

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: “УПРАВЛЕНИЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ ОПЕРАЦИИ”;

ЗА СПЕЦ: „Икономика и търговия“; ОКС „бакалавър“

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 В. Димитрова)

2.
(гл.ас.д-р Е.Граматинова)

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

I. АНОТАЦИЯ

Учебната дисциплина цели да изгради теоретични знания 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. Дисциплината запознава с характеристиката на търговските операции и същността и съдържанието на управлението на операциите,

Дисциплината разширява знанията на студентите по въведение и организация на търговията, включва изучаване на операциите по производството и управлението на търговската услуга, планирането на капацитета, устройството на търговските обекти, дизайна на работната сила, управлението на качеството, информационните системи за управление и контрол на операциите, оценката на производителността и ефективността. Обучението по дисциплината формира практически умения в областта на операционния мениджмънт в търговията.

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.	Управлението на операциите - източник на конкурентно предимство			
ТЕМА 2. ВРЪЗКИ И ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ УЧАСТНИЦИТЕ В РЕАЛИЗАЦИЯТА НА СТОКИТЕ И УСЛУГИТЕ		3	2	
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			
ТЕМА 3. ТЕХНОЛОГИЯ НА ТЪРГОВСКАТА СДЕЛКА		3	2	
3.1.	Видове търговски сделки			
3.2.	Етапи и проблеми на търговската сделка			
3.4.	Операции по препродажбата, търговско представителство			
3.5.	Особености на външнотърговските сделки - реекспорт			
3.5.	Договори – същност, видове и основни клаузи			
ТЕМА 4. ТЪРГОВСКА ЛОГИСТИКА		3	2	
4.1.	Същност на търговската логистика – логистични процеси			
4.2.	Звенност на стокодвижението			
4.3.	Логистика на транспорта			
4.4.	Технологични вериги			
ТЕМА 5. ОПЕРАЦИИ ПО СНАБДЯВАНЕТО И ПОДДЪРЖАНЕТО НА СТОКОВИЯ АСОРТИМЕНТ В ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО		3	2	
5.1	Източници и форми на снабдяване на търговската мрежа със стоки			

5.2.	Съставяне и изпълнение на поръчките за доставка на стоки			
5.3.	Получаване, приемане и съхранение на стоките в обектите. Рекламации и връщане на стоки.			
5.4.	Излагане на стоките върху търговското оборудване – решения в областта на дисплея			
5.5.	Управление на сигурността и риска – кражби в търговията			
ТЕМА 6. ОПЕРАЦИИ ПРИ ПРОДАЖБИТЕ НА ДРЕБНО		3	4	
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.	Извънмагазинни и други специфични форми за продажби. Електронни продажби			
6.6.	Насоки за усъвършенстване технологията на търговските процеси при продажбите на дребно.			
6.7.	Реклама и стимулиране на продажбите			
ТЕМА 7. ОПЕРАЦИИ В ОБЛАСТТА НА УСЛУГИТЕ		3	2	
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			
ТЕМА 8. УПРАВЛЕНИЕ НА ПОКУПКИТЕ В ТЪРГОВИЯТА НА ЕДРО		3	2	
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			
ТЕМА 9. УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ В ТЪРГОВИЯТА НА ЕДРО		3	2	
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.	Организация на продажбите на стоки от складовете на търговията на едро и при транзитен оборот			
9.5.	Операции на организираните пазари – борсови, аукционни, тръжни			
ТЕМА 10. УПРАВЛЕНИЕ НА СКЛАДОВИТЕ ОПЕРАЦИИ		6	2	
10.1.	Принципи на организацията на приемането, съхранението и отпускането на стоките в складовете.			
10.2.	Групиране и избор на място за съхранение на стоките в складовете, начин за подреждане, режим за съхранение и грижи за опазване.			
10.3.	Подготовка и ред за отпускане на стоките от склада, организация на извозването.			

