

**ПЕРВОЕ ВЫСШЕЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ РОССИИ**



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**СОГЛАСОВАНО**

**УТВЕРЖДАЮ**

\_\_\_\_\_  
Руководитель ОПОП ВО  
профессор А.С. Афанасьев

\_\_\_\_\_  
Проректор по образовательной  
деятельности  
доцент Д.Г. Петраков

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

## **АВТОСЕРВИС И ФИРМЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

|                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| <b>Уровень высшего образования:</b> | Бакалавриат  |
| <b>Направление подготовки:</b>      | 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов |
| <b>Направленность (профиль):</b>    | Автомобили и автомобильное хозяйство                                 |
| <b>Квалификация выпускника:</b>     | Бакалавр   |
| <b>Форма обучения:</b>              | очная  |
| <b>Составитель:</b>                 | доцент Чудаков А.В.  |

Санкт-Петербург

**Рабочая программа дисциплины «Автосервис и фирменное обслуживание» разработана:**

- в соответствии с требованиями ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, утвержденного приказом Минобрнауки России № 916 от 07.08.2020 г.;

- на основании учебного плана бакалавриата по направлению подготовки «23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов» направленность (профиль) «Автомобили и автомобильное хозяйство».

Составитель \_\_\_\_\_ к.с.-х.н., доц. Чудаков А.В.

**Рабочая программа рассмотрена и одобрена** на заседании кафедры транспортно-технологических процессов и машин от 31.01.2022 г., протокол № 7.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ к.в.н. Афанасьев А.С.  
профессор

**Рабочая программа согласована:**

Начальник управления учебно-методического обеспечения образовательного процесса \_\_\_\_\_ к.т.н. Иванова П.В.

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины:

- формирование у будущих специалистов знаний об управлении процессом предоставления комплекса услуг по фирменному обслуживанию, сервису и ремонту автомобилей.

Основные задачи дисциплины:

- формирование профессиональных компетенций в сфере представления услуг по фирменному обслуживанию, сервису и ремонту автомобилей;

- выработка умения осуществлять эффективную конкуренцию на рынке услуг автосервиса

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Автосервис и фирменное обслуживание» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки «23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов» и изучается в 5 семестре.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Автосервис и фирменное обслуживание» является дисциплина «Математические методы в организации автотранспортного производства», «Транспортное право».

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины «Автосервис и фирменное обслуживание» направлен на формирование следующих компетенций:

| Формируемые компетенции   |                 | Код и наименование индикатора достижения компетенции   |
|---|-----------------|--|
| Содержание компетенции  | Код компетенции |  |
| Способен формировать и хранить документацию по гарантийному ремонту   | ПКС-3           | ПКС-3.1. Знает как оформлять рекламационные акты согласно требованиям организации-изготовителя автотранспортных средств<br>ПКС-3.2. Умеет правильно оформлять рекламационные акты<br>ПКС-3.3. Владеет правилами организации хранения архивных документов   |
| Способен организовать доработку рекламационных актов и контроль за получением ответа от организации-изготовителя автотранспортных средств по рекламационному акту | ПКС-6           | ПКС-6.1. Знает как организовать доработку рекламационных актов и контроль за получением ответа от организации-изготовителя автотранспортных средств по рекламационному акту<br>ПКС-6.2. Умеет организовать доработку рекламационных актов и контроль за получением ответа от организации-изготовителя автотранспортных средств по рекламационному акту<br>ПКС-6.3. Владеет порядком организации доработки рекламационных актов и контроля за получением ответа от организации-изготовителя автотранспортных средств по рекламационному акту проведения отзывных кампаний |
| Способен управлять сдачей автотранспортных средств после проведения технического  | ПКС-7           | ПКС-7.1. Знает как управлять сдачей автотранспортных средств после проведения технического обслуживания и ремонта и организовать осуществление коммуникации с потребителем   |

| Формируемые компетенции   |                 | Код и наименование индикатора достижения компетенции  |
|---|-----------------|---|
| Содержание компетенции  | Код компетенции |   |
| обслуживания и ремонта и организовать осуществление коммуникации с потребителем |                 | <p>ПКС-7.2. Умеет управлять сдачей автотранспортных средств после проведения технического обслуживания и ремонта и организовать коммуникацию с потребителем</p> <p>ПКС-7.3. Владеет управлением сдачей автотранспортных средств после проведения технического обслуживания и ремонта и организацией коммуникации с потребителем</p> |

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоёмкость учебной дисциплины составляет 3 зачётных единицы, 108 ак. часа.

| Вид учебной работы  | Всего ак. часов | Ак. часы по семестрам |
|---|-----------------|-----------------------|
|   |                 | 9                     |
| <b>Аудиторная работа, в том числе:</b>                      | <b>34</b>       | <b>34</b>             |
| Лекции (Л)  | 17              | 17                    |
| Практические занятия (ПЗ)                                   | 17              | 17                    |
| Лабораторные работы (ЛР)                                    | -               | -                     |
| <b>Самостоятельная работа студентов (СРС), в том числе:</b> | <b>74</b>       | <b>74</b>             |
| Выполнение курсовой работы (проекта)                        | -               | -                     |
| Расчетно-графическая работа (РГР)                           | -               | -                     |
| Реферат   | 40              | 40                    |
| Подготовка к практическим занятиям                          | 34              | 34                    |
| Подготовка к лабораторным занятиям                          | -               | -                     |
| Подготовка к зачету / дифф. зачету                          | -               | -                     |
| <b>Промежуточная аттестация – дифф. зачет (ДЗ)</b>          | <b>ДЗ</b>       | <b>ДЗ</b>             |
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>                        |                 |                       |
| <b>ак. час.</b>   | <b>108</b>      | <b>108</b>            |
| <b>зач. ед.</b>   | <b>3</b>        | <b>3</b>              |

##### 4.2. Содержание дисциплины

Учебным планом предусмотрены: лекции, практические занятия и самостоятельная работа.

