

Министерство образования и науки Республики Казахстан  
Карагандинский государственный технический университет

**«Утверждаю»**  
**Председатель Ученого Совета**  
**Ректор, академик НАН РК**  
**Газалиев А.М.**

---

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2010 г.

**ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ СТУДЕНТА  
( SYLLABUS)**

по дисциплине «Организация и технология торговли»

для студентов специальности 050904 «Бытовые услуги и сервис»

Факультет экономики и менеджмента

Кафедра организация производства

2010

## Предисловие

Программа обучения по дисциплине для студента (syllabus) разработана:  
Минишева А.Р.

Обсужден на заседании кафедры Организация производства

(наименование кафедры)

Протокол № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200 \_\_\_\_ г.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

(подпись)

Одобрена методическим бюро факультета экономики и менеджмента

Протокол № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200 \_\_\_\_ г.

Председатель \_\_\_\_\_

## Сведения о преподавателе и контактная информация

Ф.И.О. - Минишева А.Р.

Ученая степень, звание, должность - ст. преподаватель

Кафедра Организация производства находится в 4 корпусе КарГТУ (Б.Мира 56), аудитория 216, контактный телефон 56-75-94, 2029

## Трудоемкость дисциплины

Семестр	Количество кредитов	Вид занятий					Количество часов СРС	Общее количество часов	Форма контроля
		количество контактных часов			количество часов СРС	всего часов			
		лекции	практические занятия	лабораторные занятия					
6	3	30	15	-	45	90	45	135	экзамен

## Характеристика дисциплины

Дисциплина «Организация и технология торговли» базовых дисциплин компонент по выбору.

## Цель дисциплины

Дисциплина «Организация и технология торговли» ставит целью особенностей подхода к понятию организации и технология торговли и принципов торговли.

## Задачи дисциплины

Задачи дисциплины следующие: решение важнейших вопросов положения товара на рынке, его эластичности, конъюнктуры спроса и предложения на предлагаемый товар, товарной и ценовой политики.

В результате изучения данной дисциплины студенты должны:

иметь представление о:

- изучение свойств и показателей ассортимента для анализа ассортиментной политики промышленной или торговой организации;
- определение номенклатуры потребительских свойств и показателей товаров;
- выявление градаций качества и дефектов товаров, причин их возникновения и мер по предупреждению реализации некачественных товаров;
- определение количественных характеристик единичных экземпляров товаров и товарных партий;
- обеспечение качества и количества товаров на разных этапах их технологического цикла путем учета формирующих и регулирования сохраняющих факторов.

знать:

- нормативные документы, определяющие качество, маркировку, упаковку, транспортирование и хранение товаров;
  - свойства и показатели ассортимента, управление ассортиментом, ассортиментную политику;
  - гигиенические требования к качеству, в т.ч. к безопасности сырья, потребительских товаров и упаковки;
  - методы проведения экспертизы потребительских товаров;
  - идентификацию и фальсификацию товаров: виды, признаки и методы;
  - методы контроля качества товаров в процессе хранения, транспортирования и реализации;
  - факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;
  - структуру, назначение и правила маркировки товаров; требования к ней;
  - организацию закупок, хранения, транспортирования и приемки товаров.
- уметь:
- анализировать товарный ассортимент предприятия, формулировать ассортиментную политику;
  - анализировать и работать с нормативными документами и законодательными актами;
  - осуществлять оценку и экспертизу качества товаров;
  - оформлять документы для целей сертификации и услуг;
  - проводить идентификацию и обнаруживать фальсификацию товаров на всех этапах товародвижения;
- приобрести практические навыки:
- осуществлять связи с поставщиками и покупателями; контролируемыми органами;
  - обеспечивать соблюдение правил и режимов транспортирования, хранения, реализации потребительских

### **Пререквизиты**

Для изучения данной дисциплины необходимо усвоение следующих дисциплин (с указанием разделов (тем)):

Дисциплина	Наименование разделов (тем)
1.Технология бытового обслуживания и сервиса	1.1 Эффективность технологии бытового обслуживания и сервиса 1.2 Использование современной технологии в сфере бытовых услуг и сервиса.
2.Менеджмент сервиса	2.1 Планирование действий предприятий социально-бытового сервиса 2.2 Эффективное использование персонала в сфере сервиса

