

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

---

Приета от ФС (протокол № 9/23.04.2020 г.)

Приета от КС (протокол № 10/18.02.2020 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: „Стокзнание и митническа дейност“; ОКС „бакалавър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 4; СЕМЕСТЪР: 8;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 150 ч.; в т.ч. аудиторна 75 ч.

КРЕДИТИ: 5

**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)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	75	-

Изготвили програмата:

1. ....  
(доц. д-р Виолета Димитрова)

2. ....  
(гл. ас. д-р Елица Граматикова)

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

## I. АНОТАЦИЯ

Учебната дисциплина цели да изгради теоретични знания в областта на управлението на търговските операции и организацията на търговската дейност на дребно (ритейлинг) и на едро (дистрибуция). 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. Дисциплината запознава с характеристиката на търговските операции, същността и съдържанието на управлението на операциите,

Дисциплината разширява знанията на студентите по икономика и маркетинг. Студентите придобиват знания в областта на операциите за производство и управление на търговската услуга, избора на формат, планирането на капацитета и териториалното разполагане на търговските обекти, дизайна на работната сила, управлението на доставките и продажбите, информационните системи за управление и контрол на операциите, оценката на производителността и ефективността. Обучението по дисциплината формира практически умения в областта на операционния мениджмънт.

## II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
<b>ТЕМА 1. ВЪВЕДЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯТА НА ТЪРГОВИЯТА И УПРАВЛЕНИЕТО НА ТЪРГОВСКИТЕ ОПЕРАЦИИ</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
1.1.	Организация на търговията на дребно (ритейлинг) и едро (дистрибуция)			
1.2.	Съвременни форми на търговия			
1.3.	Търговски операции – класификация, анализ и дизайн			
1.4.	Същност и съдържание на управлението на операциите			
<b>ТЕМА 2. ВРЪЗКИ И ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ УЧАСТНИЦИТЕ В РЕАЛИЗАЦИЯТА НА СТОКИТЕ И УСЛУГИТЕ</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
2.1.	Същност и проблеми на взаимоотношенията между участниците в реализацията на стоките. Основни функции, изпълнявани от участниците			
2.2.	Сила на позицията при преговори. Източници на конфликти			
2.3.	Средства за кординиране на взаимоотношенията			
<b>ТЕМА 3. ТЕХНОЛОГИЯ НА ТЪРГОВСКАТА СДЕЛКА</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
3.1.	Видове търговски сделки			
3.2.	Етапи и проблеми при сключването на търговската сделка			
3.3.	Операции по препродажбата, търговско представителство			
3.4.	Особености на външнотърговските сделки			
3.5.	Договори – същност, видове и основни клаузи			
<b>ТЕМА 4. ТЪРГОВСКА ЛОГИСТИКА</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
4.1.	Същност на търговската логистика – логистични процеси			
4.2.	Звенност на дистрибуцията			
4.3.	Логистика на транспорта			
4.4.	Технологични вериги			
<b>ТЕМА 5. ОПЕРАЦИИ ПО СНАБДЯВАНЕТО И ПОДДЪРЖАНЕТО НА СТОКОВИЯ АСОРТИМЕНТ В ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО</b>		<b>6</b>	<b>4</b>	
5.1	Избор на формат на търговските обекти			
5.2	Капацитет и териториално разполагане на обектите от търговската мрежа на дребно			
5.3	Формиране и регулиране на стоковия асортимент. Управление на категорията			
5.4	Източници и форми на снабдяване на търговската мрежа със стоки			
5.5	Съставяне и изпълнение на поръчките за доставка на стоки			

5.6.	Получаване, приемане и съхранение на стоките в обектите. Рекламации и връщане на стоки			
5.7.	Излагане на стоките върху търговското оборудване – решения в областта на дисплея. Мърчандайзинг			
5.8.	Управление на сигурността и риска – кражби в търговията			
<b>ТЕМА 6. ОПЕРАЦИИ ПРИ ПРОДАЖБИТЕ НА ДРЕБНО</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
6.1.	Операции в магазина – технологичен процес в магазина.			
6.2.	Подготовка на стоките и търговската зала за продажби. Организация и контрол върху продажбите.			
6.3.	Персонална продажба (затворена, традиционна система за продажба) и насоки за нейното усъвършенстване			
6.4.	Отворена система за продажби – самообслужване, открит показ, образци			
6.5.	Насоки за усъвършенстване технологията на търговските процеси при продажбите на дребно.			
6.6.	Реклама и стимулиране на продажбите			
<b>ТЕМА 7. ОПЕРАЦИИ В ОБЛАСТТА НА УСЛУГИТЕ</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
7.1.	Същност и видове услуги в търговията на дребно			
7.2.	Фактори, влияещи върху избора на микс в областта на услугите. Комплексно търговско обслужване			
7.3.	Стратегическо и тактическо планиране на операциите в сферата на услугите			
7.4.	Оценка на изпълнението на операциите в услугите			
<b>ТЕМА 8. УПРАВЛЕНИЕ НА ПОКУПКИТЕ В ТЪРГОВИЯТА НА ЕДРО</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
8.1.	Операции в търговията на едро при покупката на стоки			
8.2.	Източници и форми на постъпления на стоките в търговията на едро			
8.3.	Проучване на потребителското търсене. Оценка и избор на източниците за доставка			
8.4.	Заявки и поръчки за производство и доставка на стоки			
8.5.	Приемане на стоките. Оперативна отчетност и контрол			
<b>ТЕМА 9. УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ В ТЪРГОВИЯТА НА ЕДРО</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
9.1.	Операции в търговията на едро при продажбите на стоки			
9.2.	Форми на продажба на стоките в търговията на едро и организация на продажбите при складов и при транзитен оборот			
9.3.	Оперативно планиране на продажбите и извозването на стоките			
9.4.	Операции на организирани пазари – борсови, аукционни, тръжни			
<b>ТЕМА 10. УПРАВЛЕНИЕ НА СКЛАДОВИТЕ ОПЕРАЦИИ</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
10.1.	Същност, функции и класификация на търговските складове			
10.2.	Устройство, обзавеждане, оборудване на търговските складове			
10.3.	Принципи на организацията на приемането, съхранението и отпускането на стоките в складовете.			
10.4.	Групиране и избор на място за съхранение на стоките в складовете, начин за поддръждане, режим за съхранение и грижи за опазване.			
10.5.	Подготовка и ред за отпускане на стоките от склада, организация на извозването.			
10.6.	Състояние, проблеми и насоки за усъвършенстване технологията на складовите операции в търговията.			
<b>ТЕМА 11. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ТРУДА В ТЪРГОВИЯТА</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
11.1.	Същност, елементи и задачи на организацията на труда в търговията			
11.2.	Състояние и проблеми на организацията на труда в търговията			
11.3.	Насоки за усъвършенстване на организацията на труда			
<b>ТЕМА 12. ИНФОРМАЦИОННИ СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛ НА ОПЕРАЦИИТЕ</b>		<b>3</b>	<b>2</b>	
12.1.	ERP системи, ефективна реакция на потребителите (ECR), бърз отговор (QR)			
12.2.	Система за бар и радио кодове, електронни етикети, скенери за проверка на цената, чат бот, IoT и др.			
12.3.	POS системи			

