

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - В А Р Н А
С Т О П А Н С К И Ф А К У Л Т Е Т
КАТЕДРА „ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ТЪРГОВИЯТА И
УСЛУГИТЕ“

Приета от ФС (протокол №11 / 25.04.2024 г.)

Приета от КС (протокол №11 / 08.04.2024 г.)

УТВЪРЖДАВАМ:

Декан:

(доц. д-р Денка Златева)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „УПРАВЛЕНИЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ ОПЕРАЦИИ ”

ЗА СПЕЦ: „Икономика и търговия“; ОКС „бакалавър“ – редовно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 3; СЕМЕСТЪР: 6

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 210 ч.; в т.ч. аудиторна 75 ч.

КРЕДИТИ: 7

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	45	3
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	135	-

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Виолета Димитрова)

2.
(гл. ас. д-р Миглена Душкова)

Ръководител катедра:
„Икономика и управление на търговията и услугите “ (доц. д-р Михал Стоянов)

I. АНОТАЦИЯ

Учебната дисциплина цели да изгради теоретични знания и практически умения в областта на управлението на търговските операции. В условията на динамична и конкурентна пазарна среда операционният мениджмънт играе съществена роля при конкурентното пазарно позициониране на фирмите за търговия на едро и дребно, за вътрешната и външната търговска дейност. Учебната дисциплина запознава с характеристиките на търговските операции, със същността и съдържанието на управлението на операциите.

Основни направления на дисциплината са технологията на търговската сделка, търговската логистика, управлението на складовите операции, управлението на покупките и продажбите, мърчандайзинга, информационните системи за контрол на търговските операции, ефективността на търговската дейност. Дисциплина разширява знанията на студентите получени по „Основи на търговията“ и „Търговски мениджмънт“. В обучението се прилага **интердисциплинарен** подход с използване на знания от областта на икономиката, мениджмънта, маркетинга и информационните технологии.

Дисциплината „Управление на търговските операции“ съдейства за формиране на следните ключови компетентности съгласно препоръката на Съвета на Европейския съюз (ЕС) от 22 май 2018 г.: **предприемаческа компетентност** – развитие на стратегическо мислене, способност за решаване на проблеми, анализ на ключови икономически показатели за оценка на ефективността на търговските операции, избор на дизайн на търговските операции, изграждане на умения за самостоятелна и екипна работа; **математическа компетентност** – способност за развиване и прилагане на математическо, аналитично мислене с цел решаване на различни проблеми в процеса на осъществяване на търговските операции, чрез решаване на задачи, формулиране на управленски решения и анализ на резултатите от тях; **цифрова** – способност за умело, критично и отговорно ползване на цифрови технологии, обработване на цифрови данни с помощта на приложен софтуер, създаване и редактиране на цифрово съдържание.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
ТЕМА 1. ВЪВЕДЕНИЕ В УПРАВЛЕНИЕТО НА ТЪРГОВСКИТЕ ОПЕРАЦИИ		3	2	
1.1.	Търговски операции – същност и класификация			
1.2.	Анализ на търговските процеси и избор на дизайн			
1.3.	Същност и съдържание на управлението на операциите			
1.4.	Управление на качеството. Стандарти за качество в търговията – ISO в услугите			
ТЕМА 2. ВРЪЗКИ И ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ УЧАСТНИЦИТЕ ВЪВ ВЕРИГАТА ЗА ДОСТАВКА НА ПРОДУКТИТЕ		3	2	
2.1.	Верига за доставка на продуктите – същност и взаимоотношения между участниците			
2.2.	Основни функции, изпълнявани от участниците във веригата за доставка			
2.3.	Сила на позицията при преговори. Източници на конфликти			
2.4.	Средства за координиране на взаимоотношенията между участниците във веригата за доставка на продуктите			
ТЕМА 3. ТЕХНОЛОГИЯ НА ТЪРГОВСКАТА СДЕЛКА		6	4	