### **Постреквизиты**

Знания, полученные при изучении дисциплины «Организация и технология торговли», используются при освоении следующих дисциплин: Экономика бытового обслуживания и сервиса, Стандартизация и сертификация услуг

### Тематический план дисциплины

Наименование раздела, (темы)	Трудоемкость по видам занятий, ч.				
	лекции	практические	лабораторные	СРСП	СРС
1. Торговля как отрасль экономики.	2	1		3	3
2. Принципы организационного построения торговли.	2	1		3	3
3. Структура торговли.	2	1		3	3
4. Отраслевая инфраструктура торговли.	2	1		3	3
5. Торговые организации и предприятия.	2	1		3	3
6. Классификация торговых зданий.	2	1		3	3
7. Понятие и сущность торгово-технологических процессов.	2	1		3	3
8. Операции торгового процесса.	2	1		3	3
9. Организация и технология хранения товаров.	2	1		3	3
10. Технология подготовки товаров к продаже..	2	1		3	3
11. Транспортирование товаров. Хранение товаров	2	1		3	3
12. Формы осуществления продажи товаров.	2	1		3	3
13. Средства товарной информации	2	1		3	3
14. Структура управления магазином.	2	1		3	3
15. Организация товарооборота.	2	1		3	3
<b>ИТОГО:</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>-</b>	<b>45</b>	<b>45</b>

### Перечень практических (семинарских) занятий

1. Торговля как отрасль экономики.
2. Принципы организационного построения торговли.
3. Структура торговли.
4. Отраслевая инфраструктура торговли.
5. Торговые организации и предприятия.
6. Классификация торговых зданий.
7. Понятие и сущность торгово-технологических процессов.
8. Операции торгового процесса.
9. Организация и технология хранения товаров.
10. Технология подготовки товаров к продаже..

11. Транспортирование товаров. Хранение товаров
12. Формы осуществления продажи товаров.
13. Средства товарной информации
14. Структура управления магазином.
15. Организация товарооборота.

**Тематический план самостоятельной работы студента с преподавателем**

Наименование темы СРСП	Цель занятия	Форма проведения занятия	Содержание задания	Рекомендуемая литература
1. Торговля как отрасль экономики.	Понятие экономики сферы услуг	Изучение сущности коммерческого товароведения	Отличительные особенности коммерческого товароведения	[1, 2, 3, 4]
2. Принципы организационного построения торговли.	Углубление знаний по данной теме	Изучение товара как объекта товароведной деятельности	Рассмотрение товара как объекта товароведной деятельности	[1, 2, 5, 8]
3. Структура торговли.	Углубление знаний по данной теме	Изучение ассортиментной характеристик и товаров	Рассмотрение ассортиментной характеристики товаров	[1, 2, 3, 4]
4. Отраслевая инфраструктура торговли.	Углубление знаний по данной теме	Изучение качественной характеристик и товаров	Перечисление задач качественной характеристики товаров	[1, 2, 3, 7]
5. Торговые организации и предприятия.	Углубление знаний по данной теме	Изучение количественной характеристик и товаров	Рассмотрение этапов количественной характеристики товаров	[1, 2, 3, 7]
6. Классификация торговых зданий	Углубление знаний по данной теме	Изучение качества и количества товаров	Рассмотрение качества и количества товаров	[1, 2, 4, 6]
7. Понятие и сущность торгово-технологических процессов.	Углубление знаний по данной теме	Изучение классификации и кодирования товаров	Рассмотрение роли штрихового кодирования товаров	[1, 2, 3, 5, 7]
8. Операции торгового процесса.	Углубление знаний по данной теме	Изучение товаров, подлежащих контролю на различных уровнях	Рассмотрение товаров, подлежащих контролю на различных уровнях	[1, 2, 4, 6, 8]

