

МИНИСТЕРСТВО НА ОБРАЗОВАНИЕТО И НАУКАТА

НАЦИОНАЛНА ИЗПИТНА ПРОГРАМА

**ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА ДЪРЖАВНИ ИЗПИТИ ЗА ПРИДОБИВАНЕ
НА ТРЕТА СТЕПЕН НА ПРОФЕСИОНАЛНА КВАЛИФИКАЦИЯ**

	Код по СПШОО	Наименование
Професионално направление	341	“Търговия на едро и дребно”
Професия	341040	“Търговски представител”
Специалност	3410401	“Търговия на едро и дребно”

Утвърдена със Заповед № РД 09 – 23/10.01.2014 г.

София, 2014 година

I. ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ И ЦЕЛ НА ИЗПИТНАТА ПРОГРАМА

Настоящата изпитна програма е предназначена за организиране и провеждане на държавните изпити по теория и по практика на професията и специалността за придобиване на **трета** степен на професионална квалификация по професията **341040 “Търговски представител”**, специалност **3410401 “Търговия на едро и дребно”** от Списъка на професиите за професионално образование и обучение по чл. 6 от Закона за професионалното образование и обучение.

Целта на настоящата национална изпитна програма е да определи единни критерии за оценка на професионалните компетентности на обучаваните, изискващи се за придобиване на **трета** степен на професионална квалификация по изучаваната професия и специалност.

Националната изпитна програма е разработена във връзка с чл. 36 от Закона за професионалното образование и обучение (ЗПОО) в съответствие с Държавното образователно изискване за придобиване на квалификация по професията **“Търговски представител”**, специалност **“Търговия на едро и дребно”** (Наредба № 22 от 09.01.2012 г. за придобиване на квалификация по професията „Търговски представител“, обн. ДВ, бр. 13 от 14.02.2012 г.).

Държавните изпити по теория и по практика на професията и специалността се провеждат в съответствие с изискванията на ЗПОО и Наредба № 3 от 15.04.2003 г. за системата за оценяване.

II. СЪДЪРЖАНИЕ НА НАЦИОНАЛНАТА ИЗПИТНА ПРОГРАМА

Настоящата Национална изпитна програма съдържа:

1. За държавния изпит по теория на професията и специалността:

- а.** Изпитните теми с план-тезиса на учебното съдържание.
- б.** Критерии за оценяване.

2. За държавния изпит по практика на професията и специалността:

- а.** Указания за съдържанието на държавния изпит по практика на професията и специалността.
- б.** Критерии за оценяване.

3. Система за оценяване.

4. Препоръчителна литература.

5. Приложения:

- а.** Примерен изпитен билет за държавния изпит по теория на професията и специалността.
- б.** Примерно индивидуално практическо задание.

III. ДЪРЖАВЕН ИЗПИТ ПО ТЕОРИЯ НА ПРОФЕСИЯТА И СПЕЦИАЛНОСТТА

1. Изпитни теми с план-тезис на учебното съдържание

Изпитна тема № 1: ТЪРГОВСКО ПРЕДСТАВИТЕЛСТВО

План-тезис: Същност и видове търговско представителство, сравнение с представителството в гражданското право. Видове търговски представители – прокурист, пълномощник, представител, помощник и посредник. Права и задължения на страните при търговското представителство.

Приложна задача: Попълване на договор за изключително търговско представителство, като се предоставя бланка и от дадените условия в казуса се определят страните, техните правомощия и допълнителните условия за сключване на договора.

Казус: Съставете договор за изключително представителство, като използвате примерния приложен образец и следната информация: „Мими 08“ ООД с ЕИК: 123456789, със седалище и адрес на управление гр.Пазарджик, бул.“ Константин Величков“ № 3, представлявано от Управителя Мария Георгиева Петрова, на 01.10.2012 г. в гр. Пазарджик е сключила договор за изключително представителство на основание чл. 36, ал.2 от Търговския закон, с цел – сътрудничество при извършване на търговската дейност, а именно производство и продажба на детски играчки от дърво. Изключителен представител е „Надина“ ООД, ЕИК: 112652277, със седалище и адрес на управление гр. Пловдив, бул.“Освобождение“ № 39, представлявано от управителя Надина Иванова Петрова. Изключителният представител следва да извърши следните действия: проучване, издирване, събиране, систематизиране и предоставяне на маркетингова информация, с цел сключване на сделки за покупко-продажба на стоки и услуги в полза на ВЪЗЛОЖИТЕЛЯ. Страните се договарят, че срокът на действие на договора за изключително представителство е 2 (Две) години, като районът на действие ще е Пловдивска област.

