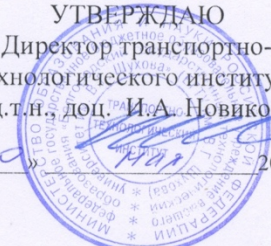


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г.ШУХОВА»**
(БГТУ им. В.Г. Шухова)

УТВЕРЖДАЮ
Директор транспортно-
технологического института
д.т.н. доц. И.А. Новиков
« 20 / 04 / 2021 г.



Экономика отрасли и предприятия

направления подготовки:

23.03.03 – Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов

Направленность программ (профиль):

Автомобильный сервис

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Институт: Транспортно-технологический

Кафедра: Эксплуатация и организация движения автотранспорта

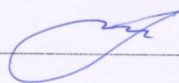
Белгород – 2021

Рабочая программа составлена на основании требований:

- Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №916 от 07 августа 2020 г.,
- учебного плана, утвержденного ученым советом БГТУ им. В.Г. Шухова в 2021 году.

Составитель:


ст.преподав.



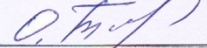
(Е.А. Власова)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры **эксплуатации и организации движения автотранспорта**

« 14 » мая 2021 г., протокол № 11

Заведующий кафедрой: д-р техн.наук, доцент  (И.А. Новиков)

Рабочая программа одобрена методической комиссией транспортно-технологического института « 20 » мая 2021 г., протокол № 9

Председатель: к.т.н., доцент  (Т.Н. Орехова)

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Категория (группа) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине
Профессиональные компетенции (организационно-управленческий)	ПК-4. Способен к организации деятельности по выполнению договорных обязательств организации-изготовителя автотранспортного средства и полнофункционального автомобильного дилерского центра	ПК-4.3. Производит учет движения запасных частей, используемых при гарантийном ремонте АТС и их компонентов	В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать: теоретические основы организации деятельности по выполнению договорных обязательств организации-изготовителя автотранспортного средства и полнофункционального автомобильного дилерского центра; уметь: производить учет движения запасных частей, используемых при гарантийном ремонте АТС и их компонентов; владеть: навыками организации деятельности по выполнению договорных обязательств организации-изготовителя автотранспортного средства и полнофункционального автомобильного дилерского центра.
Профессиональные компетенции (организационно-управленческий)	ПК-5. Способен разрабатывать комплекс мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения и организовать процесс их реализации в условиях	ПК-5.1. Участвует в определении показателей эффективности деятельности структурного подразделения в условиях дилерского центра	знать: понятие и основные показатели эффективности деятельности структурного подразделения в условиях дилерского центра; уметь: определять показатели эффективности

	полнофункционального автомобильного дилерского центра		деятельности структурного подразделения в условиях дилерского центра; владеть: навыками составления комплекса мер по повышению эффективности деятельности полнофункционального автомобильного дилерского центра.
--	---	--	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1. Компетенция ПК-4. Способен к организации деятельности по выполнению договорных обязательств организации-изготовителя автотранспортного средства и полнофункционального автомобильного дилерского центра.

Данная компетенция формируется следующими дисциплинами:

Стадия	Наименование дисциплины
1	Материальное обеспечение процесса технического обслуживания и ремонта
2	Документооборот в транспортной отрасли
3	Производственная технологическая (производственно-технологическая) практика
4	Производственная преддипломная практика
5	Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

2. Компетенция ПК-5. Способен разрабатывать комплекс мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения и организовать процесс их реализации в условиях полнофункционального автомобильного дилерского центра.

Данная компетенция формируется следующими дисциплинами:

Стадия	Наименование дисциплины
1	Управление персоналом в транспортной отрасли
2	Организация дилерской и торговой деятельности сервисных предприятий
3	Маркетинг
4	Производственная технологическая (производственно-технологическая) практика
5	Производственная эксплуатационная практика
6	Производственная преддипломная практика
7	Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. единиц, 144 часов.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр № 7
Общая трудоемкость дисциплины, час	144	144
Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:	71	71
лекции	34	34
лабораторные	-	-
практические	34	34
групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации	3	3
Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:	73	73
Курсовой проект	-	-
Курсовая работа	-	-
Расчетно-графическое задание	18	18
Индивидуальное домашнее задание	-	-
Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям (лекции, практические занятия, лабораторные занятия)	55	55
Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	зачет	зачет