9. Организация и технология хранения товаров.	Углубление знаний по данной теме	Изучение цены и стоимости товара	Рассмотрение цены и стоимости товара	[1, 2,10,11]
10. Технология подготовки товаров к продаже..	Углубление знаний по данной теме	Изучение технологического цикла товаров	Рассмотрение технологического цикла товаров	[1, 2,10,11]
11. Транспортирование товаров. Хранение товаров	Углубление знаний по данной теме	Изучение хранения товаров	Рассмотрение транспортирования товаров	[1, 2,10,11]
12. Формы осуществления продажи товаров.	Углубление знаний по данной теме	Изучение конкурентоспособность товара	Рассмотрение оценки конкурентоспособности товара, пути ее повышения	[1, 2,10,11]
13. Средства товарной информации	Углубление знаний по данной теме	Изучение средств товарной информации	Рассмотрение средств товарной информации	[1, 2, 3, 5, 7]
14. Структура управления магазином.	Углубление знаний по данной теме	Изучение фальсификации и товаров	Рассмотрение фальсификации товаров	[1, 2,10,11]
15. Организация товарооборота.	Углубление знаний по данной теме	Изучение экспертизы товаров	Рассмотрение экспертизы товаров	[1, 2,10,11]

### **Темы контрольных заданий для СРС**

1. Торговля как отрасль экономики.
2. Состояние и направления развития торговли в условиях формирования рыночной экономики.
3. Правовое регулирование торговли в Республике Беларусь.
4. Предмет и объект дисциплины «Организация и технология торговли», ее связь со специальными дисциплинами подготовки студентов специальности «Коммерческая деятельность».
5. Роль выпускников специальности «Коммерческая деятельность» в повышении эффективности деятельности предприятий торговли.
6. Использование передового отечественного и зарубежного опыта в организации торговли.
7. Принципы организационного построения торговли.
8. Оптовая и розничная торговля и их роль в сфере товарного обращения.
9. Структура торговли.
10. Отраслевая инфраструктура торговли.
11. Торговые организации и предприятия.
12. Рынки и их место в структуре торговли.
13. Организация контроля в торговле.
14. Понятие, сущность и функции розничной торговой сети.

15. Виды розничной торговой сети.
16. Магазин как основной торговый объект розничной торговой сети.
17. Мелкорозничная торговая сеть.
18. Торговые автоматы.
19. Передвижная торговая сеть.
20. Торговая сеть электронных магазинов.
21. Факторы, влияющие на развитие розничной торговой сети.
22. Структура розничной торговой сети.
23. Требования, предъявляемые к розничной торговой сети.
24. Специализация розничной торговой сети.
25. Типизация розничных торговых предприятий.
26. Размещение розничной торговой сети в городской застройке.
27. Торговые центры.
28. Особенности построения и размещения сельской торговой сети.
29. Планирование развития и размещения розничной торговой сети.
30. Методы определения потребности в торговых площадях.

### **Критерии оценки знаний студентов**

Экзаменационная оценка по дисциплине определяется как сумма максимальных показателей успеваемости по рубежным контролям (до 60%) и итоговой аттестации (экзамен) (до 40%) и составляет значение до 100% в соответствии с таблицей.

Оценка по буквенной системе	Цифровые эквиваленты буквенной оценки	Процентное содержание усвоенных знаний	Оценка по традиционной системе
A	4,0	95-100	Отлично
A-	3,67	90-94	
B+	3,33	85-89	Хорошо
B	3,0	80-84	
B-	2,67	75-79	
C+	2,33	70-74	Удовлетворительно
C	2,0	65-69	
C-	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D	1,0	50-54	
F	0	30-49	Неудовлетворительно
Z	0	0-29	

Оценка «А» (отлично) выставляется в том случае, если студент в течение семестра показал отличные знания по всем программным вопросам дисциплины, а также по темам самостоятельной работы, регулярно сдавал рубежные задания, проявлял самостоятельность в изучении теоретических и прикладных вопросов по основной программе изучаемой дисциплины, а также по внепрограммным вопросам.

Оценка «А-» (отлично) предполагает отличное знание основных законов

и процессов, понятий, способность к обобщению теоретических вопросов дисциплины, регулярную сдачу рубежных заданий по аудиторной и самостоятельной работе.

Оценка «В+» (хорошо) выставляется в том случае, если студент показал хорошие и отличные знания по вопросам дисциплины, регулярно сдавал семестровые задания в основном на «отлично» и некоторые на «хорошо».

Оценка «В» (хорошо) выставляется в том случае, если студент показал хорошие знания по вопросам, раскрывающим основное содержание конкретной темы дисциплины, а также темы самостоятельной работы, регулярно сдавал семестровые задания на «хорошо» и «отлично».

