

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

УЧЕБНА ПРОГРАМА

за специфична професионална подготовка
- обучение чрез работа (дуална система на обучение)

по

Икономика и организация на търговското предприятие

Утвърдена със Заповед № РД 09 – /2019 г.

ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ: КОД 345 АДМИНИСТРАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

ПРОФЕСИЯ: КОД 345120 ИКОНОМИСТ

**СПЕЦИАЛНОСТ: КОД 3451202 ТЪРГОВИЯ-ОБУЧЕНИЕ ЧРЕЗ
РАБОТА (ДУАЛНА СИСТЕМА НА ОБУЧЕНИЕ)**

София, 2019 година

I. ОБЩО ПРЕДСТАВЯНЕ НА ПРОГРАМАТА

Съдържанието на учебната програма по учебния предмет **Икономика и организация на търговското предприятие** е свързано с професионалната подготовка на учениците по професия Икономист, специалност Търговия – дуална система на обучение. Изучаването му има за цел да даде на всички ученици обща култура и единна представа за реалното функциониране на търговските предприятия. Историческият преглед на развитието на търговията спомага за разбирането на връзките между развитието на обществото и развитието на търговията, и съществуването на различни форми на търговия. Запознаването с Търговския закон дава задълбочени познания за търговеца и видовете търговски дружества.

Определянето на правилната търговска политика е ключът към успеха на търговските предприятия. Необходимо е да се познават и анализират непрекъснато факторите, влияещи върху ценообразуването.

Логистиката е много важен елемент във функционирането на търговските предприятия. Изучаването на моделите на организация и управлението на стоките запаси е критерий за успешна дейност на предприятието. Правилното определяне на търговските професии и длъжности в търговското предприятие е гаранция за успешна дейност и комуникация с клиентите и контрагентите на предприятието.

II. ЦЕЛИ НА ОБУЧЕНИЕТО

Целта е учениците да разберат, че търговската сфера, някога съставена от множество малки семейни фирми, подвластни на по-мощните доставчиците на хранителни продукти и домакински уреди, се е променила и че днес стратегическите и тактическите решения, вземани от фирмите дистрибутори, имат значително въздействие върху икономическия и социалния живот. Ролята на дистрибуцията дълбоко се е променила. Тя вече не се ограничава до покупката на стоки с цел препродажба, а определя и често налага равнището на разходите на самите производители. Обединенията на дистрибутори са силно диференцирани, тяхното ноу-хау е предмет на износ, те могат да станат в близките години истински трамплин за завладяване на външни пазари. Определянето на правилната търговска политика е ключът към успеха на търговските предприятия. Необходимо е да се познават и анализират непрекъснато факторите, влияещи върху ценообразуването.

Дистрибуцията излиза извън рамките на предоставянето на стоки и услуги на разположение на клиента. Тя включва комуникационни дейности и цели поддържането и развиването на отношенията с клиента. Тази стратегия налага едно ново мислене и адаптиране към промените на пазара, включващо информационните технологии, тъй като се появяват нови форми на дистрибуция и те могат да доведат до революция в дистрибуцията на една или няколко групи продукти (електронната търговия). Логистиката е много важен елемент във функционирането на търговските предприятия. Учениците трябва да познават моделите на организация и управлението на стоките запаси и да могат да разпознават различните управленски и организационни структури, за да се гарантира успешната дейност на търговското предприятие .

III. РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА УЧЕБНОТО ВРЕМЕ

XII клас: - ТЕОРИЯ

Първи срок 18 седмици x 3 часа = 54 часа

Втори срок 13 седмици x 3 часа = 39 часа

Общо: 93 часа

IV. ТЕМАТИЧЕН ПЛАН

	Теми	Часове
1.	Исторически преглед на развитието на търговията	2
2.	Икономическа характеристика на търговията	3
3.	Видове търговски предприятия	5
4.	Търговска политика. Цени и ценообразуване	4
5.	Дистрибуция и дистрибуционна стратегия	12
6.	Организация на търговската дейност в предприятието	8
7.	Информационните и комуникационните технологии в помощ на търговията	6
8.	Търговски единици	6
9.	Търговски екип	6
10.	Логистика	6
11.	Управление на стоките запаси	6
12.	Икономическа ефективност на търговското предприятие	6
13.	Управление на търговското предприятие	14
14.	Международна търговска дейност	9
	Общо	93