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Наименование тем, их содержание и объем Курс IV Семестр VII

№ п/п	Наименование раздела (краткое содержание)	Объем на тематический раздел по видам учебной нагрузки, час			
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа
1. Общие положения экономической теории в сфере сервиса транспорта.					
	Экономический процесс и формы экономической активности. Предпринимательство как форма экономической активности. Содержание производственной деятельности. Роль сервиса в экономике. Личностные качества предпринимателя. Мотивация. Предприниматель и власть.	2	2	-	1
2. Взаимоотношения с клиентурой.					
	Деловая среда предпринимательства. Структура и содержание основных элементов. Взаимодействие интересов. Обоснование предпринимательских	2	2	-	1

	действий. Объекты и субъекты предпринимательской активности. Поиск и установление взаимоотношений с клиентурой. Партнерские связи. Предпринимательский договор.				
3. Первоначальный основной и оборотный капитал.					
	Разработка предпринимательской схемы. Содержание делового проектирования. Информационное обеспечение. Обоснование сервисной услуги с позиции предпринимателя и клиентуры. Определение необходимого первоначального основного и оборотного капитала. Дисконтирование. Интеллектуальный капитал.	2	2	–	1
4. Инвестиции, оценка эффективности.					
	Структура капитала. Управление ликвидностью. Управление оборотным капиталом. Источники формирования первоначального капитала. Срок окупаемости инвестиционного проекта. Рентабельность.	2	2	–	1
5. Нормативно-правовая база организации сервисных предприятий.					
	Правовые основы образования предприятий, организации, служб. Типы предприятий, факторы создания. Подготовка учредительных документов. Регистрация. Текущая документация Условия прекращения деятельности. Внутрифирменное организационно-правовое развитие.	2	2	–	1
6. Финансы и кредит.					
	Финансовая среда предпринимательства. Финансовый рынок. Источники финансирования. Виды кредитов. Ценные бумаги и фондовый рынок. Финансовый лизинг. Факторинг. Основные финансовые документы.	2	2	–	1
7. Налоговая система.					
	Налоговое законодательство, налоговые органы Р.Ф. Виды налогов. Роль налоговой системы в экономике. Налогообложение в сфере предпринимательства. Налоговые льготы для малого предпринимательства.	2	2	–	1
8. Институты и механизмы поддержки предпринимательской деятельности.					
	Хозяйственные и общественные объединения предпринимателей. Законодательная поддержка малого предпринимательства. Льготные условия образования и развития предприятий. Ипотека.	2	2	–	1
9. Этика предпринимательства.					
	Основные принципы цивилизованного предпринимательства. Имидж фирмы и ее правила поведения на рынке. Этикет в личных и деловых контактах. Деловая переписка, деловой протокол, подарки. Культура речи, внешний облик.	1	1	–	1
10. Экономические основы сервисной деятельности, ее структура.					
	Рыночная модель предприятия сервиса. Основные экономические элементы. Объем продаж, цена услуги, издержки производства, налоги, прибыль и ее распределение. Структура экономических элементов. Факторы эффективности сервисной деятельности.	2	2	–	1
11. Оптимальный объем производства и реализации сервисных услуг.					

