Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»
Кафедра технологии машиностроения

Паспорт зачета

по дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями», 7 семестр

1. Методика оценки

Зачет проводится в письменной форме, по билетам, включающим два вопроса и задачу. Билет формируется по следующему правилу: первый вопрос выбирается из диапазона вопросов с№1 по №23, второй вопрос из диапазона вопросов с №24 по № 48 (список вопросов приведен ниже). В ходе зачета преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма билета для зачета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет МТФ

Билет № _____
к зачету по дисциплине «Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями»

---

1. Принцип выборочного распределения в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.
2. Общие требования к автоцентру.
3. Задача.

Утверждаю: зав. кафедрой ТМС _____ Х.М. Рахимянов
(подпись)
«____» _____20 г.

Задача
к зачетному билету № ___

Определите размер парка машин в городе Н в начале 2015 года, если в конце года прогнозируемый на 2016 год объем рынка запасных частей составил 202 млн. руб., средняя сумма планируемых к продаже запасных частей - 10000 руб. на 1 автомобиль в год, а увеличение парка автомобилей за 2015 год составило 1%.

2. **Критерии оценки**

- Ответ на билет для зачета считается **неудовлетворительным**, если студент при ответе на вопросы не дает определений основных понятий, не способен показать причинно-следственные связи явлений, при решении задачи допускает принципиальные ошибки, оценка составляет *25 баллов.*
- Ответ на билет для зачета засчитывается на **пороговом** уровне, если студент при ответе на вопросы дает определение основных понятий, может показать причинно-следственные связи явлений, при решении задачи допускает непринципиальные ошибки, например, размер парка машин – величина парка машин, оценка составляет *50 баллов.*
- Ответ на билет для зачета засчитывается на **базовом** уровне, если студент при ответе на вопросы формулирует основные понятия, законы, дает характеристику процессов, явлений, проводит анализ причин, условий, может представить качественные характеристики процессов, не допускает ошибок при решении задачи, оценка составляет *80 баллов.*
- Ответ на билет для зачета засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент при ответе на вопросы проводит сравнительный анализ подходов, проводит комплексный анализ, выявляет проблемы, предлагает механизмы решения, способен представить количественные характеристики определенных процессов, приводит конкретные примеры из практики, не допускает ошибок и способен обосновать выбор метода решения задачи, оценка составляет 100 *баллов.*

3. Шкала оценки

Выполнение каждого задания билета для зачета оценивается по 100 балльной шкале. Зачет считается сданным, если среднеарифметическое суммы баллов по всем заданиям билета оставляет не менее 50 баллов (из 100 возможных). Баллы за зачет учитываются в общей оценке по дисциплине с коэффициентом 0,2, в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

Оценка*	**Сумма баллов для оценки зачета**
Отлично	87 – 100
Хорошо	73 – 86
Удовлетворительно	50 – 72
Неудовлетворительно	Менее 50

*Данная оценка является «условной» и не проставляется в ведомость и в зачетную книжку студента.

4. **Вопросы к** зачету **по дисциплине «**Технология и организация торговли автомобилями, запасными частями и автопринадлежностями**»**

1. Общая структура рынка автомобильной техники и сети, его обеспечивающей.

2. Регулирование рынка.

3. Торгово-сервисные сети автопроизводителей.

4. Принцип исключительного распределения в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

5. Принцип выборочного распределения в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

6. Логистические системы торгово-сервисных сетей автопроизводителей.

7. Региональные дистрибьюторы в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

8. Основные разделы Дистрибьютерского договора в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

9. Дилеры в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

10. Основные разделы Дилерского договора в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

11. Способы привлечения дилеров.

12. Товарная политика зарубежных компаний.

13. Информационное обеспечение и его стандарты в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

14. Организация подготовки кадров в торгово-сервисных сетях автопроизводителей.

15. Тенденции современного авторынка.

16. Развитие Российского авторынка.

17. Перспективы Российского авторынка.

18. Понятие и структура афтермаркета.

19. Виды предприятий на рынке сервиса.

20. Сети ремонтников в структуре автермаркета.

21. Структура рынка запасных частей.

22. Глобальные операторы на рынке запасных частей.

23. Тенденции современного рынка запасных частей.

24. Автермаркет в Германии.

25. Автосервис в России.

26. Современные тенденции автосервиса в России.

27. Требования автопроизводителей к организации торговли техникой.

28. Общие требования к автоцентру.

29. Требования к территории автоцентра.

30. Современные стандарты для автоцентров.

31. Примерная структура автодилерской фирмы.

32. Задачи Дирекции автоцентра.

33. Задачи Службы оптовой торговли техникой.

34. Задачи Службы розничной торговли техникой.

35. Задачи Службы организации сервиса.

36. Задачи Службы запасных частей.

37. Задачи службы развития кадров

38. Организация и функции службы маркетинга и PR.

39. Основные направления маркетинга при организации работы автоцентра.

40. Основные направления PR и рекламы при организации работы автоцентра.

41. Содержание информационной базы маркетинга.

42. Содержание маркетинговой политики автоцентра.

43. Методы повышения конкурентоспособности автодилерских предприятий.

44. Программы PR.

45. Организация рекламы автоцентра.

46. Основное содержание договора лизинга при продаже автотехники.

47. Прогнозирование емкости авторынка.

48. Ответственность автоцентра за нарушение сроков по договорам при торговле автотехникой и запчастями (по закону о защите прав потребителя).