##### 4.2.1. Разделы дисциплины и виды занятий

| Наименование разделов  | Виды занятий    |        |                      |                     |                                 |
|--|-----------------|--------|----------------------|---------------------|---------------------------------|
|  | Всего ак. часов | Лекции | Практические занятия | Лабораторные работы | Самостоятельная работа студента |
| Раздел 1 Введение. Особенности автомобилизации РФ и общая характеристика сферы услуг автосервиса | 36              | 6      | 6                    | -                   | 24                              |

|   |            |           |           |          |           |
|---|------------|-----------|-----------|----------|-----------|
| Раздел 2 Предпринимательская деятельность в сфере автосервиса | 34         | 6         | 4         | -        | 24        |
| Раздел 3 Практика фирменного обслуживания автомобилей         | 38         | 5         | 7         | -        | 26        |
| <b>Итого:</b>   | <b>108</b> | <b>17</b> | <b>17</b> | <b>-</b> | <b>74</b> |

#### 4.2.2. Содержание разделов дисциплины

| № п/п         | Наименование раздела дисциплины   | Содержание лекционных занятий  | Трудоемкость в ак. часах |
|---------------|---|--|--------------------------|
| 1             | Введение. Особенности автомобилизации РФ и общая характеристика сферы услуг автосервиса | Введение. Предмет и задачи дисциплины. Цели и задачи курса. Связь с другими дисциплинами. Категория предприятий автосервиса по законодательству РФ. Малое предпринимательство в сфере автосервиса. | 6                        |
| 2             | Предпринимательская деятельность в сфере автосервиса                                    | Социально-экономическая оценка развития услуг автосервиса. Реклама и маркетинг. Взаимодействие СТО с АТП. Особенности применения лизинга на предприятии автосервиса.                               | 6                        |
| 3             | Практика фирменного обслуживания автомобилей  | Организация фирменного обслуживания легкового автотранспорта. Сервис газобаллонных автомобилей. Франчайзинг в сфере услуг автосервиса  | 5                        |
| <b>Итого:</b> |   |  | <b>17</b>                |

#### 4.2.3. Практические занятия

| № п/п         | Разделы  | Тематика практических занятий   | Трудоемкость в ак. часах |
|---------------|----------|---|--------------------------|
| 1             | Раздел 1 | ПЗ №1 Сегментирование и определение емкости рынка автосервисных услуг   | 6                        |
| 2             | Раздел 2 | ПЗ №2 Применение лизинга на автосервисном предприятии   | 4                        |
| 3             | Раздел 3 | ПЗ №3 Ценообразование на автосервисные услуги»  | 4                        |
|               |          | ПЗ №4 Правила оказания услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств | 3                        |
| <b>Итого:</b> |          |   | <b>17</b>                |

#### 4.2.4. Лабораторные работы

Лабораторные работы не предусмотрены.

#### 4.2.5. Курсовые работы (проекты)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены.

### 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В ходе обучения применяются:

**Лекции**, которые являются одним из важнейших видов учебных занятий и составляют основу теоретической подготовки обучающихся. Цели лекционных занятий:

-дать систематизированные научные знания по дисциплине, акцентировать внимание на наиболее сложных вопросах дисциплины;

-стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся, способствовать формированию их творческого мышления.

**Практические занятия.** Цели практических занятий:

-совершенствовать умения и навыки решения практических задач.

Главным содержанием этого вида учебных занятий является работа каждого обучающегося по овладению практическими умениями и навыками профессиональной деятельности.

**Консультации** (текущая консультация, накануне *дифф.зачета* является одной из форм руководства учебной работой обучающихся и оказания им помощи в самостоятельном изучении материала дисциплины, в ликвидации имеющихся пробелов в знаниях, задолженностей по текущим занятиям, в подготовке письменных работ (проектов).

Текущие консультации проводятся преподавателем, ведущим занятия в учебной группе, научным руководителем и носят как индивидуальный, так и групповой характер.

**Самостоятельная работа обучающихся** направлена на углубление и закрепление знаний, полученных на лекциях и других занятиях, выработку навыков самостоятельного активного приобретения новых, дополнительных знаний, подготовку к предстоящим учебным занятиям и промежуточному контролю.

## **6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **6.1. Оценочные средства для самостоятельной работы и текущего контроля успеваемости**

**Раздел 1. Введение. Особенности автомобилизации РФ и общая характеристика сферы услуг автосервиса**

1. Назовите основные тенденции в развитии автомобильного транспорта России на современном этапе.
2. В чем заключается сущность и назначение автосервисных услуг?
3. Дайте характеристику СТО автомобилей.
4. Какие предприятия относятся к категории малых?
5. В чем заключаются особенности индивидуального предпринимательства?

**Раздел 2. Предпринимательская деятельность в сфере автосервиса**

1. В чем заключается сущность и содержание маркетинговой деятельности на рынке автосервисных услуг?
2. Как и для чего осуществляется сегментирование рынка автосервисных услуг?
3. В чем заключаются особенности ценообразования в автосервисе?
4. Назовите основные виды рекламы автосервисных услуг на малых СТО.
5. Какие виды лизинга применяются в сфере автосервисных услуг?

**Раздел 3. Практика фирменного обслуживания автомобилей**

1. Перечислите методы государственного регулирования предпринимательской деятельности и раскройте их сущность.
2. Приведите характеристику нормативно-правового обеспечения автосервисных услуг.
3. В чем заключается сущность сертификации автосервисных услуг и запасных частей?
4. Почему малые предприятия нуждаются в государственной поддержке?
5. Что такое франчайзинговая система организации малого предпринимательства и каковы перспективы ее применения в сфере автосервисных услуг?

### **6.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации (дифф. зачета)**

#### **6.2.1. Примерный перечень вопросов/заданий к дифф. зачету (по дисциплине):**

1. Основные тенденции в развитии автомобильного транспорта России на современном этапе.
2. Сущность и назначение услуг автосервиса.