	Прогноз рыночного состояния и динамики спроса. Многовариантное планирование. Экономическая оценка вариантов плана. Построение карты безубыточности. Определение оптимальных уровней технико-экономических показателей предприятия. Расширение производственных мощностей. Освоение новых видов сервисных услуг.	2	2	–	1
12. Основные и оборотные средства.					
	Материально-техническое обеспечение сервисной деятельности предприятия. Обоснование необходимых основных средств, расчет показателей эффективности использования. Определение величины оборотных средств и показателей их использования. Амортизация имущества предприятия сервиса.	2	2	–	1
13. Персонал, системы оплаты труда.					
	Роль человеческого фактора в производстве. Качество человеческих ресурсов. Деловая оценка работников. Трудовая адаптация, профессиональное развитие. Мотивация трудового поведения. Расчет численности работников. Системы оплаты труда персонала. Оплата, моральное и материальное стимулирование труда.	2	2	–	1
14. Себестоимость сервисных услуг, методика расчета.					
	Состав и структура затрат на выполнение сервисных услуг. Факторы, влияющие на величину элементов и статей затрат. Классификация затрат. Методики определения себестоимости и цены услуг.	2	2	–	1
15. Формирование цены сервисных услуг.					
	Оценка спроса и предложения. Факторы роста и снижения рыночных цен.	2	2	–	1
16. Анализ статей расходов и доходов.					
	Основные цели и задачи анализа расходов и доходов предприятий сервисных услуг. Анализ объемов производства и факторов, определяющих их величину. Изучение состава и структуры себестоимости в зависимости от факторов, влияющих на их изменение. Анализ доходов в зависимости от совокупных факторов. Выявление и устранение неблагоприятных факторов.	2	2	–	2
17. Оценка финансовых результатов.					
	Цели и задачи оценки финансовых результатов предприятий сервиса. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса. Анализ финансовых результатов предприятия. Анализ эффективности инвестирования.	2	2	–	2
18. Управление эффективной деятельностью предприятий сервиса.					
	Виды и формы управления. Оценка и управление эффективной деятельностью предприятий сервиса. Управление финансовыми ресурсами. Управление издержками производства и ценой сервисных услуг. Инновационный и кластерный подходы, их сущность и способы формирования деятельности. Контроль качества. Аналитические методы контроля качества. Диаграмма Парето. ABC-анализ диаграммы Парето.	1	1	–	2

	ВСЕГО	34	34		21
--	-------	----	----	--	----

4.2. Содержание практических (семинарских) занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тема практического (семинарского) занятия	К-во часов	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
семестр № 7				
1	Общие положения экономической теории в сфере сервиса транспорта.	Формы экономической активности.	2	2
2	Взаимоотношения с клиентурой.	Партнерские связи.	2	2
3	Первоначальный основной и оборотный капитал.	Источники формирования первоначального капитала.	2	2
4	Инвестиции, оценка эффективности.	Срок окупаемости инвестиционного проекта. Рентабельность.	2	2
5	Нормативно-правовая база организации сервисных предприятий.	Подготовка учредительных документов.	2	2
6	Финансы и кредит.	Основные финансовые документы.	2	2
7	Налоговая система.	Налоговые льготы для малого предпринимательства.	2	2
8	Институты и механизмы поддержки предпринимательской деятельности.	Законодательная поддержка малого предпринимательства.	2	2
9	Этика предпринимательства.	Имидж фирмы и ее правила поведения на рынке.	1	1
10	Экономические основы сервисной деятельности, ее структура.	Рыночная модель предприятия сервиса.	2	2
12	Оптимальный объем производства и реализации сервисных услуг.	Построение карты безубыточности.	2	2
13	Основные и оборотные средства.	Амортизация имущества предприятия сервиса.	2	2
14	Персонал, системы оплаты труда.	Роль человеческого фактора в производстве.	2	2
15	Себестоимость сервисных услуг, методика расчета.	Методики определения себестоимости и цены услуг.	2	2
16	Формирование цены сервисных услуг.	Факторы роста и снижения рыночных цен.	2	2
17	Анализ статей расходов и доходов.	Анализ доходов в зависимости от совокупных факторов.	2	2

18	Оценка финансовых результатов.	Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса.	2	2
19	Управление эффективной деятельностью предприятий сервиса.	Инновационный и кластерный подходы, их сущность и способы формирования деятельности	1	1
ИТОГО:			34	34

4.3. Содержание лабораторных занятий

Не предусмотрено учебным планом.

4.4. Содержание курсового проекта/работы

Не предусмотрено учебным планом.

4.5. Содержание расчетно-графического задания

Целью выполнения расчетно-графической работы является закрепление и углубление знаний по дисциплине «Экономика отрасли и предприятия» и подготовка студента к решению профессиональных и научно-исследовательских задач в вопросах экономики предприятий сервиса.

Тема расчетно-графической работы: *Анализ хозяйственной деятельности предприятия автосервиса.*

Состав и краткое содержание РГЗ:

Аннотация

Содержание

Введение

1. Исходные данные

- реальное предприятие (выбирается в местах территориально известных студенту, в частности, место жительства).

2. Характеристика предприятия

- территориальное размещение;
- сфера деятельности;
- ген. план, размещение зданий, общая площадь;
- структурная схема управления и взаимодействия подразделениями;
- основные и оборотные фонды;
- характеристика персонала;
- социально-бытовые условия;
- система мотивации и устранения ошибок.

