое обеспечение сервисных предприятий.	Л	Информационно-коммуникационная технология (мультимедиа-лекция, с элементами VR-технологии).
19.	Тема 33. Планирование работы предприятия.	Л	Информационно-коммуникационная технология (мультимедиа-лекция, с элементами VR-технологии).
20.	Тема 34. Нормативно-правовое обеспечение деятельности дилерского центра.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие).
21.	Тема 35. Оценка качества работы	ПЗ	Информационно-

	дилерского центра.		коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
22.	Тема 36. Ценообразование товаров и услуг на рынке.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).
23.	Тема 37. Экономическая оценка деятельности дилерского центра.	ПЗ	Информационно-коммуникационная технология (мультимедийное практическое занятие, с элементами VR-технологии).

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

При изучении разделов дисциплины «Дилерская систематехнического сервиса» в течение двух семестров используются следующие виды контроля:

- текущий;
- промежуточный.

Текущий контроль осуществляется путём контроля хода выполнения курсовой работы, выборочного опроса на практических занятиях.

Промежуточный контроль знаний: курсовая работа, зачет с оценкой.

6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Типовые вопросы к устному опросу на практических занятиях

Тема 5. Особенности вторичного рынка сельскохозяйственной техники. Организация проката техники.

1. Роль вторичного рынка сельскохозяйственной техники на удовлетворение потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей.
2. Методики оценка стоимости техники на вторичном рынке.
3. Организация проката техники.

Тема 6. Создание дилерского центра: задачи проектирования дилерского центра.

1. Принципы функционирования дилерского центра.
2. Формирование требований к дилерскому центру.
3. Обоснование состава и структуры дилерского центра.
4. Состав проекта предприятия.
5. Общий порядок проектирования дилерского центра.

Тема 7. Основы маркетинга товаров и услуг, реализуемых дилером.

1. Главные функции маркетинга.
2. Исследование потребительского рынка. Методы оценки спроса и предложения на рынке товаров и услуг.
3. Маркетинговые средства повышения конкурентоспособности товара и завоевания рынка.
4. Выбор стратегии развития дилерского центра.

Тема 8. Определение размера платы за лизинг техники

1. Сущность лизинга
2. Составляющие лизингового платежа
3. Балансовая стоимость машины
4. Сущность амортизационных отчислений

Тема 9. Определение размера платы за аренду техники

1. Определение аренды
2. Основные элементы арендной платы
3. Расчет платы за кредит
4. Расчет страховых платежей

Тема 10. Определение размера платы за прокат техники

1. Сущность проката техники
2. Элементы платы за прокат
3. Нормативы расхода средств на техническое обслуживание и ремонт
4. Расчет годовой амортизации

Тема 11. Технология предпродажного обслуживания машин

1. Действующее законодательство, касающееся предпродажного обслуживания машин
2. Цели и задачи предпродажного обслуживания машин
3. Этапы процесса предпродажного обслуживания машин
4. Взаимодействие изготовителя и дилера при предпродажном обслуживании машин

Тема 12. Определение объёмов продаж техники и запасных частей.

1. Определение номенклатуры и объёмов продаж сельскохозяйственной техники.
2. Определение номенклатуры и объёмов продаж запасных частей.
3. Нормирование резервов запасных частей.

Тема 13. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке, ТО и ремонту в гарантийный и послегарантийный периоды.

1. Планирование сервисных работ.
2. Виды и периодичность технических воздействий.
3. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке техники.
4. Определение объёмов работ по техническому обслуживанию техники в гарантийный и послегарантийный периоды.
5. Определение объёмов ремонтных работ в гарантийный и послегарантийный периоды.

Тема 16. Определение потребности хозяйств в сельскохозяйственных машинах

1. Виды износа машин
2. Энерговооруженность труда
3. Определение коэффициента готовности парка машин
4. Определение нагрузки на машину

Тема 17. Определение потребности хозяйств в топливе

1. Виды топлива и их характеристики
2. Эксплуатационный расход топлива
3. Расход топлива на транспортную работу
4. Дополнительный расход топлива

Тема 18. Методология входного контроля качества машиностроительной продукции, поставляемой сельскому хозяйству

1. Цель и задачи входного контроля качества
2. Факторы, влияющие на качество входного контроля
3. Номенклатура проверяемых параметров
4. Техническое оснащение служб входного контроля