3. Характеристика и направления деятельности СТО автомобилей.
4. Признаки предприятия, которые относятся к категории малых.
5. Особенности индивидуального предпринимательства.
6. Определение рынка услуг автосервиса.
7. Почему для услуг автосервиса характерно непостоянство качества.
8. Характерные недостатки предприятий автосервиса.
9. Какие технико-эксплуатационные показатели автопарка находятся в прямой зависимости от эффективности выполнения услуг автосервиса.
10. По какой формуле рассчитывается экономический эффект от внедрения новых видов услуг автосервиса.
11. Сущность и содержание маркетинговой деятельности на рынке услуг автосервиса.
12. Как и для чего осуществляется сегментирование рынка услуг автосервиса.
13. Особенности ценообразования в автосервисе.
14. Основные виды рекламы услуг автосервиса на малых СТО.
15. Виды лизинга, применяемые в сфере автосервиса.
16. Основные направления повышения конкурентоспособности СТО.
17. Определение конкурентоспособности услуг автосервиса станции технического обслуживания автомобилей.
18. Основные стратегии конкуренции на рынке услуг автосервиса.
19. Особенности диверсификация производства на СТО.
20. Сущность и назначение бизнес-планирования на СТО.
21. Методы государственного регулирования предпринимательской деятельности и их сущность.
22. Характеристика нормативно-правового обеспечения услуг автосервиса.
23. Сущность и цели сертификации услуг автосервиса и запасных частей.
24. Формы государственной поддержки малых предприятий в РФ..
25. Преимущества и недостатки в организации малого бизнеса в России.
26. Франчайзинговая система организации малого предпринимательства и перспективы ее применения в сфере автосервиса.
27. Основные задачи, направления и методика сертификации услуг автосервиса.
28. Налогообложение деятельности субъектов сферы автосервиса.
29. Характеристики единого налога на вмененный доход и упрощенной системы налогообложения, применяемой на предприятиях автосервиса.
30. Особенности учета доходов и налогообложения индивидуальных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере автосервиса.
31. Сущность, виды и особенности применения лизинга на предприятии автосервиса.
32. Международный лизинг машин и оборудования.
33. Обоснование преимуществ лизинга как способа инвестирования и перспективы его развития.
34. Обоснование составляющих лизинговой платы и методика их расчета.
35. Подготовка СТО для сертификации услуг. Подготовка производственного оборудования, квалификационных документов, нормативно-технической документации.
36. Роль и место технологии фирменного обслуживания в автосервисе.
37. Эволюция фирменного обслуживания
38. Предприятия фирменного обслуживания. Порядок присвоения фирменных статусов
39. Внутренняя документация предприятия фирменного обслуживания
40. Условия удовлетворения человека покупкой автомобиля

### **6.2.2. Примерные тестовые задания к дифф. зачету**

Вариант №1

| № п/п | Вопрос  | Варианты ответа   |
|-------|---|---|
| 1     | К преимуществам автомобильного транспорта относятся:...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Быстрота доставки на короткие расстояния</li> <li>2. Возможность выполнения перевозок «от ворот до ворот»</li> <li>3. Обеспечение связи между железнодорожным, воздушным и морским видами транспорта.</li> <li>4. Все вместе</li> </ol>   |
| 2     | В целом по стране автомобильным транспортом выполняется ...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Весь объем перевозок грузов</li> <li>2. Около 85 % всего объема перевозок грузов и более половины всех перевозок пассажиров</li> <li>3. Около 50% объема перевозок грузов и пассажиров</li> <li>4. Не большой объем перевозок грузов</li> </ol>   |
| 3     | Количество ДТП со смертельным исходом из-за неудовлетворительного состояния автомобилей в нашей стране составляет ...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1 20...25 %</li> <li>2. 25 %</li> <li>3. 8...10 %.</li> <li>4. менее 5 %</li> </ol>  |
| 4     | Высокий уровень воздействия на ОС и здоровье населения неисправного автотранспорта, по мнению специалистов, связан ...  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. С недостаточной подготовкой специалистов и рабочих сферы ТО и Р</li> <li>2. С отсутствием запчастей</li> <li>3. С плохим состоянием дорог</li> <li>4. С высокой изношенностью автотранспортных средств и неудовлетворительным качеством ТО и Р</li> </ol>   |
| 5     | В большинстве регионов Российской Федерации перевозки легковым автомобильным транспортом составляют не менее 70 % от услуг выполняемых автотранспортом, поэтому ... | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Имеется возможность вновь создаваемым предприятиям автосервиса занять свою нишу на рынке услуг ТО и Р</li> <li>2. Грузовой автотранспорт теряет объемы перевозок</li> <li>3. Муниципальный транспорт становится неэффективным</li> <li>4. Дорожная сеть в крупных городах может не расширяться</li> </ol> |
| 6     | По назначению автообслуживающие предприятия подразделяются на ...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Станции технического обслуживания и ремонта автомобилей</li> <li>2. Гаражи-стоянки</li> <li>3. Автозаправочные станции</li> <li>4. Все перечисленные</li> </ol>   |
| 7     | Станции технического обслуживания (СТО) выполняют работы (услуги) ...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. По поддержанию и восстановлению работоспособности автомобилей</li> <li>2. По техническому обслуживанию</li> <li>3. По гарантийному обслуживанию автомобилей</li> <li>4. По ремонту легковых и грузовых автомобилей</li> </ol>   |



|    |  |   |
|----|--|---|
| 8  | По территориальному признаку СТО могут быть ...                                  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Городскими и дорожными</li> <li>2. Городскими, дорожными, районными</li> <li>3. Региональными и муниципальными</li> <li>4. Всеми перечисленными</li> </ol>  |
| 9  | Рентабельность станций самообслуживания обеспечивается за счет...                | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Самостоятельного выполнения ТО и Р владельцем автомобиля</li> <li>2. Почасовой оплаты аренды инструмента, оборудования и производственной площади</li> <li>3. Отсутствия производственных рабочих</li> <li>4. Того, что работники станции ремонтируют сами принадлежащие им автомобили</li> </ol>   |
| 10 | К авторемонтным предприятиям относятся ...                                       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Специализированные мастерские</li> <li>2. Ремонтно-зарядные аккумуляторные станции</li> <li>3. Авторемонтные, агрегатно-ремонтные и шиноремонтные заводы и мастерские</li> <li>4. Все перечисленные</li> </ol>  |
| 11 | В каком Законе РФ содержится указания о категориях отраслевых предприятий ...    | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Закон РФ «О защите прав потребителей»</li> <li>2. Закон РФ «О техническом регулировании»</li> <li>3. Закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации</li> <li>4. Во всех</li> </ol>   |
| 12 | К отличительным особенностям субъектов малого предпринимательства относятся ...  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Минимальные размеры всех видов ресурсов</li> <li>2. Быстрая окупаемость капиталовложений</li> <li>3. Прямой контакт с потребителем</li> <li>4. Все перечисленное</li> </ol>   |
| 13 | Классификации СТО при проектировании на малые, средние и крупные производятся... | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. По размерам участка земли, находящейся в собственности</li> <li>2. По производственным мощностям (количеству постов) и оказываемым услугам</li> <li>3. По объему выполняемых услуг в год</li> <li>4. По всем перечисленным</li> </ol>   |
| 14 | Понятие "сервисный агент" относится...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. К мастерским, имеющим дилерские обязательства</li> <li>2. К продавцу полиса КАСКО</li> <li>3. К мастерским, не имеющим дилерские обязательства, но получивших сертификат, свидетельствующий об умении квалифицировано выполнять ТО и Р машин определенного производителя</li> <li>4. К предпринимателю, продающему полис ОСАГО</li> </ol> |
| 15 | В общем случае, индивидуальные предприниматели – это люди, которые ...           | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обладают определенной профессиональной квалификацией</li> <li>2. Самостоятельно организуют работу</li> <li>3. Непосредственно выполняют конкретную работу</li> <li>4. Все перечисленное</li> </ol>  |