3. Техничко-экономическая эффективность функционирования предприятия

- расчет себестоимости услуг;
- схема планирования финансовой деятельности;
- расчет точки безубыточности;
- рентабельность;
- срок окупаемости.

4. Формирование системы менеджмента качества

- основные показатели, диаграмма Парето;

- документооборот на предприятии.

Заключение

Список литературы

Приложения

Объем пояснительной записки - до 25 стр. формата А4, шрифт 14 Times New Roman, полуторный

Содержание РГЗ:

Объем пояснительной записки – до 30 стр. формата А4, шрифт Gost Type A, размер 14 пт, курсив, интервал 1,5.

Размеры полей: верхнее – 2 см, нижнее – 2 см, левое – 2,5 см, правое 1,5 см. Нумерация страниц начинается с титульного листа (первый лист и аннотация не нумеруются).

Обязательным атрибутом РГЗ является правильно оформленный список используемой литературы, который должен включать в себя нормативно-правовые акты и учебную литературу.

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Реализация компетенций

1. Компетенция ПК-4. Способен к организации деятельности по выполнению договорных обязательств организации-изготовителя автотранспортного средства и полнофункционального автомобильного дилерского центра.

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
УК-4.3. Производит учет движения запасных частей, используемых при гарантийном ремонте АТС и их компонентов	Дифференцируемый зачет, защита РГЗ, собеседование

3. Компетенция ПК-5. Способен разрабатывать комплекс мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения и организовать процесс их реализации в условиях полнофункционального автомобильного дилерского центра.

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
УК-5.3. Участвует в определении показателей эффективности деятельности структурного подразделения в условиях дилерского центра	Дифференцируемый зачет, защита РГЗ, собеседование

5.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации

5.2.1. Перечень контрольных вопросов для зачета

1. Предпринимательство как форма экономической активности.
2. Экономический процесс и формы экономической активности.
3. Содержание производственной деятельности.
4. Роль сервиса в экономике.
5. Личностные качества предпринимателя.
6. Предприниматель и власть.
7. Деловая среда предпринимательства.
8. Структура и содержание основных элементов предпринимательской деятельности.
9. Обоснование предпринимательских действий.
10. Объекты и субъекты предпринимательской активности.
11. Поиск и установление взаимоотношений с клиентурой.
12. Партнерские связи.
13. Понятие предпринимательского договора.
14. Разработка предпринимательской схемы.
15. Содержание делового проектирования.
16. Обоснование сервисной услуги с позиции предпринимателя и клиентуры.
17. Определение необходимого первоначального основного и оборотного капитала.
18. Понятие дисконтирования.
19. Интеллектуальный капитал.
20. Структура капитала.
21. Управление ликвидностью.
22. Управление оборотным капиталом.
23. Источники формирования первоначального капитала.
24. Срок окупаемости инвестиционного проекта.
25. Понятие рентабельности.
26. Правовые основы образования предприятия.
27. Организационно-правовые формы юридических лиц.
28. Учредительные документы предприятия.
29. Регистрация предприятия.
30. Текущая документация на предприятии сервиса.
31. Условия прекращения деятельности предприятия.
32. Финансовая среда предпринимательства.
33. Финансовый рынок.
34. Источники финансирования.
35. Виды кредитов.
36. Ценные бумаги и фондовый рынок.
37. Финансовый лизинг.
38. Факторинг.
39. Основные финансовые документы.
40. Налоговое законодательство, налоговые органы РФ.
41. Виды налогов.
42. Роль налоговой системы в экономике.