За извършената работа изключителният представител ще получава възнаграждение за всеки конкретен случай в размер на 5% от общата стойност на договора, сключен чрез ПРЕДСТАВИТЕЛЯ.

Когато изключителният представител е извършил необходими и документирани разходи по подготовката за сключване на договор, но същият не е сключен по вина на другата страна, той има право на възнаграждение, съответстващо на извършената от него работа.

Дидактически материали: бланка на договор за изключително представителство

Критерии за оценяване на изпитна тема № 1	Максимален брой точки
1. Дефинира, характеризира и сравнява представителството в търговското и гражданското право.	15
2. Разбира необходимостта, същността и отговорността на представителството. Прави заключения и обобщения.	15
3. Описва и различава видовете търговски представителства. Описва и анализира правата и задълженията на страните при търговско представителство, както и тяхната отговорност.	15
4. Анализира последиците при злоупотреба с представителна власт. Прави изводи и свързва последиците със санкциите.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 2: ТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ

План-тезис: Същност, видове и сключване на търговски сделки, отличаването им от сделките в гражданското право. Особенности при сключването на търговските сделки. Права и задължения на страните при сключване на търговски сделки. Изпълнение и неизпълнение на задълженията по търговските сделки.

Приложна задача/казус: Решаване на приложна задача/казус относно сключен договор за покупко-продажба на стоки и анализиране на изпълнението и отговорността на страните.

Казус: ММ „Лаиф“ ООД, с ЕИК: 123456789, със седалище и адрес на управление гр. Пазарджик, бул. „Константин Величков“ № 3, представлявано от Управителя Мария Георгиева Петрова, на 01.10.2012 г. в гр. Пазарджик е сключила договор, с който се задължава да ушие и достави 100 бр. мъжки тениски, размер L, по 50 бр., съответно сини на цвят, на цена от 5 лв. за всяка. Продавачът се задължава по договор да изработи и достави стоката за 10 работни дни.

„НИДО“ ЕООД, ЕИК: 112652277, със седалище и адрес на управление гр. Пловдив, бул. „Освобождение“ № 39, представлявано от управителя Надина Иванова Петрова, е подписала договора за закупуване на тениските, но при условие, че същите се ушият и доставят в определения срок, считано от датата на подписване на договора.

Въпроси:

1. Има ли основание купувачът да откаже получаването на стоката, ако продавачът не изпълни в договорения срок доставката?
2. Има ли значение коя от страните е виновна за неизпълнение на договора и как се отразява това на отношенията между двете страни?

Критерии за оценяване на изпитна тема № 2	Максимален брой точки
1. Дефинира и характеризира търговските сделки.	15
2. Разбира необходимостта, същността и отговорността при сключването на търговските сделки. Прави заключения и обобщения.	15
3. Описва и различава видовете търговски сделки и особеностите при тяхното сключване. Описва и анализира правата и задълженията на страните по търговските сделки, както и тяхната отговорност.	15
4. Анализира изпълнението и неизпълнението на търговската сделка. Прави изводи и свързва последиците със санкциите.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 3: СТОКОВО-МАТЕРИАЛНИ ЗАПАСИ

План-тезис: Характеристика на стокОВО-материалните запаси, видове, признаване, оценка. Стоки и операции с тях. Отчитане на увеличението и намаленията на стоките – документи, счетоводни сметки, стопански операции и счетоводни записвания.

Приложна задача: счетоводен казус, който се решава с 20 прости счетоводни записвания и изисква откриване, завеждане и приключване на 2 счетоводни сметки върху отчитане на стоките.

Казус: В складовете на търговска верига „Астор“ гр. Лом има начално салдо по сметка „Стоки на склад“ 80 000 към 01.05... През месец май е извършено:

1. Закупени са съгласно фактура № 456/03.05... стоки за 4000 лв. и ДДС от фирма „Юг”. Същите са превозени със собствен транспорт за 100 лв. Записани са със стокова разписка № 34/ 03.05... по цена на придобиване.