|    |  |  |
|----|--|--|
| 16 | Рынок автосервисных услуг – это ...  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отношения между предприятиями автосервиса</li> <li>2. Отношения между автовладельцами и системой автосервиса</li> <li>3. Действия по поддержанию работоспособности и восстановления автомобиля в течение всего срока эксплуатации</li> <li>4. Отношения между автовладельцами и предприятиями системы автосервиса по поводу купли-продажи услуг, направленных на поддержание работоспособности и восстановления автомобиля в течение всего срока эксплуатации</li> </ol> |
| 17 | К особенностям автосервисных услуг не относится утверждение...                 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. В процессе обслуживания покупатель присутствует при производстве услуги</li> <li>2. Услуги не индивидуальны в потреблении и производстве</li> <li>3. Услуги нельзя хранить и накапливать</li> <li>4. Совпадение времени производства и покупки услуги</li> </ol>   |
| 18 | Утверждение не верное, что...  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. В силу разной квалификации персонала одна и та же услуга будет по-разному оказана</li> <li>2. Мастер может варьировать свои действия при каждом отдельном исполнении услуги</li> <li>3. Полученный результат выполненной услуги зависит не только от персонала, но и от его восприятия покупателем</li> <li>4. Качество услуги возможно оценить до ее получения</li> </ol>   |
| 19 | Услуги, выполняемые на СТО, это комплекс работ, которые делятся на группы...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Профилактических и ремонтных</li> <li>2. Профилактических, ремонтных и обеспечивающих эксплуатацию</li> <li>3. Выполняемых на постах и поточных линиях</li> <li>4. Выполняемых при предварительной оплате и без предварительной оплаты</li> </ol>  |
| 20 | Спрос на услуги СТО имеет тенденцию на увеличение вследствие таких факторов... | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вновь создаваемые АТП не обзаводятся ремонтной базой</li> <li>2. Действующие АТП, стараясь снизить себестоимость, избавляются от ремонтных цехов</li> <li>3. Потребители новейших моделей не могут и не хотят ремонтировать их сами</li> <li>4. Все перечисленное</li> </ol>   |

Вариант № 2

| № п/п | Вопрос  | Варианты ответа  |
|-------|---|--|
| 1     | Емкость рынка – это ...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Объем продаж в районе расположения СТО</li> <li>2. Объем продаж, который можно иметь в данном регионе при сложившихся условиях и платежеспособном спросе.</li> <li>3. Площадь торговых мест рынка</li> <li>4. Размеры складских помещений</li> </ol>   |
| 2     | Сегментация рынка позволяет ...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предлагать услуги в соответствии с запросами потребителей</li> <li>2. Создавать основу для разработки бизнес-плана развития предприятия</li> <li>3. Развивать конкурентные преимущества и т.д.</li> <li>4. Все перечисленное</li> </ol>  |
| 3     | Общая емкость рынка автоуслуг $E$ рассчитывается по формуле:...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <math>E = \sum T_{\text{тор}} \text{Ц}_p</math></li> <li>2. <math>E = \sum T_{\text{со}} \text{Ц}_p</math></li> <li>3. <math>E = \sum (T_{\text{тор}} - T_{\text{со}}) \text{Ц}_p</math></li> <li>4. <math>E = \sum (T_{\text{тор}} - T_{\text{со}})</math></li> </ol>   |
| 4     | Трудоемкость ТО и Р рассчитывается по формуле $T_{\text{тор}} = L_{\text{об}}t/1000$ , где ...                          | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <math>L_{\text{об}}</math> – общий пробег, км; <math>t</math> – удельная трудоемкость на 1 тыс. км пробега</li> <li>2. <math>L_{\text{об}}</math> – пробег, км; <math>t</math> – время на 1 тыс. км пробега</li> <li>3. <math>L_{\text{об}}</math> – объем услуг ТО и Р; <math>t</math> – удельная стоимость услуг на 1 тыс. км пробега</li> <li>4. <math>L_{\text{об}}</math> – общий пробег, км; <math>t</math> – стоимость 1 тыс. км пробега</li> </ol>                   |
| 5     | В качестве основных факторов в математическую модель емкости рынка не включают: ...                                     | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Число автомобилей и интенсивность их эксплуатации</li> <li>2. Долготу и широту местности</li> <li>3. Средний срок службы автомобилей</li> <li>4. Платежеспособный спрос</li> </ol>   |
| 6     | Какое утверждение в общем подходе к определению экономической эффективности новых видов автосервисных услуг неверно:... | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определяются варианты новых видов автосервисных услуг</li> <li>2. По каждому варианту определяются затраты и результаты и экономический эффект</li> <li>3. Лучшим признается вариант, у которого величина экономического эффекта минимальна</li> <li>4. По каждому варианту рассчитывается экономический эффект</li> </ol>   |
| 7     | В формуле регионального коэффициента успеха $K_{\text{py}} = D_{\text{тэо}}/З_{\text{тэо}}$ ...                         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <math>D_{\text{тэо}}</math> – сумма затрат от организации новых видов автосервисных услуг в регионе; <math>З_{\text{тэо}}</math> – сумма доходов от организации автосервисных услуг</li> <li>2. <math>D_{\text{тэо}}</math> – сумма доходов от автосервисных услуг в регионе; <math>З_{\text{тэо}}</math> – сумма затрат от автосервисных услуг</li> <li>3. <math>D_{\text{тэо}}</math> – сумма доходов от организации новых видов автосервисных услуг в регионе;</li> </ol> |