V. УЧЕБНО СЪДЪРЖАНИЕ

I. ТЕМА Исторически преглед на развитието на търговията

II. ТЕМА Икономическа характеристика на търговията

1. Обособяване на търговията като специализирана стопанска дейност по покупко-продажба на стоки
2. Функции на търговията

III. ТЕМА Видове търговски предприятия

1. Видове търговски предприятия по форми на собственост
2. Видове търговски предприятия според характера на изпълняваните функции

IV.ТЕМА Търговска политика. Цени и ценообразуване

1. Цели на търговската политика
2. Фактори за определяне на цените
3. Цени на производител
4. Цени на едро
5. Цени на дребно
6. Рентабилност

V.ТЕМА Дистрибуция и дистрибуционна стратегия

1. Цели и функции на дистрибуцията: направляване на потоците; развитие на търговските отношения
2. Концентрация на дистрибуцията
3. Световни пазари, глобализация на дейността на предприятието.
4. Цели на предприятието по отношение на дистрибуцията
5. Необходими средства
6. Последователност на дистрибуционната стратегия
7. Дистрибуционна мрежа
8. Показатели
9. Адаптиране към промените.

VI.ТЕМА Организация на търговската дейност в предприятието

1. Видове търговски организации в зависимост от стратегията и икономическия сектор, продаваните продукти, мащаба на дейността
2. Вътрешна и външна функция: различни видове търговия (директна, индиректна и т.н.)

VII.ТЕМА Информационните и комуникационните технологии в помощ на търговията

1. Различните информационни и комуникационни технологии и тяхното взаимно допълване
2. Директните продажби по телефона чрез специализирани телефонни централи
3. Електронна търговия
4. База данни за клиентите.

VIII.ТЕМА Търговски единици

1. Разнообразие и характеристика на търговските единици
2. Организация на търговската площ
3. Организиране на дейността върху търговската площ.

IX.ТЕМА Търговски екип

1. Мисия на търговския екип
2. Професиите в търговията (фронт офис, бек офис).
3. Организация на екипи
4. Стимулиране на търговския екип
5. Управление на отношенията с клиента (проучване, преговори – разговори при покупко-продажба, постоянен контрол).

X.ТЕМА Логистика

1. Принципи на управление на стоките потоци.
2. Модели на организация.

XI. ТЕМА Управление на стоковите запаси

1. Цели и задачи на управлението на физическите потоци
2. Принципи на управлението на физическите запаси
3. Информацията и нейната обработка

XII. ТЕМА Икономическа ефективност на търговското предприятие

1. Разходи на търговското предприятие
2. Приходи на търговското предприятие
3. Печалба и рентабилност на търговското предприятие
4. Същност и видове ефективност
5. Основни показатели за измерване и оценка на икономическата ефективност на ресурсите и разходите на търговското предприятие
6. Показатели за оценка на социалната ефективност.

XIII. ТЕМА Управление на търговското предприятие

1. Същност и функции на управлението.
2. Планиране-стратегическо, тактическо и оперативно планиране.
3. Методи за стратегически анализ.
4. Организиране на дейността на търговското предприятие-същност иметоди за организиране.
5. Организиране на структура и системи за управление.
6. Контрол и контролинг.

XIV. ТЕМА Международна търговска дейност

1. Същност, форми и значение на международната търговска дейност
2. Видове предприятия. Външнотърговски договор.
3. Международни условия за доставка и плащане ИНКОТЕРМС.
4. Митническа система и контрол. Безмитни зони.
5. Организация на международните планирания.

VI. ОЧАКВАНИ РЕЗУЛТАТИ ОТ ОБУЧЕНИЕТО

В края на обучението

Учениците трябва да знаят:

- същността и особеностите на търговеца и търговските дружества;
- организацията и особеностите на търговската дейност;
- видовете цени в търговията;
- факторите, въздействащи върху ценообразуването;
- да познават информационните и комуникационни технологии, използвани в търговията;
- да познават дистрибуционната стратегия и мрежа;
- как се осъществява управлението на търговските единици;
- как се осъществява управлението на продуктите.

Учениците трябва да могат да:

- характеризират търговец и търговски дружества;
- характеризират търговските обекти;
- разграничават и характеризират видовете цени;
- анализират факторите, влияещи върху ценообразуването;
- конструират дистрибуционна мрежа;
- изработват дистрибуционна стратегия;
- събират и използват търговска информация;
- правят анализ на дейността в екип.

VII. ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

1. Владимирова Й.,Николова И.“Икономика на търговията“, УНСС,2017 г.
2. Ковачева В. “Организация и технология на търговската дейност”, ИК “ Век 21”