43. Налогообложение в сфере предпринимательства.
44. Налоговые льготы для малого предпринимательства.
45. Хозяйственные и общественные объединения предпринимателей.
46. Законодательная поддержка малого предпринимательства.
47. Льготные условия образования и развития предприятий.
48. Понятие ипотеки.
49. Основные принципы цивилизованного предпринимательства.
50. Имидж фирмы и ее правила поведения на рынке.
51. Этикет в личных и деловых контактах.
52. Деловая переписка, деловой протокол, подарки.
53. Культура речи, внешний облик предпринимателя.
54. Рыночная модель предприятия сервиса.
55. Основные экономические элементы. Объем продаж, цена услуги, издержки производства, налоги, прибыль и ее распределение.
56. Структура экономической деятельности сервисных предприятий.
57. Производственные фонды сервисных предприятий. Состав, оценка, амортизация основных производственных фондов.
58. Факторы эффективности сервисной деятельности.
59. Прогноз рыночного состояния и динамики спроса.
60. Определение оптимальных уровней технико-экономических показателей предприятия.
61. Расширение производственных мощностей.
62. Освоение новых видов сервисных услуг.
63. Материально-техническое обеспечение сервисной деятельности предприятия.
64. Структура оборотных средств.
65. Обоснование необходимых основных средств, расчет показателей эффективности использования.
66. Определение величины оборотных средств и показателей их использования.
67. Амортизация имущества предприятия сервиса.
68. Роль человеческого фактора в производстве.
69. Качество человеческих ресурсов.
70. Деловая оценка работников.
71. Трудовая адаптация, профессиональное развитие.
72. Мотивация трудового поведения. Оплата, моральное и материальное стимулирование труда.
73. Состав и структура затрат на выполнение сервисных услуг.
74. Факторы, влияющие на статьи затрат на выполнение сервисных услуг. Классификация затрат.
75. Цена, основные понятия, роль в рыночных условиях. Виды цен.
76. Формирование цены сервисных услуг. Оценка спроса и предложения.
77. Факторы роста и снижения рыночных цен.
78. Основные цели и задачи анализа расходов и доходов предприятий сервисных услуг.
79. Анализ объемов производства и факторов, определяющих их величину.
80. Изучение состава и структуры себестоимости в зависимости от факторов, влияющих на их изменение.
81. Анализ доходов в зависимости от совокупных факторов. Выявление и устранение неблагоприятных факторов.

82. Цели и задачи оценки финансовых результатов предприятий сервиса.
83. Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса.
84. Анализ финансовых результатов предприятия.
85. Анализ эффективности инвестирования.
86. Факторы эффективности деятельности предприятий сервиса.
87. Управление финансовыми ресурсами.
88. Контроль качества.
89. Аналитические методы контроля качества.
90. Диаграмма Парето. ABC-анализ диаграммы Парето.

5.2.2. Перечень контрольных материалов для защиты курсового проекта/ курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом.

5.3. Типовые контрольные задания (материалы) для текущего контроля в семестре

Текущий контроль осуществляется в течение семестра на практических занятиях путем собеседования со студентами, выполнения и защиты РГЗ.

Собеседование. На практических занятиях проводится собеседование по следующим темам:

Т е м а 1. Общие положения экономической теории в сфере сервиса транспорта.

1. Экономический процесс и формы экономической активности.
2. Содержание производственной деятельности.
3. Роль сервиса в экономике.
4. Личностные качества предпринимателя.
5. Понятие мотивации.
6. Предприниматель и власть.

Т е м а 2. Взаимоотношения с клиентурой.

1. Деловая среда предпринимательства. Структура и содержание основных элементов.
2. Объекты и субъекты предпринимательской активности.
3. Поиск и установление взаимоотношений с клиентурой.
4. Партнерские связи.
5. Предпринимательский договор.
6. Разработка предпринимательской схемы.
7. Содержание делового проектирования. Информационное обеспечение.
8. Обоснование сервисной услуги с позиции предпринимателя и клиентуры.

Т е м а 3. Первоначальный основной и оборотный капитал.

1. Разработка предпринимательской схемы.
2. Содержание делового проектирования.

3. Информационное обеспечение.
4. Дисконтирование.
5. Интеллектуальный капитал.

Т е м а 4. Инвестиции, оценка эффективности.

1. Структура капитала.
2. Управление ликвидностью.
3. Управление оборотным капиталом.
4. Источники формирования первоначального капитала.
5. Срок окупаемости инвестиционного проекта.
6. Рентабельность.

Т е м а 5. Нормативно-правовая база организации сервисных предприятий.

1. Правовые основы образования предприятий, организации, служб.
2. Виды коммерческих и некоммерческих юридических лиц.
3. Подготовка учредительных документов. Регистрация юридического лица.
4. Внутрифирменное организационно-правовое развитие.

Т е м а 6. Финансы и кредит.

1. Финансовая среда предпринимательства. Финансовый рынок.
2. Источники финансирования.
3. Виды кредитов.
4. Ценные бумаги и фондовый рынок.
5. Финансовый лизинг.
6. Факторинг.
7. Основные финансовые документы.

Т е м а 7. Налоговая система.