Оценка «В-» (хорошо) выставляется студенту в том случае, если он хорошо ориентируется в теоретических и прикладных вопросах дисциплины как по аудиторным, так и по темам СРС, но нерегулярно сдавал в семестре рубежные задания и имел случаи передачи семестровых заданий по дисциплине.

Оценка «С+» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если он владеет вопросами понятийного характера по всем видам аудиторных занятий и СРС, может раскрыть содержание отдельных модулей дисциплины, сдает на «хорошо» и «удовлетворительно» семестровые задания.

Оценка «С» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если он владеет вопросами понятийного характера по всем видам аудиторных занятий и СРС, может раскрыть содержание отдельных модулей дисциплины, сдает на «удовлетворительно» семестровые задания.

Оценка «С-» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если студент в течение семестра регулярно сдавал семестровые задания, но по вопросам аудиторных занятий и СРС владеет только общими понятиями и может объяснить только отдельные закономерности и их понимание в рамках конкретной темы.

Оценка «D+» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если он нерегулярно сдавал семестровые задания, по вопросам аудиторных занятий и СРС владеет только общими понятиями и может объяснить только отдельные закономерности и их понимание в рамках конкретной темы.

Оценка «D» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если он нерегулярно сдавал семестровые задания, по вопросам аудиторных занятий и СРС владеет минимальным объемом знаний, а также допускал пропуски занятий.

Оценка «F» (неудовлетворительно) выставляется тогда, когда студент практически не владеет минимальным теоретическим и практическим материалом аудиторных занятий и СРС по дисциплине, нерегулярно посещает занятия и не сдает вовремя семестровые задания.

Оценка «Z» (неудовлетворительно) выставляется тогда, когда студент не владеет минимальным теоретическим и практическим материалом аудиторных занятий и СРС по дисциплине, пропустил более половины занятий и не представил вовремя семестровые задания.

Рубежный контроль проводится на 7-14-й неделях обучения и складывается исходя из следующих видов контроля:

Вид контроля	% -ое содержание	Академический период обучения, неделя															Итого, %
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Посещаемость	0,2	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	3,0
Конспекты лекций	1,5	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	3,0
Промежуточный контроль (письменная работа)	7,5							•							•		15,0
Выполнение заданий СРСП	1,0		•		•		•			•			•	•			6,0
СРС	1,0				•							•		•			3,0
Экзамен																	40
Всего по аттестац.								30							30		60
Итого																	100

### Политика и процедуры

При изучении дисциплины «Организация и технология торговли» прошу соблюдать следующие правила:

- 1 Не опаздывать на занятия.
- 2 Не пропускать занятия без уважительной причины, в случае болезни прошу представить справку, в других случаях – объяснительную записку.
- 3 В обязанности студента входит посещение всех видов занятий.
- 4 Согласно календарному графику учебного процесса сдавать все виды контроля.
- 5 Пропущенные практические и лабораторные занятия отрабатывать в указанное преподавателем время.
6. Во время проведения занятий необходимо отключить сотовый телефон.
7. Не входить в аудиторию в верхней одежде.
8. Пропущенные занятия следует отработать в определенное преподавателем время.
9. Если студенту необходимо выйти из аудитории, следует предупредить преподавателя.

### Учебно-методическая обеспеченность дисциплины

Ф.И.О. автора	Наименование учебно-методической литературы	Издательство, год издания	Количество экземпляров	
			в библиотеке	на кафедре
<b>Основная литература</b>				
1.Мауринг Т.	Теоретические основы товароведения	Тартус, 1987.	1	1
2.Жиряева Е.В	Товароведение	СПб: Питер, 2002	1	1
3.Николаева М.А.	Товароведение потребительских товаров. Теоретические основы	М. 1999	1	1
4.Николаева М.А.	Товарная экспертиза	М. 1998	1	1
5.Портер М.	Международная конкуренция	М., 1998	1	1
<b>Дополнительная литература</b>				
1.Правила торговли	Сборник законодательства	Астана. 2005	1	1
2.Чепурной И.П.	Идентификация и фальсификация продовольственных товаров: Учебник	М. 2002	1	1
3.Чечеткина Н.М., Путилина Т.И., Горбунова В.В.	Товарная экспертиза	Ростов. 2000	1	1
4.Фаминский И.П.	Основы внешнеполитических знаний	М., 1994	1	1