Тема 19. Правила проведения технического осмотра самоходных машин

1. Проверка рабочей тормозной системы
2. Проверка рулевого управления
3. Проверка колес и шин
4. Проверка токсичности отработавших газов

Тема 20. Правовое регулирование отношений при поставке некачественной техники

1. Что нужно знать, чтобы подать исковое заявление
2. Что должен содержать иск
3. Метод определения убытков от потери урожая за час простоя машины
4. Содержание претензии
5. Порядок рассмотрения спорных вопросов по качеству техники

Тема 21. Обеспечение работоспособности машин в гарантийный период

1. Реализация гарантийных обязательств
2. Процедура досрочного прекращения гарантийных обязательств
3. Операции технического обслуживания в гарантийный период
4. Содержание сервисной книжки
5. Содержание руководства по эксплуатации

Тема 22. Склады в системе материально-технического обеспечения сервисных предприятий

1. Цель создания запасов и их классификация
2. Функции склада
3. Управление процессом на складе
4. Учет движения материально-технических ресурсов и их инвентаризация
5. Техническое оснащение склада

Тема 24. Определение режимов работы дилерского центра, расчёт фондов времени, определение численности персонала дилерского центра.

1. Режимы работы дилерского центра.
2. Фонды времени персонала центра.
3. Фонды времени оборудования и центра.
4. Категории работающих в дилерском центре.
5. Методы расчёта численности персонала дилерского центра.
6. Обоснование штатного состава дилерского центра.

Тема 25. Обоснование состава и расчёт площадей подразделений дилерского центра.

1. Выбор и обоснование производственного процесса дилерского центра.
2. Обоснование номенклатуры подразделений дилерского центра.
3. Состав площадей.
4. Методы расчётов производственных площадей.
5. Расчёт площадей вспомогательных подразделений.
6. Расчёт площадей административных и бытовых помещений.

Тема 26. Подбор оборудования для дилерского центра. Проектирование подразделений дилерского центра.

1. Виды оборудования, используемого в дилерских центрах, его назначение.
2. Методы расчёта числа оборудования и рабочих мест.
3. Оптимизация типоразмерных рядов оборудования.
4. Подбор и составление ведомости оборудования.
5. Организация рабочих мест.

Тема 27. Проектирование складов, площадок для хранения техники.

1. Типизация складских помещений дилерских центров.
2. Расчёт хранимых складских запасов.
3. Расчёт площадей складов.
4. Расчёт площадок для хранения техники.

Тема 28. Разработка компоновки производственного корпуса дилерского центра.

1. Основные принципы и правила компоновки производственного корпуса.
2. Обоснование габаритных размеров здания.
3. Принципы размещения основного и вспомогательного производства, складских, административных и бытовых помещений.

Тема 29. Разработка генерального плана дилерского центра.

1. Основные требования и принципы разработки генерального плана дилерского центра.
2. Состав зданий и сооружений дилерского центра.
3. Схема грузопотоков, транспортных путей и коммуникаций на терри-

тории дилерского центра.

4. Оценка качества разработки генерального плана.

Тема 30. Оптимизация размещения дилерских центров.

1. Развитие и размещение дилерской сети.

2. Оптимизация производственной мощности дилерского центра.

3. Определение зоны обслуживания дилерского центра.

4. Оптимизация мест размещения дилерских центров.

5. Оптимизация логистики предприятия.

Тема 34. Нормативно-правовое обеспечение деятельности дилерского центра.

1. Классификация нормативно-правовых актов.

2. Внешние нормативно-правовые акты в области технического сервиса.

3. Классификация и разработка внутренней нормативно-правовой базы для дилерского центра.

4. Лицензирование и сертификация услуг технического сервиса.

Тема 35. Оценка качества работы дилерского центра.

1. Сущность и система показателей качества.

2. Формирование внутренней системы контроля качества работы дилерского центра.

3. Оценка качества работы дилерского центра потребителями услуг.

Тема 36. Ценообразование товаров и услуг на рынке.

1. Факторы, влияющие на ценообразование при реализации товаров и услуг.

2. Определение издержек при реализации товаров и услуг.

3. Методы определения оптимальной цены на товары и услуги.

4. Пути снижения издержек при реализации товаров и услуг.