2. Съгласно Заповед за отпускане стоки навън № 78/06.05... са изпратени стоки за 3000 лв. от складовете за преработка във фирма „Зора”- гр. Своге. Превозени са с чужд транспорт, за което са платени в брой 96 лв. с включено ДДС, съгласно фактура №:890/06.05... и РКО...

3. За преработката на стоките е платено на фирма „Зора” гр. Своге 1000 лв. и ДДС със Преводно нареждане съгл. фактура № 324/13.05... Преработените стоки са върнати в склада на фирмата със собствен транспорт, на който са начислени 50 лв., и записани по фактическа доставна себестойност.

4. Продадени са стоки от склада съгл. фактура №567/15.05.. за 20 000 лв. и ДДС. Същите се водят в склада за 14 000 лв. В тази продажба са отнесени разпределени 2000 лв. административни разходи. Установен е финансов резултат от продажбата.

5. При инвентаризация е установен излишък на стоки в склада за 760 лв., който в края на годината е отнесен като печалба.

6. Установена е липса на стоки в склада за 400 лв. по вина на МОЛ, който е начетен за 500 лв. и ДДС. Инвентаризационен опис и акт за начет.

Изисква се: 1. Да се съставят счетоводните статии.

2. Да се открият, заведат и приключат сметки „Стоки на склад” и „Стоки, дадени за преработка в друга фирма”.

Дидактически материали: сметкоплан и калкулатор.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 3	Максимален брой точки
1. Познава и характеризира същността на стоките – видове, признаване, оценка.	5
2. Знае стопанските операции, които предизвикват изменение в стоките: покупка, продажба, резултати при инвентаризация и стихийни бедствия, бракуване, преработка.	5
3. Познава документите и счетоводните сметки, които са основание и метод на счетоводни записвания.	5
4. Използва вярно и точно счетоводните сметки за осчетоводяване на стопанските операции, свързани с разходите и приходите на търговската дейност.	15
5. Решава вярно приложната задача/казуса: - прости счетоводни записвания 20 x 1 точка - счетоводни сметки 2 x 5 точки.	30
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 4: РАЗХОДИ ПО ИКОНОМИЧЕСКИ ЕЛЕМЕНТИ

План-тезис: Характеристика на разходите за дейността в търговските предприятия. Финансови и извънредни разходи. Приходи от търговската дейност. Счетоводни сметки, документи, стопански операции и счетоводни записвания.

Приложна задача: счетоводен казус, който се решава с 20 прости счетоводни записвания и изисква откриване, завеждане и приключване на 2 счетоводни сметки върху разходите и приходите на търговската фирма.

Казус: На 01.12... търговска фирма „Ера”- гр.Лом има салдо 6000 лв. по сметка „Разходи за търговската дейност”. През м. декември е извършено:

1. На 05.12... е платено ток с преводно нареждане 5000 лв. и ДДС съгл. фактура № 456 от 03.12... за основната търговска дейност.

2. Начислена амортизация съгл. амортизационен план 2000 лв. за основната дейност.

3. Начислени командировки за 1000 лв. на персонала от основната дейност съгл. заповеди за командировки и авансови отчети.

4. При пожар са погинали стоки за 8000 лв. съгл. инвентаризационен опис. В края на годината са отнесени като загуба.

5. Погиналите стоки са били застраховани и застраховател признава и превежда по газплащателната сметка обезщетение за 6800 лв. В края на годината то е отнесено като печалба. Писмо на банка и застраховател.

6. Банката уведомява, че е начислила лихви по ползван краткосрочен заем 1000, с което е увеличила заема. Писмо на банката. В края на годината лихвите са отнесени като загуба.

7. На 28.12... са продадени стоки за 150 000 и ДДС на фирма „Юг” съгл. № 98/29.12... същите се водят във фирмата за 120 000. Стоките са превозени със собствен превоз за 1000 лв.

8. В приходите от тази продажба са отнесени всички разходи за основната дейност до момента. Установен е финансов резултат от продажбата.

Изисква се: 1. Да се съставят счетоводните статии.

2. Да се открият, заведат и приключат сметки „Разходи за основната търговска дейност” и „Приходи от продажба на стоки”.

