

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА**  
**СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ**  
**КАТЕДРА „ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ТЪРГОВИЯТА“**

---

---

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Ректор:**

(Проф. д-р Пл. Илиев)

**У Ч Е Б Н А   П Р О Г Р А М А**

**ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ВЪВЕДЕНИЕ В ТЪРГОВИЯТА“;**

**ЗА СПЕЦ: за всички специалности (без спец. „Информатика“);**

**ОКС „бакалавър“**

**КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 2; СЕМЕСТЪР: 4;**

**ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 180 ч.; в т.ч. аудиторна 60 ч.**

**КРЕДИТИ: 6**

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	120	-

**Изготвили програмата:**

1. ....  
(доц. д-р В. Димитрова)
2. ....  
(доц. д-р Г. Маринов)
3. ....  
(доц. д-р М. Стоянов)
4. ....  
(гл. ас. д-р А. Шиваров)

**Ръководител катедра: .....  
„Икономика и управление на търговията“ (доц. д-р В. Димитрова)**

## I. АНОТАЦИЯ

Учебната дисциплина „Въведение в търговията“ е съвместно разработена от катедрите „Икономика и управление на търговията“ и „Международни икономически отношения“ и е включена като избираема дисциплина във фундамента на професионални направления 3.7. „Администрация и управление“ 3.8 „Икономика“ и 3.9. „Туризм“. Нейната необходимост, значимост и актуалност се обуславя от пазарната свързаност на бизнес единиците, която се осъществява чрез търговската дейност, тя е функция на входа и на изхода на всяка фирма, а чрез външотърговския обмен е израз и на обвързаността на отделните икономики.

Задълбочаването на специализацията на отделните бизнес дейности и навлизането на новите информационни технологии разширява полето на търговската дейност и увеличава броя на извършваните транзакции, включително посредством дейности на международно ниво.

Дисциплината цели да формира и задълбочи познанията и компетенциите на студентите за същността и характерните особености на размяната и търговията, класификацията на търговията, особеностите на търговията на дребно и едро, съвременните измерения на борсовата и електронна търговия и др. Разглеждат се управлението на покупките и продажбите, технологията на търговската сделка, стратегиите, техниките и тактиките за преговаряне. Отделено е специално внимание на защитата на потребителите.

## II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
<b>ТЕМА 1. РАЗМЯНА И ТЪРГОВИЯ</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	
1.1.	Същност и исторически предпоставки за възникване и развитие на размяната и търговията			
1.2.	Видове търговска дейност			
1.3.	Теории за търговията			
<b>ТЕМА 2. СЪВМЕРЕННИ ТЕНДЕНЦИИ В ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
2.1.	Концепции за развитие на търговските структури			
2.2.	Класификация на ТД и съвременни формати			
<b>ТЕМА 3. ТЪРГОВИЯ НА ЕДРО, ТЪРГОВСКО ПОСРЕДНИЧЕСТВО И ПРЕДСТАВИТЕЛСТВО</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
3.1.	Същност и функции на търговското посредничество			
3.2.	Същност и видове търговско представителство			
3.3.	Характеристика и видове търговия на едро			
<b>ТЕМА 4. ОРГАНИЗИРАНИ ПАЗАРИ И БОРСОВА ТЪРГОВИЯ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
4.1.	Същност и видове организирани пазара			
4.2.	Борси и борсова търговия			
4.3.	Борсови сделки и стратегии			
<b>ТЕМА 5. ЕЛЕКТРОННА И МУЛТИКАНАЛНА ТЪРГОВИЯ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
5.1.	Мрежови технологии в бизнеса			