1. Налоговое законодательство, налоговые органы РФ.
2. Виды налогов.
3. Роль налоговой системы в экономике.
4. Налогообложение в сфере предпринимательства.
5. Налоговые льготы для малого предпринимательства.

Т е м а 8. Институты и механизмы поддержки предпринимательской деятельности.

1. Хозяйственные и общественные объединения предпринимателей.
2. Законодательная поддержка малого предпринимательства.
3. Льготные условия образования и развития предприятий.

Т е м а 9. Этика предпринимательства.

1. Основные принципы цивилизованного предпринимательства.
2. Имидж фирмы и ее правила поведения на рынке.
3. Этикет в личных и деловых контактах. Деловая переписка, деловой протокол, подарки. Культура речи, внешний облик.
4. Рыночная модель предприятия сервиса. Основные экономические элементы.
5. Объем продаж, цена услуги, издержки производства, налоги, прибыль и ее

распределение.

Т е м а 10. Экономические основы сервисной деятельности, ее структура.

1. Рыночная модель предприятия сервиса. Основные экономические элементы.
2. Объем продаж, цена услуги, издержки производства, налоги, прибыль и ее распределение.
3. Объем продаж, цена услуги, издержки производства, налоги, прибыль и ее распределение.
4. Структура экономических элементов.

Факторы эффективности сервисной деятельности.

Т е м а 11. Оптимальный объем производства и реализации сервисных услуг.

1. Прогноз рыночного состояния и динамики спроса.
2. Многовариантное планирование.
3. Экономическая оценка вариантов плана.
4. Построение карты безубыточности.
5. Определение оптимальных уровней технико-экономических показателей предприятия.

Т е м а 12. Основные и оборотные средства.

1. Материально-техническое обеспечение сервисной деятельности предприятия.
2. Обоснование необходимых основных средств, расчет показателей эффективности использования.
3. Определение величины оборотных средств и показателей их использования. Амортизация имущества предприятия сервиса.

Т е м а 13. Персонал, системы оплаты труда.

1. Роль человеческого фактора в производстве. Качество человеческих ресурсов.
2. Деловая оценка работников. Трудовая адаптация, профессиональное развитие. Мотивация трудового поведения.
3. Расчет численности работников. Оплата, моральное и материальное стимулирование труда.

Т е м а 14. Себестоимость сервисных услуг, методика расчета.

1. Состав и структура затрат на выполнение сервисных услуг.
2. Факторы, влияющие на величину элементов и статей затрат. Классификация затрат.
3. Методика расчета себестоимости сервисных услуг.
4. Цена, основные понятия, роль в рыночных условиях. Виды цен.
5. Формирование цены сервисных услуг.

Т е м а 15. Формирование цены сервисных услуг.

1. Оценка спроса и предложения.

2. Факторы роста и снижения рыночных цен.

Т е м а 16. Анализ статей расходов и доходов.

1. Основные цели и задачи анализа расходов и доходов предприятий сервисных услуг.
2. Анализ объемов производства и факторов, определяющих их величину.
3. Анализ доходов в зависимости от совокупных факторов.

Т е м а 17. Оценка финансовых результатов.

1. Цели и задачи оценки финансовых результатов предприятий сервиса
2. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
3. Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса.
4. Анализ финансовых результатов предприятия.
5. Анализ эффективности инвестирования.

Т е м а 18. Управление эффективной деятельностью предприятий сервиса.

1. Оценка и управление эффективной деятельностью предприятий сервиса.
2. Управление финансовыми ресурсами.
3. Управление издержками производства и ценой сервисных услуг.
4. Инновационный и кластерный подходы, их сущность и способы формирования деятельности.
5. Контроль качества.
6. Аналитические методы контроля качества.
7. Диаграмма Парето. ABC-анализ диаграммы Парето.

Расчетно-графическое задание.

Цель задания – закрепление и углубление знаний по дисциплине «Экономика отрасли и предприятия» и подготовка студента к решению профессиональных и научно-исследовательских задач в вопросах экономики предприятий сервиса.

Тема расчетно-графической работы: *Анализ хозяйственной деятельности предприятия автосервиса.*

Состав и краткое содержание РГЗ:

Аннотация

Содержание

Введение

1. Исходные данные:

- реальное предприятие (выбирается в местах территориально известных студенту, в частности, место жительства).