| № п/п | Вопрос   | Варианты ответа  |
|-------|--|--|
|       |  | Зтэо – сумма затрат от организации автосервисных услуг<br>4. Дтэо и Зтэо – сумма доходов от продажи запчастей в регионе;   |
| 8     | К числу основной законодательно-правовой документации, которая регулирует деятельность предприятий автосервиса относятся ... | 1. Законы РФ "О защите прав потребителей", "О техническом регламенте", "О безопасности дорожного движения"<br>2 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях<br>3. Уголовный кодекс Российской Федерации.<br>4. Все перечисленное   |
| 9     | Согласно Закону о защите прав потребителя...   | 1. Потребителем признается гражданин (физическое лицо), который еще не заказал или не приобрел автосервисную услугу, а только зашел в фирму (предприятие, СТОА, компанию)<br>2. Потребителем признается гражданин (физическое лицо), который заказал или приобрел автосервисную услугу<br>3. Потребителем признается гражданин<br>4. Потребителем признается физическое и юридическое лицо |
| 10    | Предметом иска потребителя к продавцу или исполнителю могут быть:...   | 1. Не предоставление полной и достоверной информации об услугах при заключении договора;<br>2. Вред в результате недостатков услуги;<br>3. Нарушение сроков начала и окончания оказания услуг.<br>4. Все перечисленное   |
| 11    | Для каждой автосервисной услуги существуют качественные и количественные характеристики, которые определены ...              | 1. Только договором между заказчиком и исполнителем<br>2. Законами, положениями, нормами, а также оговорены договором на оказание услуги.<br>3. Качественные характеристики не определяются<br>4. В рекламном буклете на услугу  |
| 12    | Требования, связанные с недостатками оказанной услуги, потребитель может предъявить в течение ...                            | 1. Месяца со дня принятия услуги<br>2. Полгода со дня принятия услуги<br>3. Двух лет со дня принятия услуги<br>4. Двух с половиной лет со дня принятия услуги  |
| 13    | Утверждение не верно ...   | 1. ФЗ "О безопасности дорожного движения (№ 196-ФЗ)" предусматривает выполнение работ по ТО и Р транспортных средств юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями только при наличии у последних сертификата.<br>2. Сертификация услуг по ТО и Р автомобилей – обязательная.<br>3. Транспортные средства, прошедшие ТО и  |

| № п/п | Вопрос  | Варианты ответа   |
|-------|---|---|
|       |   | Р, должны отвечать требованиям безопасности дорожного движения<br>4. Запасные части, используемые при ТО и Р автомобилей, подлежат обязательной сертификации.   |
| 14    | Сертификация услуг ТО и Р проводится по ...   | 1. Двум основным схемам<br>2. Одной главной схеме<br>3. Четырем схемам<br>4. Трех основным схемам:  |
| 15    | К работе на кассовой машине допускаются лица, ...   | 1. Умеющие умножать и делить в уме<br>2. Знающие математику в объеме средней школы<br>3. Изучившие и освоившие правила эксплуатации кассовых машин и техники безопасности<br>4. Вежливые с покупателями   |
| 16    | Отношения гражданина – физического лица, использующего автомобиль для бытовых нужд с ремонтным предприятием, регулируют.... | 1. "Основные технические требования к услугам (выполнению работ) по техническому обслуживанию и ремонту)<br>2. "Правила оказания услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств", утвержденные постановлением Правительства РФ от 11 апр. 2001 г. № 290<br>3. "Требования к оказанию услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту) автотранспортных средств"<br>4. "Основные технические требования к услугам (выполнению работ) по ТО и Р) автотранспортных средств"  |
| 17    | Утверждение правильно ...   | 1. К отношениям АТП и СТО применяются нормы ГК РФ, так как в этом случае заказчики рассматриваются как потребители, а не деловые партнеры ремонтного предприятия<br>2. К отношениям АТП и СТО применяются только нормы ГК РФ, так как в этом случае заказчики рассматриваются не как потребители, а как деловые партнеры ремонтного предприятия по заключенным договорам и их споры разрешаются в арбитражном суде.<br>3. К отношениям АТП и СТО применяются только нормы ГК РФ, так как в этом случае заказчики рассматриваются не как потребители, а как деловые партнеры ремонтного предприятия по заключенным договорам и их споры разрешаются в федеральном суде<br>4. К отношениям АТП и СТО применяются нормы Закона о защите прав потребителя и их споры разрешаются в арбитражном суде |

| № п/п | Вопрос   | Варианты ответа   |
|-------|--|---|
| 18    | Социально-экономический эффект авто-сервиса вне сервисного предприятия достигается ... | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Применением агрегатного ремонта автомобилей</li> <li>2. За счет своевременного выполнения работ по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, что повышает коэффициент технического использования</li> <li>3. Поставкой качественных запчастей</li> <li>4. Везде верно</li> </ol>   |
| 19    | Какое утверждение верно  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие рынка автосервисных услуг не способствует улучшению экономических показателей заводов изготовителей</li> <li>2. Развитие рынка автосервисных услуг способствует улучшению качества запчастей</li> <li>3. Развитие рынка автосервисных услуг не оказывает влияние на экономические показатели заводов изготовителей</li> <li>4. Развитие рынка автосервисных услуг способствует улучшению экономических показателей заводов, производящих автомобили, и росту их конкурентоспособности</li> </ol> |
| 20    | На самом сервисном предприятии эффект достигается ...                                  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использования не квалифицированной рабочей силы</li> <li>2. За счет неоплаты потребляемых энергоносителей</li> <li>3. За счет рационального использования средств производства, являющихся собственностью этого предприятия, и рабочей силы, занятой на нем</li> <li>4. За счет экономии заработной платы</li> </ol>  |

### Вариант № 3

| № п/п | Вопрос  | Варианты ответа  |
|-------|---|--|
| 1     | Маркетинг в сфере услуг – это ...   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Комплекс направленных мероприятий</li> <li>2. Комплекс мероприятий, направленных на привлечение клиентов и продвижение услуг.</li> <li>3. Деятельность по изучению рынка услуг</li> <li>4. Мероприятия по завоеванию рынка услуг</li> </ol>  |
| 2     | Маркетинг в автосервисе играет особую роль ввиду того, что ...  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Необходимо рекламировать предприятие автосервиса</li> <li>2. Происходит конкурентная борьба</li> <li>3. Затраты на маркетинг не облагаются НДС</li> <li>4. Услуги по ТО и Р не имеют вещественного содержания, поэтому их качественно можно оценить только после выполнения</li> </ol> |
| 3     | <i>Предложение</i> можно определить как шкалу, показывающую количество автосервисных услуг, которые предприятие автосервиса ... | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Способно предложить на рынке по каждой конкретной цене <math>Q</math> из возможных</li> <li>2. Способно оказать на рынке по каждой конкретной цене <math>Q</math> из возможных</li> <li>3. Желает предложить на рынке по каждой</li> </ol>   |