Дидактически материали: сметкоплан и калкулатор.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 4	Максимален брой точки
1. Познава и характеризира същността на разходите за търговската дейност, финансовите и извънредните разходи.	5
2. Познава и характеризира същността на приходите от търговската дейност.	5
3. Познава документите и счетоводните сметки, които са основание и метод на счетоводни записвания.	5
4. Използва вярно и точно счетоводните сметки за осчетоводяване на стопанските операции, свързани с разходите и приходите на търговската дейност.	15
5. Решава вярно приложната задача/казуса: - прости счетоводни записвания 20 x 1 точка - счетоводни сметки 2 x 5 точки.	30
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 5: ПЕРСОНАЛ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

План-тезис: Основни понятия, качествени характеристики на персонала. Състав и структура на персонала. Търговски екип. Производителност на труда на заетите в търговската фирма. Основни фактори за повишаването ѝ. Показатели и методи. Системи и форми на заплащане на труда в търговската фирма. Предимства и недостатъци.

Приложна задача: Търговска фирма „Прогрес” ООД има реализиран стокооборот за 2011 г. в размер на 35 600 000 лв. Търговските работници са 1886, а административно-управленският персонал е 477. В резултат на реструктуриране персоналят в търговската фирма през 2012 г. е 2333 души – съответно 1868 търговски работници и 465 административно-управленски. Стокооборотът е в размер на 35 940 000 лв. Изчислете производителността на труда на един търговски работник и на едно заето лице в търговската фирма за 2011 г. и 2012 г. Анализирайте динамиката на производителността на труда.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 5	Максимален брой точки
1. Дефинира основните понятия и качествени характеристики на персонала.	5
2. Прави разлика между основните групи персонал в търговския екип.	10
3. Разбира и обяснява производителността на труда на заетите в търговската фирма. Описва показателите и методите за измерването ѝ.	15
4. Посочва и анализира факторите, въздействащи върху производителността на труда в търговията.	10
5. Разбира и обяснява основните системи и форми на заплащане на труда в търговската фирма.	10
6. Решава вярно приложната задача/казус.	10
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 6: ЦЕНИ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕ В ТЪРГОВИЯТА

План-тезис: Същност и значение на цените и ценовата политика в търговската дейност. Ценообразуване в търговията. Ценови политики. Адаптиране на цените към пазара – отстъпки, ценови увеличения, ценови намаления.

Приложна задача: Да се направи сравнителен анализ на основните методи на ценообразуване – предимства и недостатъци. Да се представи най-подходящата ценова стратегия за търговска верига магазини, която в съвременните условия навлиза на пазара.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 6	Максимален брой точки
1. Дефинира същността и значението на цените и ценовата политика в търговската дейност, ценообразуващите цели и ценообразуващите фактори.	10
2. Посочва, обяснява и анализира ценообразуващите методи в търговската практика.	15
3. Анализира различните ценови политики, от които се ръководят в дейността си търговците.	10
4. Описва и обяснява отстъпките, ценовите увеличения и ценовите намаления като начини за адаптиране на цените към пазара.	15
5. Решава вярно приложната задача/казус.	10
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 7: СТОКОВИ ЗАПАСИ В ТЪРГОВИЯТА

План-тезис: Същност и видове стокоси запаси. Връзка между запасите, продажбите и доставките. Обращаемост на стокосите запаси. Фактори, обуславящи стокосите запаси и тяхната обращаемост. Показатели за оценяване управлението на стокосите запаси.

Приложна задача: Търговска фирма „Прогрес” ООД реализира продажби през тримесечието в размер на 200 хил. лв., а средните стокоси запаси за същия период са 50 хил. лв. Да се измери обращаемостта на стокосите запаси чрез двата показателя:

- а) брой на оборотите
- б) дни на един оборот

Какво означават получените стойности на показателите?

Критерии за оценяване на изпитна тема № 7	Максимален брой точки
1. Дефинира същността на стоките запаси. Класифицира и обяснява видовете стоките запаси.	10
2. Представя и обяснява балансовата зависимост и връзка между запасите, продажбите и доставките.	10
3. Разбира и обяснява обръщаемостта на стоките запаси, описва показателите за измерването и, познава начините за ускоряване на обръщаемостта.	20
4. Посочва и анализира факторите, влияещи върху стоките запаси и тяхната обръщаемост.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	10
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 8: ДИСТРИБУЦИОННИ КАНАЛИ

План-тезис: Същност и значение на дистрибуционните канали. Видове дистрибуционни канали. Избор на дистрибуционен канал.