2. Характеристика предприятия:

- территориальное размещение;
- сфера деятельности;
- ген. план, размещение зданий, общая площадь;
- структурная схема управления и взаимодействия подразделениями;
- основные и оборотные фонды;
- характеристика персонала;

- социально-бытовые условия;
- система мотивации и устранения ошибок.

3. Техничко-экономическая эффективность функционирования предприятия:

- расчет себестоимости услуг;
- схема планирования финансовой деятельности;
- расчет точки безубыточности;
- рентабельность;
- срок окупаемости.

4. Формирование системы менеджмента качества:

- основные показатели, диаграмма Парето;
- документооборот на предприятии.

Заключение

Список литературы

Приложения

Оформление РГЗ.

Объем пояснительной записки – до 25 стр. формата А4, шрифт Gost Type A, размер 14 пт, курсив, интервал 1,5.

Размеры полей: верхнее – 2 см, нижнее – 2 см, левое – 2,5 см, правое 1,5 см. Нумерация страниц начинается с титульного листа (первый лист и аннотация не нумеруются).

При написании работы следует учитывать некоторые технические детали оформления, касающиеся правил цитирования, оформления ссылок и составления списка используемых нормативно-правовых актов и учебной литературы.

Цитирование должно быть без искажения смысла. Текст цитаты заключается в кавычки. Цитаты должны иметь ссылки на источник цитирования. Существуют два способа оформления ссылок: сноски и примечания.

Сноски оформляются внизу страницы, на которой расположена цитата. Для этого в конце цитаты ставится цифра, обозначающая порядковый номер цитаты на данной странице. Все сноски и подстрочные пояснения печатаются шрифтом Gost Type A, размером 10 пт, интервал 1. Сноска должна содержать автора, название книги и номер цитируемой страницы.

Ссылки в форме примечаний оформляются следующим образом. Все цитаты в тексте подвергаются сплошной нумерации, которая соответствует нумерации источников в конце РГЗ.

Обязательным атрибутом РГЗ является правильно оформленный список используемой литературы, который должен включать в себя нормативно-правовые акты и учебную литературу.

Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра после завершения изучения дисциплины в форме **дифференцированного зачета**.

Зачет включает в себя ответы на два вопроса. Для подготовки к ответу на вопросы, которые студент выбирает случайным образом, отводится время в пределах 30 минут.

Распределение вопросов находится в закрытом для студентов доступе.

5.4. Описание критериев оценивания компетенций и шкалы оценивания

При промежуточной аттестации в форме дифференцируемого зачета используется следующая шкала оценивания: не зачет, удовлетворительно, хорошо, отлично.

Критериями оценивания достижений показателей являются:

Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине	Критерий оценивания
Знания	Знание основных терминов, определений, понятий.
	Объем освоенного материала.
	Полнота ответов на вопросы.
Умения	Умение производить учет движения запасных частей, используемых при гарантийном ремонте АТС и их компонентов.
	Умение определять показатели эффективности деятельности структурного подразделения в условиях дилерского центра.
Навыки	Владеть навыками организации деятельности по выполнению договорных обязательств организации-изготовителя автотранспортного средства и полнофункционального автомобильного дилерского центра.
	Владеть навыками комплекса мер по повышению эффективности деятельности полнофункционального автомобильного дилерского центра.

Оценка преподавателем выставляется интегрально с учётом всех показателей и критериев оценивания.

Оценка сформированности компетенций по показателю Знания.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	Не зачет	3	4	5
Знание основных терминов, определений, понятий	Не знает основных терминов и определений	Теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера	Знает термины и определения, при этом может допускать неточности формулировок	Знает термины и определения
Объем освоенного материала	Не знает значительной части материала дисциплины	Знает материал дисциплины в достаточном объеме, однако, возможно, не усвоил всех его деталей	Знает материал дисциплины в полном объеме, но допускает несущественные неточности в ответе на вопрос	Знает материал дисциплины в полном объеме.
Полнота ответов на вопросы	Не дает ответы на большинство вопросов	Дает ответы на большинство вопросов, но не все - полные	Дает ответы на вопросы, но не все - полные	Дает ответы на вопросы, но не все – полные, не затрудняется с ответом при