Тема 37. Экономическая оценка деятельности дилерского центра.

1. Основные технико-экономические показатели предприятия.

2. Методики оценки экономической деятельности предприятия.

3. Инвестиционная деятельность предприятия

4. Бизнес-планирование деятельности предприятия

В соответствии с учебным планом, при изучении дисциплины «Дилерская систематехнического сервиса», для закрепления теоретических знаний и развития навыков проектирования структурных подразделений дилерского центра предусматривается выполнение курсовой работы.

Тематика курсовой работы должна отвечать учебным задачам дисциплины и соответствовать будущей профессиональной деятельности магистра. Тематика, в основном, основывается на фактическом материале, собранном студентами в ходе производственных практик, охватывает наиболее важные разделы дисциплины, должна соответствовать примерным темам, указанным в рабочей программе дисциплины.

Темой курсовой работы является проектирование элементов нового или реконструкция действующего дилерского центра. Работа носит расчетно-

графический характер и обязательно выполняется в программе КОМПАС или AutoCad. Оформляется расчетно-графическая работа в текстовом редакторе MicrosoftWord и MicrosoftExcel для составления таблиц, диаграмм и вычисления простых и сложных функций.

Тема курсовой работы формулируется для каждого студента индивидуально.

Тема курсовой работы может быть предложена студентом при условии обоснования им её целесообразности.

Конкретная тематика и содержание курсовой работы устанавливается руководителем в соответствии с содержанием предстоящей квалификационной работы.

Типовые темы курсовой работы:

- разработка участка продажи новой техники (подержанной техники);
- разработка участка предпродажной подготовки (технического обслуживания, ремонта) машин и оборудования;
- разработка подразделения хранения и продажи запасных частей, расходных материалов.

Курсовая работа состоит из расчетно-пояснительной записки объемом 20...25 машинописных страниц (через один интервал). Оформление работы должно удовлетворять требованиям действующих стандартов. Результаты расчетов рекомендуется представлять в табличной форме. Курсовая работа может быть представлена на цифровом носителе информации.

Типовое содержание пояснительной записки:

Титульный лист.

Аннотация.

Содержание.

Введение.

Характеристика рынка товаров и услуг в АПК.

Анализ первичного и вторичного рынка сельскохозяйственной техники (анализ рынка запасных частей, анализ рынка услуг по ТО и ремонту машин в АПК) в заданном регионе.

Формирование требований к дилерскому центру, обоснование состава и структуры дилерского центра.

Определение номенклатуры и объемов продаж сельскохозяйственной техники (определение номенклатуры и объемов продаж запасных частей).

Определение объемов работ по предпродажной подготовке (ТО и ремонту в гарантийный и послегарантийный периоды).

Обоснование номенклатуры подразделений дилерского центра.

Обоснование режимов работы и определение фондов времени дилерского центра.

Обоснование штатов дилерского центра.

Обоснование состава и расчет площадей подразделений дилерского

центра, (складов, площадок для хранения техники).

Разработка компоновочного (генерального) плана дилерского центра.

Заключение.

Список используемой литературы.

Приложения.

Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию в третьем семестре (зачёт по дисциплине):.

1. Какие гарантийные обязательства несет предприятие-изготовитель (поставщик) техники перед потребителем?
2. Назовите основные признаки нарушения правил эксплуатации техники и основания для отклонения претензий владельца техники по гарантийным обязательствам.
3. В каких случаях гарантийные обязательства на машину утрачивают свою силу?
4. Изложите порядок действия владельца техники в случае возникновения ее отказа в гарантийный период эксплуатации. Что такое рекламация?
5. Дайте определения понятиям предпродажного и технологического обслуживания. Что понимают под гарантийным сервисом?
6. Перечислите основные этапы предпродажного обслуживания сельскохозяйственной техники. В чем их сущность и содержание?
7. Приведите схему технологического процесса предпродажного обслуживания машин и оборудования сельскохозяйственного назначения.
8. Укажите номенклатуру и состав документации, входящей в комплект с поставляемой техникой при проведении предпродажного обслуживания.
9. Назовите сроки устранения последствий отказов техники для полеводства и кормопроизводства в период гарантийного срока ее эксплуатации.
10. Приведите алгоритм решения спорных вопросов при поставке потребителю некачественной техники.
11. Изложите порядок рассмотрения претензий о возмещении расходов, связанных с устранением неисправностей техники, находящейся на гарантии.
12. Каково содержание искового заявления в случае возникновения спорных вопросов при поставке некачественной продукции?
13. Каковы основные функции дилерских центров? Опишите виды работ, выполняемые на данных предприятиях.