Приложна задача: Да се направи характеристика на вид дистрибуционен канал по избор за продажба на шоколад и шоколадови изделия.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 8	Максимален брой точки
1. Разбира същността и значението на дистрибуционните канали, видовете дистрибуционни канали.	10
2. Разбира и обяснява видовете дистрибуционните канали и оценката на дистрибуционния канал.	15
3. Познава и характеризира същността и значението на дистрибуционните канали, видовете дистрибуционни канали и избора на дистрибуционен канал.	20
4. Анализира разновидностите и приложението на различните дистрибуционни канали и избора на дистрибуционен канал.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 9: ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ НА ТЪРГОВИЯТА НА ЕДРО

План-тезис: Същност, задачи и функции на търговията на едро. Класификация на търговците на едро. Избор на доставчици. Условия за доставка на стоките. Организация на доставките.

Приложна задача: Какви условия за доставка бихте определили между доставчика и търговеца на хляб и хлебни изделия. Обосновете избора си.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 9	Максимален брой точки
1. Дефинира, назовава и формулира същността, задачите, функциите и класификацията на търговията на едро.	10
2. Разбира и обяснява търговията на едро, класификацията на търговците на едро. Разбира и обяснява избора на доставчици, условията за доставка на стоките и организацията на доставките.	15
3. Познава и характеризира търговията на едро, класификацията на търговците на едро, избора на доставчици, условията за доставка на стоките и организацията на доставките.	20
4. Анализира видовете търговци на едро, избора на доставчици, условията за доставка на стоките и организацията на доставките.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 10: ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ НА ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО

План-тезис: Същност, роля и задачи на търговията на дребно. Видове форми на търговията на дребно. Видове магазини. Специализация и концентрация на магазините. Търговски центрове.

Приложна задача: С кои фактори бихте се съобразили, когато вземате решение къде да разположите магазин за хранителни стоки и защо?

Критерии за оценяване на изпитна тема № 10	Максимален брой точки
1. Дефинира, назовава и формулира същността, ролята, задачите на търговията на дребно.	10
2. Разбира и обяснява търговията на дребно, видовете форми на дребно, видовете магазини, специализацията и концентрацията на магазините, търговските центрове.	15
3. Познава и характеризира същността на търговията на дребно, същността на видовете форми, видовете магазини, специализацията и концентрацията на магазините, търговските центрове.	20
4. Анализира търговията на дребно, видовете форми, видовете магазини, специализацията и концентрацията на търговията на дребно, търговските центрове.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 11: ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ

План-тезис: Принципи на организация на продажбите в магазините. Методи на продажба на стоките в магазина. Извънмагазинни методи на продажба. Технологично устройство на магазина.

Приложна задача: На основата на избран търговски обект да се направи анализ на организацията на технологичния процес. Да се изготви технологична схема за протичането на операциите в магазина, свързани с продажбите на отделните стокови групи, включени в асортимента.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 11	Максимален брой точки
1. Разбира принципите на организация на продажбите в магазините и методите на продажба.	10
2. Разбира и обяснява принципите на организация на продажбите в магазините, методите на продажба, извънмагазинните методи и технологичното устройство на магазина.	15
3. Познава и характеризира принципите на организация на продажбите в магазините, методите на продажба, извънмагазинните методи и технологичното устройство на магазина.	20
4. Анализира методите на продажба на стоките в магазина, извън магазинните методи и технологичното устройства на магазина.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 12: **МАРКЕТИНГОВО ПРОУЧВАНЕ**

План-тезис: Маркетингови проучвания – същност, роля, обхват и планиране на маркетинговите проучвания. Информация и информационни източници. Методология и организация на маркетинговите проучвания – метод на наблюдението, метод на имитирането, метод на експеримента, метод на анкетирането. Основни изисквания при съставянето на въпросник. Маркетингова информационна система – същност и структура.

Примерна приложна задача: Посочете вида на въпросите: отворени или затворени.

- Имате ли намерение да си купите яке този сезон ?

