

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Код: ПП 3.10;
2. Назва: Інфраструктура та ринок дорожніх транспортних засобів;
3. Тип: обов'язкова;
4. Рівень вищої освіти: II (магістерський);
5. Рік навчання, коли пропонується дисципліна: 5;
6. Семестр, коли вивчається дисципліна: 9;
7. Кількість встановлених кредитів ЄКТС: 3;
8. Прізвище, ініціали лектора/лекторів, науковий ступінь, посада: Колесник Олег Анатолійович, канд. техн. наук, доцент.
9. Результати навчання:
 - Знати інфраструктуру дорожніх транспортних засобів (ДТЗ) та системи які в неї входять; вплив кожної з систем на загальний розвиток інфраструктури; правила та умови торгівлі, товарознавчої експертизи, страхування ДТЗ; функції роботи з клієнтурою; основи маркетингу у сфері реалізації автомобілів;
 - Вміти робити аналіз інфраструктури ДТЗ, самостійно виявляти її системи, які потребують удосконалення; проводити необхідні розрахунки при розмитненні автомобілів, виконанні товарознавчої експертизи, страхуванні транспортних засобів; формувати мінімальний пакет послуг, пов'язаних з обслуговуванням автомобілів; працювати з клієнтами; оцінювати і прогнозувати ринок авто, запасних частин, автосервісу; вести рекламну компанію, зміцнювати конкурентоспроможність підприємства.
10. Форми організації занять: лекційне заняття, практичні заняття, самостійна робота, контрольні заходи.
11. Дисципліни, що передують вивченню зазначеної дисципліни: «Технічна експлуатація автомобілів», «Фірмове обслуговування транспортних засобів», «Маркетинг» та інші дисципліни, що безпосередньо формують компетенції фахівця відповідного напрямку підготовки.
12. Зміст курсу: Виробництво, структура, парк автомобілів світу і України. Інфраструктура дорожніх транспортних засобів. Організація торгівельної діяльності автомобілями. Ємність автомобільного ринку. Сегментація ринку. Маркетингова товарна політика автомобільних дилерів. Адаптація і сертифікація легкових автомобілів. Реклама. Організація роботи з клієнтурою.
13. Рекомендовані навчальні видання:
 1. Левковець П. Р., Зеркалов Д. В., Мельниченко О. І., Козаченко О. Г. Управління автомобільним транспортом: Навчальний посібник. – К.: Арістей, 2006. – 416 с..
 2. Марков О. Д. Автосервіс: Ринок, автомобіль, клиент. – М.: Транспорт, 1999, – 270 с.
 3. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1991. – 735 с
 4. Автомобільний транспорт України: стан, проблеми, перспективи розвитку. Монографія / Під заг. ред. А. М. Редзюка. – К.: ДП “Державтотранс - НДІпроект”, 2005. – 400 с.
 5. Управление автосервисом: Учебное пособие для вузов / Под общ. ред. Л. Б. Миротина. – М.: Издательство “Экзамен”, 2004. – 320 с.
14. Заплановані види навчальної діяльності та методи викладання:

16 год. лекцій, 14 год. Практичних занять, 60 год. самостійної роботи. Разом – 90 год.
Методи: лекції з використанням інформаційних технологій, практичні заняття.
15. Форми та критерії оцінювання:

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою.
Підсумковий контроль (40 балів): **екзамен** письмовий або тестовий в кінці 9 семестру.
Поточний контроль (60 балів): тестування, опитування.
16. Мова викладання: українська.

В.о. завідувача кафедри автомобілів та автомобільного господарства

к.т.н., доцент Глінчук В.М.



DESCRIPTION OF TRAINING DISCIPLINE

1. **Code:** PP 3. 15;
2. **Title:** Infrastructure and road transport market;
3. **Type:** compulsory;
4. **Higher education level:** II (master's degree);
5. **Year of study as proposed discipline:** 5;
6. **Semester when studied discipline:** 9;
7. **Number of established ECTS credits:** 3;
8. **Surname, initials of lecturer / lecturers, scientific degree, position:** Kolesnyk Oleh Anatoliyovich, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor;
9. **Learning outcomes:**
 - To know the infrastructure of road vehicles and systems that are included in it; the impact of each system on the overall development of infrastructure; rules and conditions of trade, commodity examination, insurance of road vehicles; functions of the client; the basics of marketing in the sphere of sales of automobiles;
 - Be able to analyze the infrastructure of road vehicles, independently identify its systems that need improvement; carry out the necessary calculations when clearing cars, performing commodity examination, insurance of vehicles; to form a minimal package of services related to car maintenance; work with clients; to evaluate and forecast the market of cars, spare parts, car-care centers; to lead an advertising company, to strengthen the competitiveness of the enterprise.
10. **Forms of organization of classes:** lectures, practical training, independent work, control measures.
11. **Disciplines preceding the study of the specified discipline:** Technical exploitation of cars, Firm service of vehicles, Marketing and other disciplines, which directly form the competence of a specialist in the field of training.
12. **Course content:** Production, structure, fleet of cars of the world and Ukraine. Infrastructure of road vehicles. Organization of trade activity by automobiles. Capacity of the automobile market. Segmentation of the market. Marketing policy of car dealers. Adaptation and certification of passenger cars. Advertising. Organization of work with the client.
13. **Recommended editions:**
 1. Levkovets P. R., Zerkalov D. V., Melnychenko O. I., Kozachenko O. G. Automobile Management: A Manual. – K.: Aristey, 2006. – 416 p.
 2. Markov O. D. Car service: Market, car, client. – M.: Transport, 1999, – 270 p.
 3. Kotler F. Marketing basics. – M.: Progress, 1991. – 735 p.
 4. Automobile transport of Ukraine: state, problems, prospects of development. Monograph / Under the general ed. A. M. Redziuk. – K.: SE "State Automotive - NDIprojekt", 2005. – 400 p.
 5. Car service management: A manual for universities / Under the general ed. L. B. Mirotin. – M.: Publishing house "Exam", 2004. – 320 p.
14. **Planned types of educational activities and teaching methods:**

16 h. lectures, 14 h. practical training, 60 h. independent work. Off all - 90 hours.
Methods: lectures using information technology, practical training.
15. **Forms and evaluation criteria:**

The assessment is carried out on a 100-point scale.
Final control (40 points): written exam or test at the end of 9 semester.
Current control (60 points): testing, poll.
16. **Teaching language:** ukrainian.

Acting head of the department of automobile
and automobile industry

V.M. Glinchuk
Cand. of Tech. Scien., Associate Professor