14. Какие объекты входят в состав материально-технической базы дилерских центров?
15. Какова роль технологической настройки сельскохозяйственных машин в техническом сервисе?
16. Расскажите о технологической планировке сервисного предприятия дилерского центра. Какие основные требования предъявляются к организации рабочих мест производственных участков?
17. Изложите последовательность расчета затрат на услуги технического сервиса, выполняемые дилерским центром.
18. Назовите основные формы обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей машинами и оборудованием.
19. Какова роль вторичного рынка сельскохозяйственной техники на удовлетворение потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей?
20. Перечислите основные признаки, функции и приоритеты лизинга техники в сельском хозяйстве.
21. Какова роль агролизинга в техническом оснащении сельского хозяйства?
22. Как осуществляются взаимоотношения потребителей и исполнителей технического сервиса в гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации техники?
23. Какие формы организации технического сервиса вы знаете? Приведите краткую их характеристику.
24. Какой технический сервис называют фирменным? Приведите классификацию целей и задач в области управления системой фирменного сервиса.
25. Каковы основные функции главных и региональных центров фирменного технического сервиса? Опишите кратко основные виды работ, выполняемые на данных предприятиях.
26. Каковы особенности дилерской формы организации технического сервиса? Дайте определение термину «дилер».
27. Перечислите основные мероприятия по повышению эффективности функционирования дилерской системы технического сервиса в АПК.
28. Назовите основные виды документов, необходимых для организации дилерской деятельности.
29. С какими организациями может быть заключен договор по дилерскому обеспечению?
30. Каковы основные правила взаимоотношений между производителем техники и дилером?

31. Назовите и кратко охарактеризуйте основные принципы функционирования дилерских центров.
32. Изложите методику определения размера платы за аренду техники.
33. Какова последовательность определения оценки эффективности лизинга сельскохозяйственной техники в АПК?
34. Назовите основные этапы развития технического сервиса в России.
35. Как трактуется термин «технический сервис» с точки зрения международной практики машиноиспользования?
36. Какова стратегия развития технического сервиса? Назовите принципы организации технического сервиса и дайте им краткую характеристику.
37. Каковы функции технического сервиса в системе инженерно-технического обеспечения АПК?
38. Перечислите основные задачи технического сервиса в современных условиях.
39. Что включает в себя понятие «система технического сервиса»? В чем ее сущность и содержание?
40. Назовите основные принципы, определяющие эффективное развитие и функционирование системы технического сервиса.
41. Перечислите основные причины снижения работоспособности машин и оборудования в процессе их эксплуатации.
42. Охарактеризуйте примерный состав услуг, входящих в технический сервис машин.
43. Какие стратегии технического обслуживания и ремонта машин предусмотрены в сфере технического сервиса?
44. Что понимают под системой технического обслуживания и ремонта машин в сельском хозяйстве? Какие виды ремонтно-обслуживающих воздействий в нее входят? В чем их сущность и содержание?
45. Как называется комплекс работ по поддержанию работоспособности и исправности машин при их использовании, хранении и транспортировке?
46. Какие виды ремонта предусмотрены для сельскохозяйственной техники? Каков порядок их проведения?

Перечень вопросов к экзамену по дисциплине в четвертом семестре:

1. Основные понятия по использованию сельскохозяйственной техники.
2. Причины нарушения работоспособности машин.
3. Планово-предупредительная система ТО и ремонта машин.
4. Содержание технического сервиса.
5. Основные этапы развития технического сервиса.
6. Научно-технический прогресс и роль отечественных учёных в развитии науки о техническом сервисе машин.
7. Структуры ремонтно-обслуживающей базы в России и за рубежом.
8. Типы предприятий технического сервиса, их назначение.
9. Дилерская система технического сервиса.
10. Характеристика рынка товаров и услуг в АПК.
11. Методология анализа первичного и вторичного рынка сельскохозяйственной техники.
12. Методология анализа рынка запасных частей.
13. Методология анализа рынка услуг по ТО и ремонту в АПК.
14. Маркетинговые средства повышения конкурентоспособности предприятия на рынке товаров и услуг.
15. Роль вторичного рынка сельскохозяйственной техники на удовлетворение потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей.
16. Оценка стоимости техники на вторичном рынке.
17. Организация проката техники.
18. Формирование требований к дилерскому центру.
19. Определение номенклатуры и объёмов продаж сельскохозяйственной техники.
20. Определение номенклатуры и объёмов продаж запасных частей.
21. Планирование сервисных работ.
22. Виды и периодичность технических воздействий.
23. Определение объёмов работ по предпродажной подготовке техники.
24. Определение объёмов работ по техническому обслуживанию техники в гарантийный и послегарантийный период.
25. Определение объёмов работ в гарантийный и послегарантийный период.
26. Распределение общей трудоёмкости по видам работ.
27. Режимы работы дилерского центра.
28. Фонды времени персонала центра.
29. Фонды времени оборудования и центра.
30. Категории работающих в дилерском центре.
31. Методы расчёта численности персонала дилерского центра.
32. Обоснование штатного дилерского центра.
33. Выбор и обоснование производственного процесса дилерского центра.

34. Обоснование номенклатуры подразделений дилерского центра.
35. Методы расчётов производственных площадей.
36. Расчёт площадей вспомогательных подразделений.
37. Основы расчёта площадей складов.
38. Расчёт площадей административных и бытовых помещений.
39. Виды оборудования, используемого в дилерских центрах, его назначение.
40. Методы расчёта числа оборудования и рабочих мест.
41. Расчёт хранимых складских запасов.
42. Расчёт площадей складов.
43. Расчёт площадок для хранения техники.
44. Основные принципы и правила компоновки производственного корпуса.
45. Размещение основного и вспомогательного производства, складских, административных и бытовых помещений.
46. Понятие о генеральном плане.
47. Основные требования и принципы разработки генерального плана.
48. Развитие и размещение дилерской сети.
49. Определение зоны обслуживания дилерского центра.
50. Оптимизация мест размещения центров.
51. Основные организационные формы сервисных предприятий.
52. Понятие управления, его цель, функции, задачи и принципы.
53. Организационные структуры управления предприятием.
54. Основы принятия управленческих решений.
55. Планирование и контроль деятельности предприятия.
56. Кадровая политика на предприятии.
57. Подбор и закрепление кадров.
58. Мотивирование деятельности персонала дилерского центра.
59. Сущность и система показателей качества.
60. Формирование внутренней системы контроля качества работы дилерского центра.
61. Оценка качества работы дилерского центра потребителями услуг.
62. Классификация нормативно-правовых актов.
63. Классификация и разработка нормативно-правовой базы для дилерского центра.
64. Факторы, влияющие на ценообразование при реализации товаров и услуг.
65. Определение издержек при реализации товаров и услуг.
66. Методы определения оптимальной цены на товары и услуги.
67. Пути снижения издержек при реализации товаров и услуг.
68. Основные технико-экономические показатели предприятия.
69. Методики оценки экономической деятельности предприятия.

6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенций по дисциплине «Дилерская систематехнического сервиса» применяется традиционная система контроля и оценки успеваемости студентов.

Критерии оценки знаний устанавливаются в соответствии с требованиями к профессиональной подготовке, исходя из действующего учебного плана и программы с учетом характера дисциплины, а также будущей практической деятельности магистра.

Оценивание результатов устного опроса

Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения, знать термины и формулы, в конкретных случаях.

Критерии оценивания:

- полнота и правильность ответа;
- степень осознанности, понимания изученного;
- лексическое оформление ответа.

Оценка	Критерии оценки
«зачёт»	Ответ на вопрос содержит достаточно обоснованный материал, отсутствуют принципиальные технические ошибки, свидетельствующие о недостаточно ответственном отношении студента к освоению материала, правильно, не менее чем на 50%, раскрыты основные положения темы.
«незачёт»	Ответ на вопрос не содержит достаточно обоснованный материал, присутствуют принципиальные технические ошибки, свидетельствующие о недостаточно ответственном отношении студента к освоению материала, не правильно раскрыты основные положения темы.

Оценивание зачета

К зачету допускается студент, выполнивший все виды учебной и самостоятельной работы.

Результаты зачета определяются оценками «зачтено», «не зачтено».