Да Не

- За мен при купуване на яке цената е?

Най-важна

Съществена

Влияе ми

Няма значение

- Когато си купувате яке, решението Ви се определя от:

.....

- Как взимате решение за покупка?

Самостоятелно

Понякога се съветвам

Предварително обсъждам с някого

Дидактически материали: въпросник (хартиен вариант).

Критерии за оценяване на изпитна тема № 12	Максимален брой точки
1. Дефинира, назовава и обяснява същността, ролята, обхвата на маркетинговите проучвания. Посочва и обяснява видовете информационни източници.	15
2. Назовава и обяснява етапите на планиране на маркетинговите проучвания.	10
3. Разбира, обяснява, изтъква същността, предимствата и недостатъците	20

на различните методи на маркетинговите проучвания. Посочва изискванията при съставяне на анкетен въпросник.	
4. Дефинира, назовава и обяснява същността и основните компоненти на маркетинговата информационна система.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 13: МАРКЕТИНГОВ ИНСТРУМЕНТАРИУМ

План-тезис:

Същност и елементи на маркетинговия микс. Продуктова политика – същност и нива на продукта, жизнен цикъл на продукта, продуктови стратегии, иновации. Ценова политика – предпоставки за разработване, методи на ценообразуване, ценови стратегии. Дистрибуционна политика – същност и задачи, канали на дистрибуция, стратегии и системи на дистрибуция, маркетингова логистика. Промоционна политика – реклама (същност, функции, видове, канали и средства, планиране на рекламната политика), връзки с обществеността, стимулиране на продажбите, лични продажби.

Приложна задача: Да се създаде рекламно послание и да се изработи рекламно средство (с налични технически средства и материали) като част от рекламната акция на фирма „Младост“. Да се спазят етапите на планиране на рекламните акции и кампании.

- Да се определят целите на рекламата и целевата аудитория
- Да се посочат темата и идеята на рекламата
- Да се обоснове изборът на рекламен канал и средство
- Да се посочат времето и честотата на провеждане на рекламната акция

Дидактически материали: технически средства и материали.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 13	Максимален брой точки
1. Познава и дефинира елементите на маркетинговия микс. Обяснява същността на продуктовата политика, нивата на продукта. Разбира, обяснява и описва продуктовите стратегии и етапите на иновационния процес.	15
2. Посочва, обяснява и анализира същността на ценовата политика, влиянието ѝ при формирането на цената, методите на ценообразуването и ценовите стратегии.	10
3. Посочва, обяснява и анализира същността и задачите на дистрибуционната политика, стратегии и системи на дистрибуция, маркетингова логистика.	10
4. Посочва, обяснява и анализира промоционната политика – реклама (същност, функции, видове, канали и средства, планиране на рекламната политика), връзки с обществеността, стимулиране на продажбите, лични продажби.	20
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 14: СТАНДАРТИЗАЦИЯ НА СТОКИТЕ

План-тезис: Същност и съдържание на стандартизацията. Основни принципи и методи на стандартизацията. Национална система за стандартизация. Регионална и международна стандартизация. Класификация и видове стандарти.

Приложна задача: Посочете на колко нива се разработва Международният класификатор на стандартите ICS. Характеризирайте всяко ниво и го подкрепете с пример по ваш избор.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 14	Максимален брой точки
1. Разбира, сравнява, описва и анализира същността и съдържанието на стандартизацията.	10
2. Разбира, сравнява, описва и анализира основните принципи и методи на стандартизацията.	15
3. Разбира, сравнява, описва и анализира националната система за стандартизация, регионалната и международната стандартизация.	15
4. Разбира, сравнява, описва и анализира класификацията и видовете стандарти.	15
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 15: КАЧЕСТВО И ОКАЧЕСТВЯВАНЕ НА СТОКИТЕ. ОПАКОВКА, МАРКИРОВКА И СЪХРАНЕНИЕ

План-тезис: Свойства на материалите, суровините и готовата продукция. Качество на суровини, материали и готова продукция. Показатели за качество. Методи за определяне на стойностите на показателите за качество. Технология на контрола и на оценката на качеството на суровините, материалите и готовата продукция. Опаковка, маркировка и транспортиране на суровини, на материали и на готова продукция.