5.2.	Предимства и недостатъци на електронната търговия			
5.3.	Електронни разплащания			
5.4.	Форми и особености на извънмагазинна търговия			
<b>ТЕМА 6. УПРАВЛЕНИЕ НА ПОКУПКИТЕ И ПРОДАЖБИТЕ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
6.1.	Процес на купуване			
6.2.	Проучване и избор на доставчици			
6.3.	Видове продажби			
6.4.	Етапи и техники в процеса на персонална продажба			
<b>ТЕМА 7. ТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
7.1.	Същност и видове търговски сделки			
7.2.	Основни условия на сделката			
7.3.	Технология на търговската сделка – оферта, запитване, поръчка			
<b>ТЕМА 8. ТЪРГОВСКИ ПРЕГОВОРИ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
8.1.	Същност и предпоставки за влизане в преговори			
8.2.	Елементи на подготовката за водене на преговори			
8.3.	Стратегии, техники и тактики за преговаряне			
8.4.	Приключване и анализ на проговорите			
<b>ТЕМА 9. ЗАЩИТА НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ</b>		<b>2</b>	<b>4</b>	
9.1.	Нормативна регулация и административна организация			
9.2.	Нелоялни търговски практики. Колективни искиове			
9.3.	Организации за защита на потребителите			
<b>ТЕМА 10. ТАРИФНИ И НЕТАРИФНИ РЕГУЛАТОРИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
10.1.	Мита-същност и видове			
10.2.	Митническа тарифа на Европейския съюз			
10.3.	Административни регулатори			
<b>ТЕМА 11. МИТНИЧЕСКИ ПРОЦЕС</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
11.1.	Функции и задачи на митниците			
11.2.	Митнически процедури			
11.3.	Основни митнически документи			
<b>ТЕМА 12. МИТНИЧЕСКИ РЕЖИМИ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
12.1.	Режими с отложено плащане			
12.2.	Икономически режими			
<b>ТЕМА 13. ТЕОРИИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
13.1.	Еднофакторни модели на международната търговия			
13.2.	Алтернативни модели за международна търговия			
13.3.	Ефекти от международната търговия			
<b>ТЕМА 14. РЕГИОНАЛНИ ПАЗАРИ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
14.1.	Модели за регионална икономическа интеграция			
14.2.	Основни регионални блокове			
14.3.	Последици за бизнеса			
		<b>Общо:</b>	<b>30</b>	<b>30</b>

### III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Литературен обзор	1	20
1.2.	Тест (с отворени, затворени и/или смесени въпроси)	2	20
1.3.	Казус	1	30
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		<b>4</b>	<b>60</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (класически писмен изпит със зададени въпроси и задачи)	1	50
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		<b>1</b>	<b>50</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>7</b>	<b>120</b>

### IV. ЛИТЕРАТУРА

#### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Владимирова Й. и др. Търговия. София: УИ „Стопанство“, 2010.
2. Маринов Г. и др. Международен икономикс. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2013.
3. Тонева, М. и др. Валутен и митнически контрол, „3Мекс“, 2014.

#### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Димитрова, В. Конкуренентоспособност на търговията като икономически сектор. // „Регионални и глобални измерения на търговията“, Варна: УИ „Наука и икономика“, 2013, с. 139-148.
2. Каракашева, Л. и др. Маркетинг: Ч. 1 - 2. София: „Призма“, 2005 – 2011.
3. Костова, С. и др. Търговия на дребно. София: УИ „Стопанство“, 2010.
- Дашков, Л. и др. Коммерция и технология торгoвли. Москва: „Дашков и К“, 2012.
4. Маринов, Г. и др. Психосемантичен поглед върху нагласите към потребление на вносни стоки у нас. Варна: „Онгъл“, 2013, НП 107/2013 г. – ИУ-Варна, ISBN 978-619-7079-19-7.
5. Маринов, Г. и др. Международни финанси. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2012.
6. Маринов, Г. и др. Европейска икономическа интеграция. Варна: „Онгъл“, 2014.
7. Стоименов, М. и др. Финанси на международната търговия. София: ИК - УНСС, 2013.
8. Стоянов, М. Глобални и регионални измерения на търговията. Варна: „Наука и икономика“, 2015.
9. Сълова, Н. Търговски мениджмънт. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2011.
10. Сълова, Н. и др. Развитие на търговията в България - състояние, проблеми и предизвикателства. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2014.
11. Шиваров, А. и др. Международен мениджмънт. Варна: „Стено“, 2012.
12. Закон за задълженията и договорите. Обн. ДВ. бр. 275 от 22 Ноември 1950 г., и последващи изменения и допълнения.
13. Закон за защита на потребителите. Обн., ДВ, бр. 99 от 9.12.2005 г., в сила от 10.06.2006 г., и последващи изменения и допълнения.

декември, 2016 г.  
ВД/ГМ/ПС/АШ