| № п/п | Вопрос  | Варианты ответа  |
|-------|---|--|
|       |   | конкретной цене $Q$ из возможных<br>4. Все перечисленные   |
| 4     | Рыночный спрос – это ...  | 1. Общий объем полученных автосервисных услуг на определенном рынке (определенного вида автосервисных услуг)<br>2. Общий объем предоставленных автосервисных услуг<br>3. Общий объем предоставленных автосервисных услуг на определенном рынке (определенного вида автосервисных услуг) $Q$ за определенный период времени<br>4. Потребность в ТО и Р  |
| 5     | Рыночный потенциал – это ...  | 1. Предел, к которому стремится рыночный спрос при приближении затрат на маркетинг в отрасли к такой величине, что их дальнейшее увеличение уже не приводит к росту спроса и предложения при определенных условиях внешней среды<br>2. Предельный рыночный спрос<br>3. Предел, к которому стремится рыночный спрос при приближении себестоимости услуг к такой величине, что их дальнейшее снижение уже не приводит к росту спроса и предложения при определенных условиях среды<br>4. Приближение затрат на маркетинг в отрасли к такой величине, что их дальнейшее увеличение уже не приводит к росту спроса и предложения при определенных условиях внешней среды |
| 6     | Выражение $D = Q_{Ti}/Q_{\max}$ - это   | 1. Коэффициент динамики рынка<br>2. Отношение спроса и предложения<br>3. Показатель рыночной доли<br>4. Емкость рынка автоуслуг  |
| 7     | СТО могут сотрудничать и с теми автовладельцами, у которых имеется своя ремонтная служба, в следующих направлениях... | 1. Приглашать механиков предприятий для обучения, показа надлежащих методов ремонта<br>2. Предлагать выполнение ТО и Р, которые не могут делать сами предприятия<br>3. Продавать запасные части, руководства по ремонту<br>4. Все перечисленное  |
| 8     | Наиболее эффективна услуга «скорая техническая помощь в пути» при условии...  | 1. Заключение договоров между рядом предприятий автосервиса одного региона или нескольких, через которые проходит трасса<br>2. Наличия у водителя мобильного телефона<br>3. Умения у водителя пользоваться программой ГЛОНАСС<br>4. Большого числа дорожных СТО  |
| 9     | Утверждение верное ...  | 1. На практике в лизинг передается чаще всего различное технологическое оборудование   |

| № п/п | Вопрос   | Варианты ответа   |
|-------|--|---|
|       |  | <p>с высокими темпами физического старения, дорогостоящие машины, станки, приборы, строительная техника, трактора, комбайны и т.д.</p> <p>2. На практике в лизинг передается чаще всего различное не новое технологическое оборудование дорогостоящие машины, станки, приборы, строительная техника, трактора, комбайны и т.д.</p> <p>3. На практике в лизинг передается чаще всего различное технологическое оборудование с высокими темпами морального старения, дорогостоящие машины, станки, приборы, строительная техника, трактора, комбайны и т.д.</p> <p>4. На практике в лизинг передается чаще всего только строительная техника, трактора, комбайны и т.д.</p> |
| 10    | Субъектами лизинга являются ...  | <p>1. Два основных лица: лизингодатель и лизингополучатель</p> <p>2. Три основных лица: лизингодатель, лизингополучатель, производитель (продавец) предмета лизинга</p> <p>3. Четыре основных лица: лизингодатель, лизингополучатель, производитель (продавец) предмета лизинга и банк</p> <p>4. Лизингодатель, лизингополучатель, производитель (продавец), банк и предмет лизинга</p>   |
| 11    | Расчет эффективности лизинга техники на основе сравнения с кредитным способом инвестирования средств показывает, что ... | <p>1. Лизинг и кредит не отличаются по затратам</p> <p>2. Лизинг на 25 – 30 % выгоднее кредита.</p> <p>3. Лизинг на 25 – 30 % менее выгоден, чем кредит</p> <p>4. Лизинг в два раза выгоднее кредита</p>  |
| 12    | Лизинговые компании создаются: как...  | <p>1. Дочерние компании крупных банков и только</p> <p>2. Объединения арендаторов и банков</p> <p>3. Объединения арендаторов</p> <p>4. Дочерние компании крупных банков и как отраслевые, ориентирующиеся на крупные предприятия</p>  |
| 13    | Лизинговая ставка включает в себя:...  | <p>1. Заемную ставку банка</p> <p>2. Сумму накладных расходов арендодателя по этой сделке</p> <p>3. Размер закладываемой прибыли</p> <p>4. Все перечисленное</p>  |
| 14    | Конкурентоспособность автосервисного предприятия - это ...   | <p>1. Выживание в условиях рыночной экономики</p> <p>2. Такое его экономическое состояние, кото-</p>  |



| № п/п | Вопрос   | Варианты ответа   |
|-------|--|---|
|       |  | <p>рое позволяет предприятию успешно функционировать и развиваться в условиях конкурентного рынка автосервисных услуг</p> <p>3. Преимущество перед другими участниками рынка автосервисных услуг</p> <p>4. Такое его экономическое состояние, которое позволяет предприятию выживать в условиях рыночной экономики</p>  |
| 15    | Главным моментом в конкурентной борьбе предприятий сферы сервиса является ...  | <p>1. Сроки оказания услуги предприятием автосервиса</p> <p>2. Место расположения предприятия автосервиса</p> <p>3. Высокое качество обслуживания населения.</p> <p>4. Низкие цены на услуги автосервиса</p>  |
| 16    | Если определенные услуги, которые предоставляет СТО, занимают большую часть рынка и темп роста их объема высокий, то ... | <p>1. Эти услуги надо оставить и развивать.</p> <p>2. На эти услуги надо повышать цены</p> <p>3. Их объемы надо сдерживать</p> <p>4. На эти услуги цены надо снижать</p>  |
| 17    | Качество обслуживания в общем случае - это ...   | <p>1. Совокупность потребительских свойств выполненных бытовых услуг</p> <p>2. Совокупность потребительских свойств бытовых услуг, отражающих удовлетворение индивидуальных потребностей, как в процессе производства услуги, так и в процессе обслуживания</p> <p>3. Совокупность потребительских свойств в процессе обслуживания</p> <p>4. Совокупность потребительских свойств бытовых услуг, отражающих возможности предприятия автосервиса</p> |
| 18    | Сокращение срока оказания услуги ...   | <p>1. Уменьшает потребность в оборотных средствах</p> <p>2. Дает возможность увеличивать объем реализации услуг при данном оборудовании и производственных площадях</p> <p>3. Повышает прибыльность</p> <p>4. Все перечисленное</p>   |
| 19    | Применение гарантированных цен, означает, что ...  | <p>1. На выполненный ремонт распространяется гарантия</p> <p>2. Автосервисное предприятие гарантирует качество ТО</p> <p>3. Цены на ТО и Р для всех машин будут равными</p> <p>4. Цена, которую клиенту назвали при приемке машины в ремонт, не будет увеличена независимо от выявления дополнительных факторов.</p>  |

| № п/п | Вопрос                                | Варианты ответа   |
|-------|---------------------------------------|---|
| 20    | К культуре обслуживания относятся ... | 1. Внимательное отношение к клиентам<br>2. Внешний вид и манера общения персонала<br>3. Вид здания, рабочего места.<br>4. Все перечисленное |