### График выполнения и сдачи заданий по дисциплине

Вид контроля	Цель и содержание задания	Рекомендуемая литература	Продолжительность выполнения	Форма контроля	Срок сдачи
Практическое решение задач	Практическое закрепление навыков	[1], [2], [4], [7]	В течение семестра	Текущий	Еженедельно
Выполнение СРС	Закрепление теоретических знаний и практических навыков	Конспекты лекций, материалы занятий по контролируемым темам	1 контактный час	текущий	2,4,6,9,12,13 неделя
Выполнение заданий СРС	Освоение темы и ответ на вопросы, предложенные для обсуждения	[1], [2], [4], [5], [7]	1 контактный час	Промежуточный	4,11,13 неделя
Тестовый опрос	Закрепление теоретических знаний и практических навыков	Весь перечень основной и дополнительной литературы	1 контактный час	Рубежный	7,14 неделя
Экзамен	Проверка усвоения материала дисциплины	Весь перечень основной и дополнительной литературы	2 контактных часа	Итоговый	В период сессии

## Вопросы для самоконтроля

1. Контроль за выполнением графиков завоза товаров.
2. Технология доставки и продажи товаров в таре - оборудовании.
3. Информационно-диспетчерские службы поставщиков и получателей товаров.
4. Зарубежный опыт организации снабжения товарами розничной торговой сети.
5. Понятия культуры торговли, качества торгового обслуживания, культуры обслуживания.
6. Показатели культуры обслуживания.
7. Культура продавца.
8. Методика определения уровня культуры обслуживания покупателей в магазине.
9. Правовое регулирование порядка обслуживания покупателей и продажи отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.
10. Основные элементы операции продажи товаров в магазине.
11. Формы осуществления продажи товаров.
12. Методы продажи товаров.
13. Методы активизации продажи товаров.
14. Продажа товаров в кредит.
15. Комиссионная торговля.
16. Внемагазинные формы продажи товаров.
17. Организация узлов расчета и расчетов с покупателями в магазинах.
18. Дополнительное обслуживание покупателей в магазинах и торговые услуги.
19. Зарубежный опыт организаций продажи товаров и дополнительного обслуживания покупателей в предприятиях торговли.
20. Понятие товарного склада, их классификация.
21. Функции складов.
22. Состояние и тенденции развития товарных складов.
23. Опыт развития товарных складов за рубежом.
24. Факторы, влияющие на устройство и планировку складов.
25. Требования, предъявляемые к строительству складов.
26. Формы складских зданий.
27. Конструктивные элементы складских зданий и их характеристика.
28. Требования к объемно-планировочным, конструктивным и архитектурно-строительным решениям современных складских зданий.
29. Складские помещения, их классификация.
30. Оборудование складских помещений.
31. Методика расчета площади и емкости общетоварного склада, холодильника, плодоовощехранилища.

32. Зарубежный и передовой отечественный опыт устройства, планировки и оборудования товарных складов.
33. Понятие технологического процесса на складе и требования к его организации.
34. Содержание складского технологического процесса на складе.
35. Складские операции.
36. Организация приемки товаров по количеству и качеству.
37. Операции по хранению товаров.
- 38.** Уход за товарами в процессе хранения.
39. Организация отпуска товаров со склада.
40. Управление складским технологическим процессом.
41. Техничко-экономические показатели работы склада.
- 42.** Зарубежный и передовой отечественный опыт организации складского технологического процесса.
43. Сущность труда работников торговли.
44. Характер труда работников розничной торговли.
45. Особенности труда складских работников.
46. Научная организация труда в торговле.
47. Структура управления магазином.
48. Торговые отделы и секции.
49. Основные категории работников магазинов, их права, обязанности и квалификационные характеристики.
- 50.** Штатное расписание магазина.

**ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ СТУДЕНТА  
( SYLLABUS)**

по дисциплине «Организация и технология торговли»

для студентов специальности 050904 «Бытовые услуги и сервис»

Факультет экономики и менеджмента

Кафедра организация производства

Гос. изд. лиц. № 50 от 31.03.2004 г.

Подписано в печать \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г. Формат 60x90/16. Тираж \_\_\_\_\_ экз.

Объем \_\_\_\_\_ уч. изд .л. Заказ № \_\_\_\_\_ Цена договорная

---

100027. Издательство КарГТУ, Караганда, Бульвар .Мира, 56