

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: „Стокознание 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.	45	3
• ЛЕКЦИИ		
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	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. 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 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

№. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
ТЕМА 1. ВЪВЕДЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯТА НА ТЪРГОВИЯТА И УПРАВЛЕНИЕТО НА ТЪРГОВСКИТЕ ОПЕРАЦИИ		3	2	
1.1.	Организация на търговията на дребно и едро			
1.2.	Съвременни форми на търговия			
1.3.	Търговски операции – класификация, анализ и дизайн			
1.4.	Същност и съдържание на управлението на операциите			
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 при сключването на търговската сделка			
3.3.	Операции по препродажбата, търговско представителство			
3.4.	Особености на външотърговските сделки			
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		6	4	
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 стокския асортимент			
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			
ТЕМА 6. ОПЕРАЦИИ ПРИ ПРОДАЖБИТЕ НА ДРЕБНО		3	2	
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			
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 организирания пазари – борсови, аукционни, тръжни			
ТЕМА 10. УПРАВЛЕНИЕ НА СКЛАДОВИТЕ ОПЕРАЦИИ		3	2	
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 поддръжане, 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.			
ТЕМА 11. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ТРУДА В ТЪРГОВИЯТА		3	2	
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			
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 ТЪРГОВСКА 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.	Курсова работа	1	30
1.3.	Домашна работа	2	20
Общо за семестриален контрол:		5	70
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит писмен изпит – тест с отворени и затворени въпроси, и задача на лотариен принцип;	1	35
Общо за сесиен контрол:		1	35
Общо за всички форми на контрол:		6	105

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Димитрова, В., Е. Граматикова, М. Душкова. Управление на търговските операции. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2013.
2. Димитрова, В. и др. Управление на продажбите. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2011.
3. Сълова, Н., В. Димитрова, Е. Граматикова, М. Душкова. Търговски мениджмънт. Организация на търговията. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2011.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Андонов, Б. Външнотърговска сделка: Подготовка. Сключване. Изпълнение. София: Нова звезда, 2014.
2. Владимирова, Й. и др. Търговия. София: Унив. изд. Стопанство, 2010.
3. Граматикова, Е. в А. Шубина и др. Социально-економическите вектори в развитието на националните икономики: България, Украйна. Украйна: 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 измервания 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. Димитрова, В. Конкуренция и сътрудничество между участниците във веригата на стойността. // Търговията – минало, настояще, бъдеще: Сб. докл. от юбилейна международна конференция, 11-12 април 2013. – София: Изд. Комплекс УНСС, 2013, с.107 – 111.

8. Димитрова, В. Договорна сила на предприятията за търговия на дребно, сп. Диалог, СА „Д.А. Ценов“, 2015, бр.2. <http://www.unisvishtov.bg/dialog/title.asp?title=475>
9. Димитрова, В. Конкуrentно поведение на участниците в дистрибуцията на потребителски стоки. // Сб. докл. от Юбилейна научнопрактическа конференция с международно участие, Свищов: Ценов, 2011
10. Данчев Д. Мобилната търговия – концептуална рамка и приложни проекции. // Омниканална търговия и иновации: Сб. докл. от международна научна конференция, 28 октомври 2016. – София: Изд. Комплекс УНСС, 2016, с.130 – 138.
11. Стоянов М. Флуидност на телекомуникациите като предпоставка за развитие на електронната търговия. // Омниканална търговия и иновации: Сб. докл. от международна научна конференция, 28 октомври 2016. – София: Изд. Комплекс УНСС, 2016, с.139 – 145.
12. 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.
13. Сълова, Н. Търговски мениджмънт. Варна: Унив. изд. Наука и икономика, 2010.
14. Chopra S., P. Meindl. Supply Chain Management. Harlow, England: Prentice Hall, 2012.
15. Johnston, R. et al. Service Operations Management: Improving, Service, Delivery. Harlow, England: Prentice Hall, 2012.
16. 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

Декември, 2016 г.
ВД/ЕГ