### 6.3. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

#### 6.3.1. Критерии оценок промежуточной аттестации (дифференцированного зачета)

*Примерная шкала оценивания знаний по вопросам/выполнению заданий дифференцированного зачета:*

| Оценка  |   |   |  |
|---|---|---|--|
| «2»<br>(неудовлетворительно)  | Пороговый уровень освоения<br>«3»<br>(удовлетворительно)  | Углубленный уровень освоения<br>«4»<br>(хорошо)   | Продвинутый уровень освоения<br>«5»<br>(отлично)   |
| Посещение менее 50 % лекционных и практических занятий  | Посещение не менее 60 % лекционных и практических занятий   | Посещение не менее 70 % лекционных и практических занятий   | Посещение не менее 85 % лекционных и практических занятий  |
| Студент не знает значительной части материала, допускает существенные ошибки в ответах на вопросы | Студент поверхностно знает материал основных разделов и тем учебной дисциплины, допускает неточности в ответе на вопрос | Студент хорошо знает материал, грамотно и по существу излагает его, допуская некоторые неточности в ответе на вопрос. | Студент в полном объеме знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос |
| Не умеет находить решения большинства предусмотренных программой обучения заданий                 | Иногда находит решения, предусмотренные программой обучения заданий   | Уверенно находит решения, предусмотренные программой обучения заданий   | Безошибочно находит решения, предусмотренные программой обучения заданий   |
| Большинство предусмотренных программой обучения заданий не выполнено                              | Предусмотренные программой обучения задания выполнены удовлетворительно   | Предусмотренные программой обучения задания успешно выполнены   | Предусмотренные программой обучения задания успешно выполнены  |

#### *Примерная шкала оценивания знаний в тестовой форме:*

| Количество правильных ответов, % | Оценка              |
|----------------------------------|---------------------|
| 0-49                             | Неудовлетворительно |
| 50-65                            | Удовлетворительно   |
| 66-85                            | Хорошо              |
| 86-100                           | Отлично             |

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Рекомендуемая литература

#### 7.1.1. Основная литература

1. Техническая эксплуатация автомобилей [Текст] : учебник для вузов / Е. С. Кузнецов, В. П. Воронов ; под ред. Е. С. Кузнецова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Транспорт, 2001.
2. Волгин В. В. Автосервис [Электронный учебник] : маркетинг и анализ Практическое пособие / Волгин В. В.. - Дашков и К, 2010. - 672 с. - Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/5091>

### 7.1.2. Дополнительная литература

1. Положение о техническом обслуживании и ремонте подвижного состава автомобильного транспорта [Текст] / под ред. Ю. В. Тимошенко ; Минавтотранс РСФСР. - М. : Транспорт, 2001. <https://docs.cntd.ru/document/901788952>
2. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие// Шеменева О.В., Харитонов Т.В. Изд-во "Дашков и К" – 2017 – 296 с. <https://e.lanbook.com/book/93474>
3. Сервисная деятельность: Учебное пособие // Под ред. В. Романович - 3 изд. -2005 - 160 с. [https://studylib.ru/doc/6235308/romanovich-zh.-a.--kalachev-s.-l.-servisnaya-deyatel.\\_nost.\\_-](https://studylib.ru/doc/6235308/romanovich-zh.-a.--kalachev-s.-l.-servisnaya-deyatel._nost._-)

### 7.1.3. Учебно-методическое обеспечение

1. Волгин В. В. Автосервис [Электронный учебник] : маркетинг и анализ Практическое пособие / Волгин В. В.. - Дашков и К, 2010. - 672 с. - Режим доступа: <http://iprbookshop.ru/5091>

### 7.2. Базы данных, электронно-библиотечные системы, информационно-справочные и поисковые системы

1. Европейская цифровая библиотека Europeana: <http://www.europeana.eu/portal>
2. КонсультантПлюс: справочно-поисковая система [Электронный ресурс]. - [www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/)
3. Мировая цифровая библиотека: <http://wdl.org/ru>
4. Научная электронная библиотека «Scopus» <https://www.scopus.com>
5. Научная электронная библиотека ScienceDirect: <http://www.sciencedirect.com>
6. Научная электронная библиотека «eLIBRARY»: <https://elibrary.ru/>  
<https://e.lanbook.com/books>.
7. Поисковые системы Yandex, Rambler, Yahoo и др.
8. Система ГАРАНТ: электронный периодический справочник [Электронный ресурс] [www.garant.ru/](http://www.garant.ru/)
9. Электронно-библиотечная система издательского центра «Лань» <https://e.lanbook.com/books>
10. Электронная библиотека Российской Государственной Библиотеки (РГБ): <http://elibrary.rsl.ru/>
11. Электронная библиотека учебников: <http://studentam.net>
12. Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru).
13. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»». <http://rucont.ru/>
14. Электронно-библиотечная система <http://www.sciteclibrary.ru/>

## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Материально-техническое оснащение аудиторий:

Специализированные аудитории, используемые при проведении занятий лекционного типа, практических занятий, оснащены мультимедийными проекторами и комплектом аппаратуры, позволяющей демонстрировать текстовые и графические материалы.

#### Аудитории для проведения лекционных занятий.

Помещение для проведения лекционных занятий на 28 посадочных мест. Стол аудиторный – 15 шт., стул аудиторный – 28 шт., кресло преподавательское – 1 шт., доска настенная «Magnetoplan» – 1 шт., переносная трибуна – 1 шт., плакат – 4 шт., ноутбук 90NB0AQ2-M01400 – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Операционная система Microsoft Windows 8 Professional ГК № 875-09/13 от 30.09.2013 "На поставку компьютерной техники"

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Аудитории для проведения практических занятий.