10.4.	Състояние, проблеми и насоки за усъвършенстване технологията на складовите операции в търговията.			
ТЕМА 11. УПРАВЛЕНИЕ НА КАЧЕСТВОТО НА ТЪРГОВСКИТЕ ОПЕРАЦИИ		3	2	
11.1.	Концепция за общото качество. Същност и цели на управлението на качеството			
11.2.	Изграждане на системи за управление на качеството на търговските операции			
11.3.	Стандарти за качество. ISO в търговията			
ТЕМА 12. ИНФОРМАЦИОННИ СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛ НА ОПЕРАЦИИТЕ		3	2	
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 и др.			
12.3.	POS системи			
ТЕМА 13. ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТ И ЕФЕКТИВНОСТ НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ		6	4	
13.1.	Производителност, ефикасност и ефективността. Критерий за ефективност.			
13.2.	Основни показатели 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.			
Общо:		45	30	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Тест (с отворени, затворени или смесени въпроси)	2	20
1.2.	Курсов проект	1	25
1.3.	Домашна работа	2	40
Общо за семестриален контрол:		5	85
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (тест)	1	50
Общо за сесиен контрол:		1	50
Общо за всички форми на контрол:		6	135

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Димитрова, В., Е. Граматикова, М. Душкова. Управление на търговските операции: Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2013.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Владимирова, Й. и др. Търговия. София: Унив. изд. Стопанство, 2010.
2. Владимирова, Й. Конкурентни предимства на търговските вериги: По примера на супермаркети. София: Изд. комп. УНСС, 2012.
3. Граматикова, Е. в А. Шубина и др. Социально-экономические векторы в развитии национальных экономик: Болгария, Украина. Украина: Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, 2014, с.271-286.
4. Граматикова, Е. Възможности на омниканалната търговия за задоволяване на потребителските предпочитания. Акад. Сп. „Управление и образование“. Том XII (2), с.98-103.
5. Граматикова, Е. Основни грешки в търговията с потребителски стоки. // Регионални и глобални измерения на търговията: Сб. докл. от междунар. науч. конф. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2013, с.398-407.
6. 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.
7. Дашков, Л. и др. Коммерция и технология търговии. Москва: „Дашков и К“, 2012.
8. Дашков, Л. и др. Организация и управление коммерческой деятельностью. Москва: „Дашков и К“, 2012.
9. Димитрова, В. Конкурентно поведение на участниците в дистрибуцията на потребителски стоки. // Съвременни измерения на търговския бизнес: Комуникация между наука и практика: Юбил. науч.-практ. конф. с междунар. участие: Т.1. – Свищов: Акад. изд. Ценов, 2011, с.322-328.

10. Димитрова, В. Конкурентоспособност на търговията като икономически сектор // Регионални и глобални измерения на търговията: Сб. докл. от междунар. науч. конф. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2013, с.139-148.
11. Димитрова, В. Конкуренция и сътрудничество между участниците във веригата на стойността. // Търговията – минало, настояще, бъдеще: Сб. докл. от междунар. науч. конф., София: Изд. комп. УНСС, 2013, с. 107-111.
12. Костова С. и др. Търговия на дребно. София: Унив. изд. Стопанство, 2010.
13. Недялков, А. Проблеми на качеството в операционния мениджмънт на услугите. Русе: Примакс, 2012.
14. Нагапетъянц, Н. и др. Коммерческа логистика. Москва: Вузовский учебник, 2014.
15. Сълова, Н., Д. Данчев, В. Димитрова, Хр. Трайков, Е. Граматикова, М. Душкова, В. Петева. Развитие на търговията в България – състояние, проблеми и предизвикателства. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2014.
16. Сълова, Сн. Основни тенденции в развитието на системите за електронна търговия. // Тенденции и предизвикателства в развитието на икономиката: Сб. докл. от междунар. науч. конф. : Т. 3. - Варна : Унив. изд. Наука и икономика, 2012, с. 127 - 132.
17. Chopra S., P. Meindl. Supply Chain Management. Harlow, England: Prentice Hall, 2012.
18. Johnston, R. et al. Service Operations Management: Improving, Service, Delivery. Harlow, England: Prentice Hall, 2012.
19. Slack N., S. Chambers, R. Johnston. Operations Management, Sixth Edition, Pearson Education Limited, 2010:
http://www.pearsoned.co.uk/media/onlinepreview/slack_9780273731603/assets/pdf/9780273731603_fm.pdf

Ноември, 2016 г.
ВД/ЕГ