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Критерии оценивания
«зачет»	Оценка «зачет» выставляется студенту, если студент обладает глубокими и прочными знаниями программного материала; при ответе продемонстрировал исчерпывающее, последовательное и логически стройное изложение материала; допущено было не более одной ошибки в содержании задания, а также не более одной неточности при аргументации своей позиции, неполные или неточные ответы на дополнительно заданные вопросы; выполнил реферат; использовал примеры из дополнительной литературы и практики; сделал вывод по излагаемому материалу; знает авторов – исследователей (ученых) по данной проблеме; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы. Компетенции, закрепленные за дисциплиной, сформированы .
«незачет»	Оценка «незачет» выставляется студенту, если студент не знает значительную часть программного материала; допускает существенные ошибки в процессе изложения; допускает существенные ошибки в процессе изложения; не умеет выделить главное и сделать вывод; приводит ошибочные определения, полное незнание литературы и источников по теме вопроса, отсутствие ответов на дополнительно заданные вопросы; практические навыки не сформированы. Компетенции, закрепленные за дисциплиной, не сформированы .

Критерии оценивания курсовой работы

Защита курсовой работы проводится индивидуально, в ходе публичного представления презентации по тематике курсовой работы, при этом присутствующим предоставляется право после доклада задавать докладчику интересующие их вопросы по теме сообщения, после чего обосновывается оценка курсовой работы.

Курсовая работа оценивается по стандартной пятибалльной системе, в зачёт идут положительные оценки: «удовлетворительно», «хорошо», «отлично». Комплексно оценивается качество выполнения работы и уровень знаний, продемонстрированный при её защите.

Критерии оценивания курсовой работы

Оценка	Критерии оценки
Высокий уровень «5» (отлично)	Курсовая работа выполнена в полном объеме в соответствии с требованиями, на актуальную тему, разделы разработаны грамотно, выводы обоснованы. Содержание работы отличается новизной и оригинальностью, отсутствуют принципиальные технические ошибки. Студент сделал логичный доклад, раскрыл особенности работы, проявил большую эрудицию, аргументированно ответил на 90...100% вопросов.
Средний уровень	Работа выполнена в соответствии с рекомендациями. Корректно сформулированы задачи, однако

«4» (хорошо)	приведенный материал недостаточно глубоко изложен. При этом ошибки не носят принципиальный характер, а работа оформлена в соответствии с установленными требованиями с небольшими отклонениями. Студент сделал хороший доклад и правильно ответил на 70...80% вопросов.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	Работа выполнена в полном объеме в соответствии с требованиями, но содержит недостаточно обоснованный материал, технические ошибки, свидетельствующие о недостаточно ответственном отношении студента к работе. В докладе студент не раскрыл основные положения своей работы, ответил правильно на 50...60% вопросов.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	Содержание курсовой работы не соответствует требованиям, формулировки недостаточно четки, имеются ошибки в расчетах, результаты анализа и выводы не имеют достаточных обоснований. Доклад сделан неудовлетворительно, качество оформления работы низкое, студент неправильно ответил на большинство вопросов, показал слабую профессиональную подготовку.

Оценивание экзамена

К экзамену допускается студент, выполнивший все виды учебной и самостоятельной работы.

Экзамен проводится в устной форме с использованием критериев выставления оценок по четырехбалльной системе. В зачёт идут оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».

Критерии оценивания результатов обучения (экзамен)

Оценка	Критерии оценки
Высокий уровень «5» (отлично)	Оценку «отлично» заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов, выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом и защитивший на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	Оценку «хорошо» заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов; в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3»	Оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический матер, многие учебные задания

(удовлетворительно)	либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	Оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Для успешного освоения дисциплины необходимо изучить материалы, изложенные на лекциях и практических занятиях, а также, использовать необходимое учебно-методическое и информационное обеспечение курса.

7.1 Основная литература

1. 1. Корнеев В.М. Технология ремонта машин: учебник / В.М. Корнеев, И.Н. Кравченко, В.С. Новиков [и др.]; под общей редакцией В.М. Корнеева; Российский государственный аграрный университет имени К.А. Тимирязева. – М.: Издательство РГАУ-МСХА, 2019. – 266 с. (www.elib.timacad.ru).