3.1.	Видове търговски сделки			
3.2.	Етапи на търговска сделка			
3.3.	Особености на външнотърговските сделки			
3.4.	Договори – същност, видове и основни клаузи			
ТЕМА 4. ТЪРГОВСКА ЛОГИСТИКА		3	2	
4.1.	Същност на търговската логистика – логистични процеси			
4.2.	Звенност на дистрибуцията			
4.3.	Аутсорсинг и съвместна физическа дистрибуция			
4.4.	Логистика при онлайн покупките – click & collect			
ТЕМА 5. УПРАВЛЕНИЕ НА ПОКУПКИТЕ В ТЪРГОВИЯТА НА ЕДРО И ДРЕБНО		3	2	
5.1.	Етапи на процеса за управление на покупките			
5.2.	Източници и форми за снабдяване на търговските предприятия			
5.3.	Критерии и методи за оценка и избор на доставчици			
5.4.	Съставяне и изпълнение на поръчките за доставка на стоки			
5.4.	Приемане и съхранение на стоките. Рекламации			
ТЕМА 6. ОПЕРАЦИИ ПРИ ПРОДАЖБИТЕ НА ДРЕБНО		6	4	
6.1.	Операции в магазина – технологичен процес в магазина			
6.2.	Подготовка на стоките и търговската зала за продажби			
6.3.	Системи за продажба – затворена и отворена система			
6.4.	Извънмагазинни и други специфични форми за продажби. Операции при електронните продажби – магазин и аукцион			
6.5.	Управление на сигурността и риска – кражби в търговията			
ТЕМА 7. РИТЕЙЛ МЪРЧАНДАЙЗИНГ И РЕКЛАМА В ТОЧКАТА НА ПРОДАЖБА		3	2	
7.1.	Същност и развитие на мърчандайзинга в търговията			
7.2.	Управление на пространството в търговските обекти			
7.3.	Мърчандайзинг на представянето, излагане на стоките върху търговското оборудване (дисплей), планограми			
7.4.	Реклама в точката на продажба			
ТЕМА 8. УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ В ТЪРГОВИЯТА НА ЕДРО		6	4	
8.1.	Форми на продажба на стоките в търговията на едро			
8.2.	Оперативно планиране на продажбите			
8.3.	Управление на персонала, територията и времето за продажба			
8.4.	Операции на организираните пазари – борсови, аукционни, тръжни			
ТЕМА 9. УПРАВЛЕНИЕ НА СКЛАДОВИТЕ ОПЕРАЦИИ		3	2	
9.1.	Принципи на организацията на приемането, съхранението и отпускането на стоките в складовете			
9.2.	Групиране и избор на място за съхранение на стоките в складовете, начин за поддръжане и режим за съхранение			
9.3.	Подготовка и ред за отпускане на стоките от склада, организация на извозването			
9.4.	Състояние, проблеми и насоки за усъвършенстване технологията на складовите операции в търговията			
ТЕМА 10. ИНФОРМАЦИОННИ СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛ НА ТЪРГОВСКИТЕ ОПЕРАЦИИ		3	2	
10.1.	ERP системи, ефективен отговор на потребителите (ECR)			
10.2.	Система за бар и радио кодове, електронни етикети, скенери за проверка на цената			
10.3.	POS системи			

ТЕМА 11. ЕФЕКТИВНОСТ НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ		6	4	
11.1.	Същност и основни показатели за измерване на икономическия ефект в търговията			
11.2.	Видове разходи – постоянни и променливи, инвестиционни и оперативни			
11.3.	Ключови показатели за оценка на изпълнението (КРІ) на търговските операции			
11.4.	Социалната ефективност на търговската дейност – потребителска удовлетвореност и условия на труд			
11.5.	Основни фактори и резерви за повишаване ефективността и ефикасността на търговската дейност			
Общо:		45	30	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№ по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА¹	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриално оценяване		
1.1.	Задача	1	20
1.2.	Тест	1	20
1.3.	Курсова работа	1	40
Общо за семестриалното оценяване:		3	80
2.	Сесийно оценяване		
2.1.	Изпит (тест и отворени въпроси)	1	55
Общо за сесийното оценяване:		1	55
Общо за всички форми на контрол:		4	135

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Данчев, Д. и Ю. Христова. Основи на търговския бизнес. Варна: Икономически университет – Варна, 2017.
2. Димитрова, В., Е. Граматикова, М. Душкова. Управление на търговските операции. Варна: Наука и икономика, Икономически Университет – Варна, 2013.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Владимирова, Й. и др. Търговия. София: Стопанство, УНСС, 2010.
2. Гълъбова, В. Маркетинг на търговската фирма. София: Издателски комплекс – УНСС, 2017.
3. Данчев, Д. и Ю. Христова. Основи на търговския бизнес. Варна: Икономически университет-Варна, 2017.

¹ При дисциплини, които завършват с текуща оценка се попълва само т. 1 Семестриално оценяване, съгласно чл.21, ал. 2 от Правилника за оценяване на знанията, уменията и компетентностите на студентите в Икономически университет – Варна.

4. Димитрова, В. Бранд имидж в ритейлинга. Варна: Стено, 2022.
5. Димитрова и др. Влияние на дигитализацията на търговията върху икономическото развитие на България и регионите. Монография, Библиотека проф. Цани Калянджиев. Варна: Наука и икономика, кн. 70, 2021.
6. Костова, С. и Ив. Петров. Търговия на дребно: [Учебник]. София: Стопанство, УНСС, 2010.
7. Стоянов, М. Удобните магазини - модерна класика. Известия на Съюза на учените - Варна. Сер. Икономически науки, Варна: Съюз на учените - Варна, 7, 2018, с. 21-27.
8. Сълова, Н. и др. Развитие на търговията в България – състояние, проблеми и предизвикателства: [Монография]. Варна: Наука и икономика, Икономически Университет – Варна, 2014.
9. Янкулов, Я. Търговски мениджмънт. София: Стопанство, УНСС, 2010.
10. Ayers, J. and Odegaard. Retail Supply Chain Management, Second Edition, London& CRC Press, 2018.
11. Dimitrova, V. Labour Productivity Gaps in the Trade Industries in Bulgaria and Some European Countries. Economic Studies [Икономически изследвания], Sofia : Economic Research Institute. Bulgarian Academy of Sciences, 32, 2023, 6, 54-75., ISSN(печатно) 0205-3292 / Scopus / Линк.
12. Eurostat – Turnover and volume of sales in wholesale and retail trade (<https://ec.europa.eu/eurostat/>).
13. Zentes, J., D. Morschett, H. Klein. Strategic Retail Management. Springer Gabler, 2017.

ВД/МД

Март 2024 г.