				ВИДОИЗМЕНЕНИ И ЗАДАНИЯ
--	--	--	--	---------------------------

Оценка сформированности компетенций по показателю Умения.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	Не зачет	3	4	5
Умение организовать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с заданными требованиями	Не умеет организовать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с заданными требованиями	Умеет организовать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с заданными требованиями, но наблюдаются нарушения логической последовательности действий	Умеет организовать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с заданными требованиями, но допускает несущественные	Умеет организовать работы по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов в соответствии с заданными требованиями
Умение разрабатывать системы набора, обучения и мотивации сотрудников структурного подразделения транспортной организации	Не умеет разрабатывать системы набора, обучения и мотивации сотрудников структурного подразделения транспортной организации	Обучающийся допускает неточности, недостаточно правильно умеет разрабатывать системы набора, обучения и мотивации сотрудников структурного подразделения транспортной организации	Умеет разрабатывать системы набора, обучения и мотивации сотрудников структурного подразделения транспортной организации, проекта, но допускает несущественные неточности	Умеет разрабатывать системы набора, обучения и мотивации сотрудников структурного подразделения транспортной организации. Умеет сделать вывод и сформулировать решение проблемы на основе анализа, как имеющейся, так и дополнительно собранной экономической информации.

Оценка сформированности компетенций по показателю Навыки.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	Не зачет	3	4	5

Владеть навыками руководства работами по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов	Не владеет навыками руководства работами по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов	Обучающийся имеет навыками руководства работами по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов	Обучающийся владеет навыками руководства работами по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов	В полной мере владеет навыками руководства работами по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и их компонентов
Владеет навыками составления комплекса мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения и организовать процесс их реализации в условиях полного функционального автомобильного дилерского центра	Не владеет навыками составления комплекса мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения и организовать процесс их реализации в условиях полного функционального автомобильного дилерского центра	Обучающийся имеет навыками составления комплекса мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения	Обучающийся владеет навыками составления комплекса мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения, имеет достаточные навыки по организации процесса их реализации в условиях полного функционального автомобильного дилерского центра	Обучающийся самостоятельно и в полном объеме владеет навыками составления комплекса мер по повышению эффективности деятельности структурного подразделения и организовать процесс их реализации в условиях полного функционального автомобильного дилерского центра

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Материально-техническое обеспечение

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1.	Читальный зал библиотеки для самостоятельной работы.	Специализированная мебель, компьютерная техника, подключенная к сети «Интернет» и имеющая доступ в электронную информационно-образовательную среду.
2.	Учебная аудитория для проведения лекционных и практических занятий, консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, самостоятельной работы (аудитория 423 УКЗ).	Специализированная мебель; мультимедийный проектор, переносной экран, ноутбук
3.	Методический кабинет (аудитория 318)	Специализированная мебель;

УКЗ).	мультимедийный проектор, переносной экран, ноутбук
-------	--

6.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

№	Перечень лицензионного программного обеспечения.	Реквизиты подтверждающего документа
1.	Microsoft Windows 7	№63-14к
2.	Microsoft Office 2013	№31401445414
3.	Kaspersky Endpoint Security 10	№17E0170707130320867250
4.	Microsoft DreamSpark/Imagine	№52031/МОС 2793
5.	Office 365	E04002C51M

6.3. Перечень учебных изданий и учебно-методических материалов

1. Экономика предприятия (организации): учебник / Баскакова О. В. - Москва: Дашков и К, 2015. - 370 с. - ISBN 978-5-394-01688-2. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52260>.
2. Экономика: учебник для бакалавров / Елисеев А. С. - Москва : Дашков и К, 2015. - 528 с. - ISBN 978-5-394-02225-8. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52276>.
3. Экономико-математические методы и модели [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров / Гетманчук А. В. - Москва : Дашков и К, 2015. - 186 с. - ISBN 978-5-394-01575-5. – <http://www.iprbookshop.ru/52261>.
4. Экономика организации [Электронный ресурс]: учебное пособие / Володько О. В. - Минск: Вышэйшая школа, 2015. - 400 с. - ISBN 978-985-06-2560-1. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35573>.

6.4. Перечень интернет ресурсов, профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

1. <http://www.consultant.ru> – официальный сайт Консультант плюс.

7. УТВЕРЖДЕНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа утверждена на 20__/20__ учебный год
без изменений / с изменениями, дополнениями

Протокол № ____ заседания кафедры от « » _____ 20__ г.

Заведующий кафедрой

подпись, ФИО

Новиков И.А.

Директор института

подпись, ФИО

Новиков И.А.