2. Проектирование предприятий технического сервиса: учебное пособие // И.Н. Кравченко, А.В. Коломейченко, А.В. Чепурин, В.М. Корнеев [и др.]. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 336 с. (www.elib.timacad.ru).

3. Богачёв Б.А., Корнеев В.М., Кравченко И.Н. Проектирование предприятий технического сервиса: Методические указания к курсовой работе. Часть II. Сервисные базы сельскохозяйственных предприятий. / Б.А. Богачёв, В.М. Корнеев, И.Н. Кравченко. М.: Изд-во РГАУ – МСХА, 2016. – 102 с. (www.elib.timacad.ru).

4. Дилерская система технического сервиса: учебное пособие/И.Н. Кравченко и др. РГАУ МСХА-электрон.текстовые дан.-2020-172 с. (www.elib.timacad.ru)

7.2 Дополнительная литература

1. Кравченко, И.Н. Технологическая подготовка предприятий технического сервиса: учебное пособие / И.Н. Кравченко, В.М. Корнеев, Д.И. Петровский, Ю.В. Катаев. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2018. – 188 с. (www.elib.timacad.ru).

2. Кравченко, И.Н. Ресурсосберегающие технологии ремонта сельскохозяйственной техники: учебное пособие / И.Н. Кравченко, В.М. Корнеев Д.И., Петровский, Ю.В. Катаев. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2018. – 184 с. (www.elib.timacad.ru).

3. Корнеев В.М. Логистика технического сервиса: учебное пособие/В.М. Корнеев, И.Н. Кравченко, Е.Н. Корнеева. – М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2016. – 141 с. (www.elib.timacad.ru).

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://www.logistic.ru>
2. <http://www.startlogistic.ru>
3. <http://www.logistics.ru>
4. <http://www.logistike.com>
5. [http://www.bibliotekar.ru/logistika -1](http://www.bibliotekar.ru/logistika-1)
6. <http://www.edu.ru/>
7. <http://school-collection.edu.ru>
8. www.library.timacad.ru
9. <http://www.agrobase.ru>
10. <http://www.cnshb.ru>

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Перечень программного обеспечения, необходимого при изучении дисциплины представлен в таблице 8.

Таблица 8

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип программы	Автор	Год разработки
1	Раздел 1. Дилерская система технического сервиса	Microsoft Word	Оформительская Расчетная, составление таблиц и диаграмм Система автоматизированного проектирования (САПР) Презентация	Microsoft	2016
		Microsoft Excel		Microsoft	2016
		AutoCad		Autodesc	2020
		Power Point		Microsoft	2016

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Таблица 9

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	2
22 корпус, 305 аудитория	1. Экран ClassicLyra (б/н) 2. Проектор BenQMX711 (б/н) 3. Доска настенная 3-х-элементная (б/н)

Для самостоятельной работы студентов используются ресурсы Центральной научной библиотеки имени Н.И. Железнова, включающие 9 чи-

тальных залов, организованных по принципу открытого доступа и оснащенных Wi-Fi, Интернет-доступом, в том числе 5 компьютеризированных читальных залов, а также комнаты для самоподготовки в общежитии № 5 и № 4.

11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины

Образовательный процесс по дисциплине «Дилерская система технического сервиса» организован в форме учебных занятий (контактная работа (аудиторной и внеаудиторной) обучающихся с преподавателем и самостоятельная работа обучающихся). Учебные занятия (в том числе по реализации практической подготовки) представлены следующими видами, включая учебные занятия, направленные на практическую подготовку обучающихся и проведение текущего контроля успеваемости:

- лекции (занятия лекционного типа);
- практические занятия (занятия семинарского типа);
- индивидуальные консультации и иные учебные занятия, предусматривающие индивидуальную работу преподавателя с обучающимся;
- самостоятельная работа обучающихся;
- занятия иных видов.

На учебных занятиях обучающиеся выполняют запланированные настоящей программой отдельные виды учебных работ, в том числе отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

На практических занятиях обдуманно выполнять задания, самостоятельно производить расчеты, анализировать полученные результаты.

Активно изучать рекомендованные к самостоятельному освоению материалы, при затруднениях следует обращаться к преподавателю.

Курсовую работу выполнять последовательно и систематически по мере изучения соответствующих разделов дисциплины. При возникновении трудностей в изучении дисциплины следует обращаться к преподавателю.