Помещение для проведения лекционных занятий: 28 посадочных мест. Стол аудиторный – 15 шт., стул аудиторный – 28 шт., кресло преподавательское – 1 шт., доска настенная «Magnetoplan» – 1 шт., переносная трибуна – 1 шт., плакат – 4 шт., ноутбук 90NB0AQ2-M01400 – 1 шт. Операционная система Microsoft Windows8 Professional ГК № 875-09/13 от 30.09.2013 "На поставку компьютерной техники".

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010).

## **8.2. Помещения для самостоятельной работы:**

1. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 13 посадочных мест. Стул – 25 шт., стол – 2 шт., стол компьютерный – 13 шт., шкаф – 2 шт., доска аудиторная маркерная – 1 шт., АРМ учебное ПК (монитор + системный блок) – 14 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional:ГК № 1464-12/10 от 15.12.10 «На поставку компьютерного оборудования» ГК № 959-09/10 от 22.09.10 «На поставку компьютерной техники» ГК № 447-06/11 от 06.06.11 «На поставку оборудования» ГК № 984-12/11 от 14.12.11 «На поставку оборудования" Договор № 1105-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования», Договор № 1106-12/11 от 28.12.2011 «На поставку компьютерного оборудования» ГК № 671-08/12 от 20.08.2012 «На поставку продукции», MicrosoftOpenLicense 60799400 от 20.08.2012, MicrosoftOpenLicense 48358058 от 11.04.2011, MicrosoftOpenLicense 49487710 от 20.12.2011, MicrosoftOpenLicense 49379550 от 29.11.2011, Microsoft Office 2010 Standard: Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012, Microsoft Open License 60853086 от 31.08.2012.

Kasperskyantivirus 6.0.4.142

2. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 17 посадочных мест. Доска для письма маркером – 1 шт., рабочие места студентов, оборудованные ПК с доступом в сеть университета – 17 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., АРМ преподавателя для работы с мультимедиа – 1 шт. (системный блок, мониторы – 2 шт.), стол – 18 шт., стул – 18 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Операционная система MicrosoftWindowsXPProfessional ГК №797-09/09 от 14.09.09 «На поставку компьютерного оборудования».

Операционная система MicrosoftWindows 7 ProfessionalMicrosoftOpenLicense 49379550 от 29.11.2011.

Microsoft Office 2007 Standard Microsoft Open License 42620959 от 20.08.2007

3. Оснащенность помещения для самостоятельной работы: 16 посадочных мест. Стол компьютерный для студентов (тип 4) - 3 шт., стол компьютерный для студентов (тип 6) – 2 шт., стол компьютерный для студентов (тип 7) – 1 шт., кресло преподавателя (сетка, цвет черный) – 17 шт., доска напольная мобильная белая магнитно-маркерная «Magnetoplan» 1800мм×1200мм - 1 шт., моноблок Lenovo M93Z Intel Q87 – 17 шт., плакат – 5 шт. Доступ к сети «Интернет», в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения: Microsoft Windows 7 Professional: Microsoft Open License 49379550 от 29.11.2011.

Microsoft Office 2007 Professional Plus: Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010.

CorelDRAW Graphics Suite X5 Договор №559-06/10 от 15.06.2010 «На поставку программного обеспечения».

Autodesk product: Building Design Suite Ultimate 2016, product Key: 766H1

Cisco Packet Tracer 7.1 (свободно распространяемое ПО), Quantum GIS (свободно распространяемое ПО), Python (свободно распространяемое ПО), R (свободно распространяемое ПО), Rstudio (свободно распространяемое ПО), SMath Studio (свободно распространяемое ПО), GNU Octave (свободно распространяемое ПО), Scilab (свободно распространяемое ПО)

## **8.3. Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования:**

1. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: персональный компьютер – 2 шт. (доступ к сети «Интернет»), монитор – 4 шт., сетевой накопитель – 1 шт., источник бесперебойного питания – 2 шт., телевизор плазменный Panasonic – 1 шт., точка Wi-Fi – 1 шт., паяльная станция – 2 шт., дрель – 5 шт., перфоратор – 3 шт., набор инструмента – 4 шт., тестер компьютерной сети – 3 шт., баллон со сжатым газом – 1 шт., паста теплопроводная – 1 шт., пылесос – 1 шт., радиостанция – 2 шт., стол – 4 шт., тумба на колесиках – 1 шт., подставка на колесиках – 1 шт., шкаф – 5 шт., кресло – 2 шт., лестница Alve – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftWindows 7 Professional (Лицензионное соглашение MicrosoftOpenLicense 60799400 от 20.08.2012)

Microsoft Office 2010 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 60799400 от 20.08.2012)

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

2. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: стол – 5 шт., стул – 2 шт., кресло – 2 шт., шкаф – 2 шт., персональный компьютер – 2 шт. (доступ к сети «Интернет»), монитор – 2 шт., МФУ – 1 шт., тестер компьютерной сети – 1 шт., баллон со сжатым газом – 1 шт., шуруповерт – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftWindows 7 Professional (Лицензионное соглашение MicrosoftOpenLicense 60799400 от 20.08.2012)

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

3. Центр новых информационных технологий и средств обучения:

Оснащенность: стол – 2 шт., стулья – 4 шт., кресло – 1 шт., шкаф – 2 шт., персональный компьютер – 1 шт. (доступ к сети «Интернет»), веб-камера Logitech HD C510 – 1 шт., колонки Logitech – 1 шт., тестер компьютерной сети – 1 шт., дрель – 1 шт., телефон – 1 шт., набор ручных инструментов – 1 шт.

Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftWindows 7 Professional (Лицензионное соглашение MicrosoftOpenLicense 48358058 от 11.04.2011)

Microsoft Office 2007 Professional Plus (Лицензионное соглашение Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010)

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security (Договор № Д810(223)-12/17 от 11.12.17)

#### **8.4. Лицензионное программное обеспечение:**

1. MicrosoftWindows 8 Professional (договор бессрочный ГК № 875-09/13 от 30.09.2013 «На поставку компьютерной техники»).

2. Microsoft Office 2007 Standard (договор бессрочный Microsoft Open License 42620959 от 20.08.2007).

3. Microsoft Office 2007 Professional Plus (договор бессрочный Microsoft Open License 46082032 от 30.10.2009, договор бессрочный Microsoft Open License 46822807 от 22.12.2009, договор бессрочный Microsoft Open License 46431107 от 22.01.2010, договор бессрочный Microsoft Open License 45207312).