<b>ТЕМА 13. ЕФЕКТИВНОСТ НА ТЪРГОВСКА ДЕЙНОСТ</b>		<b>6</b>	<b>4</b>	
13.1.	Същност и критерий за ефективност на търговията.			
13.2.	Основни показатели за измерване на икономическия ефект в търговията.			
13.3.	Ресурсен и разходен подход при определяне на икономическата ефективност на търговията.			
13.4.	Обобщаващи и частни показатели за икономическата ефективност на ресурсите в търговията.			
13.5.	Основни показатели за оценка икономическата ефективност на разходите в търговията.			
13.6.	Показатели за определяне на социалната ефективност на търговската дейност.			
13.7.	Основни фактори и резерви за повишаване ефективността на търговската дейност.			
<b>ОБЩО</b>		<b>45</b>	<b>30</b>	

### **III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:**

<b>№. по ред</b>	<b>ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА</b>	<b>Брой</b>	<b>ИАЗ ч.</b>
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Задание	2	40
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		<b>2</b>	<b>40</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (тест и задача)	1	35
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		<b>1</b>	<b>35</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>3</b>	<b>75</b>

### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

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

1. Димитрова, В. и др. Управление на търговските операции: Учебно помагало. Варна: Унив. изд. "Наука и икономика", 2013
2. Данчев, Д. и Ю. Христова. Основи на търговския бизнес. Варна: Икономически университет-Варна, 2017.
3. Сълова, Н. Търговски мениджмънт. Варна: Унив. изд. "Наука и икономика", 2010.

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

1. Гълъбова, В. Маркетинг на търговската фирма. София: УНСС, 2017.
2. Граматикова, Е. Новите технологии в търговията на дребно, подобряващи качеството на търговското обслужване. Известия на Съюза на учените - Варна. Сер. Икономически науки, Варна: Съюз на учените - Варна, 2017, 1, 34 – 44.
3. Граматикова, Е. Търговските обекти в XXI век през призмата на потребителските нагласи. // Икономиката в променящия се свят: Т.2.: Сб. докл. от междунар. науч. конф. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2015, с. 481-486.
4. Димитрова, В. и др. Управление на продажбите. Варна: Унив. изд. "Наука и икономика", 2011.
5. Димитрова, В. Влияние на дигитализацията върху конкуренцията в търговията на дребно в България. Известия на Съюза на учените - Варна. Сер. Икономически науки, 7, 2018.

6. Костова С. и др. Търговия на дребно. София: Унив. изд. “Стопанство”, 2010.
7. Сълова, Н. и др. Търговски мениджмънт. Учебно помагало. Варна: Унив. изд. “Наука и икономика”, 2011.
8. Стоянов, М. Удобните магазини - модерна класика. Известия на Съюза на учените - Варна. Сер. Икономически науки, Варна : Съюз на учените - Варна, 7, 2018, 1, 21 - 27.
9. Dimitrova, V. Gross Margin and Buyer Power in Bulgarian Food Retailing. *Economic Studies* = Икономически изследвания, Sofia : Bulgarian Academy of Science, Year 26, 2017, Iss. 6, 172 – 189.
10. Dimitrova, V. Evolution of Retail Distribution Functions in Omnichannel Environment (Evidence from Bulgarian Retail Sector). *Izvestia Journal of the Union of Scientists - Varna. Economic Sciences Series* [Известия на Съюза на учените - Варна. Сер. Икономически науки], Варна : Съюз на учените - Варна, 8, 2019, 3, 101 - 110.
11. Zentes, J., Morschett, D., Schramm-Klein, H. *Strategic Retail Management*, Springer Gabler, 2017.
12. Basker, E. *Handbook on the Economics of Retailing and Distribution*, Cheltenham: Edward Elgar, 2016.