Возникающие в процессе изучения дисциплины вопросы могут быть разъяснены в процессе аудиторных занятий, на организованных консультациях или путём дистанционной коммуникации через электронную почту преподавателя.

Защита курсовой работы, сдача зачета и экзамена проводятся на завершающем этапе обучения в установленное графиком время.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Аудиторные занятия предполагают использование мультимедийных технических средств обучения, содержат оригинальную информацию, поэтому посещение аудиторных занятий является обязательным. Пропуски занятий без уважительной причины не допускаются.

Студент, пропустивший занятия по уважительной причине (болезни и т. п.) обязан отработать пропущенные занятия, для чего должен самостоятельно

изучить пропущенный материал, составить конспект и отчитаться перед преподавателем.

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

Преподавание дисциплины «Дилерская систематехнического сервиса» основано на максимальном использовании активных форм обучения и самостоятельной работы студентов.

Для этого разрабатываются необходимые учебные и методические материалы, позволяющие студентам под руководством преподавателей самостоятельно осуществлять поиск необходимой информации и принимать обоснованные решения по конкретным ситуациям, основой этого является теоретические материалы, изучаемые студентами на аудиторных занятиях.

При обучении дисциплине следует учитывать последние достижения науки и техники, современные тенденции функционирования системы технического сервиса, действующие законодательные и нормативные акты.

Аудиторные занятия

Аудиторные занятия проводятся в виде лекций и практических занятий.

Лекции проводятся в лекционной аудитории в составе лекционного потока. На первой лекции студентам необходимо представить цель и задачи изучения дисциплины, требования к уровню освоения содержания дисциплины, объем дисциплины, виды учебной работы, формы контроля уровня освоения дисциплины, основная и дополнительная литература, электронные средства обучения и т.д.

Дисциплина изучается в соответствии с утверждённой Рабочей программой и Тематическим планом.

Важным моментом для активизации познавательной деятельности студентов является обратная связь. Кроме этого, важно создание проблемных ситуаций, их разрешение с помощью студентов и лектора.

Наиболее важные положения студенты должны иметь возможность фиксировать путём конспектирования материала или иными средствами, для чего лектор должен делать в определённых местах соответствующие акценты.

Практические занятия проводятся в специализированных аудиториях в составе студенческих групп. На занятиях целесообразно рассматривать самые актуальные, базовые положения, требующие углублённого изучения, совмещая их с закреплением практических навыков.

При проведении данных видов занятий целесообразно использовать мультимедийные средства обучения.

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов предполагает изучение основной и дополнительной литературы, электронных источников информации, выполнения курсовой работы, посвящённой вопросам организации дилерской службы технического сервиса и анализа производственных возможностей-

подразделений предприятий.

Целью курсовой работы является закрепление теоретических знаний и развитие навыков поиска и анализа информации в области технического сервиса.

Каждому студенту выдаётся индивидуальное задание, как правило, на первом практическом занятии, что даёт возможность выполнять курсовую работу поэтапно, по мере освоения дисциплины.

В процессе изучения дисциплины организуются консультации, проводимые по графику часы, свободные от основных занятий.

Контроль уровня освоения дисциплины

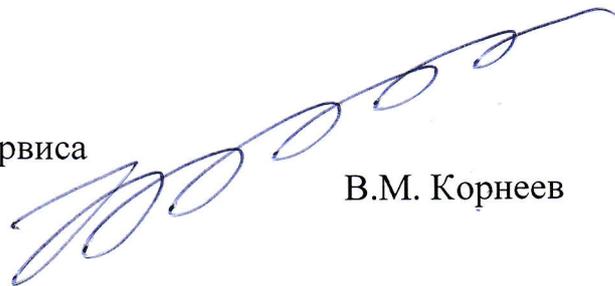
Контроль уровня освоения дисциплины осуществляется в виде текущего и промежуточного.

Текущий контроль осуществляется путём контроля хода выполнения курсовой работы, выборочного опроса на практических занятиях.

Промежуточный контроль осуществляется в форме зачёта и экзамена. Допуск к экзамену получают студенты, выполнившие и защитившие курсовую работу. Для подготовки к экзамену студентам заблаговременно выдаются контрольные вопросы.

Программу разработал:

к.т.н., доцент кафедры технического сервиса
машин и оборудования



В.М. Корнеев