Приложна задача: Представете чрез схема (рисунок) посочените транспортно-манипулационни знаци: „Внимание, чупливо”, „Пази от нагряване (топлина)”, „Пази от влага”, „Отвори тук”, „Стифирането забранено”.

Дидактически материали: технически средства и материали.

Критерии за оценяване на изпитна тема № 15	Максимален брой точки
1. Разбира, сравнява, описва и анализира свойствата и качеството на суровините, материалите и готовата продукция.	15
2. Разбира, сравнява, описва и анализира показателите и методите за определяне на стойностите на показателите за качество.	15
3. Разбира, сравнява, описва и анализира технологията на контрола и на оценката на качеството на суровините, материалите и готовата продукция.	15
4. Разбира, сравнява, описва и анализира опаковката, маркировката и транспортирането на суровините, материалите и на готовата продукция.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 16: ВЪТРЕШНИ ПЛАЩАНИЯ. ФОРМИ НА БЕЗНАЛИЧНИ ПЛАЩАНИЯ

План-тезис: Платежно посредничество – същност, общи условия за извършване на безналичните плащания. Форми на плащане – кредитен превод, директен дебит. Плащане с електронни платежни инструменти – банкова платежна карта, електронно банково платежно заявление, електронни пари. Плащане с акредитив – същност, откриване на акредитив. Плащане с чек – същност и съдържание на чека, видове чекове, издаване и плащане с чек.

Приложна задача: Начертайте схемата и определете технологичните операции, които се извършват при плащане чрез предявяване на чек в банката на предявителя.

Критерии за оценяване на изпитна тема №16	Максимален брой точки
1. Разбира, сравнява, описва и анализира същността на платежното посредничество и общите условия за извършване на безналични плащания.	10
2. Разбира, сравнява, описва и анализира формите на плащане – кредитен превод, директен дебит, плащане с електронни платежни инструменти – банкова платежна карта, електронно банково платежно заявление, електронни пари.	20
3. Разбира, сравнява, описва и анализира същността на плащането с акредитив и откриване на акредитив.	10
4. Разбира, сравнява, описва и анализира същността и съдържанието на чека, видовете чекове, издаване и плащане с чек.	15
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 17: МЕЖДУНАРОДНИ ПЛАЩАНИЯ. БАНКОВО ПОСРЕДНИЧЕСТВО

План-тезис: Характеристика на международните плащания и платежни документи – същност и видове международни плащания, видове документи при международните плащания. Акредитивна форма на плащане при международните сделки – същност на международния акредитив, акредитивно плащане, видове акредитиви. Валутното инкасо като форма на плащане при международните сделки – същност и субекти на валутното инкасо, плащане чрез документарно валутно инкасо. Други начини и форми на международните плащания – открита сметка, международен превод, плащания, свързани с патенти и лицензи, клирингови плащания.

Приложна задача: Попълнете особеностите на посочените в таблицата форми на международни плащания.

Дидактически материали: таблица.

№	Особености	Кредитен превод	Валутно инкасо	Акредитив
1.	Участници			
2.	Инициатива на плащане			
3.	Позиции на страните			
4.	Документи за нареждане на плащането			
5.	Предимства за участниците			
6.	Недостатъци за участниците			

Критерии за оценяване на изпитна тема № 17	Максимален брой точки
1. Разбира, сравнява, описва и анализира същността и видовете международни плащания, видовете документи при международните плащания.	15
2. Разбира, сравнява, описва и анализира същността на международния акредитив, акредитивното плащане и видовете акредитиви.	15
3. Разбира, сравнява, описва и анализира същността и субектите на валутното инкасо, плащане чрез документарно валутно инкасо.	10
4. Посочва, обяснява и анализира други начини и форми на международните плащания – открита сметка, международен превод, плащания, свързани с патенти и лицензи, клирингови плащания.	15
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

Изпитна тема № 18: СТАРТИРАНЕ НА СОБСТВЕН БИЗНЕС

План-тезис: Решение за стартиране на собствен бизнес. Поставяне на цели. Финансиране на стартиращ бизнес.

Приложна задача /казус:

В родния си град се завръща амбициозен младеж, който е работил в чужбина в заведение за бързо хранене. На базата на натрупания опит той решава да открие заведение на самообслужване за прясна, вкусна и здравословна храна. Наема помещение в центъра на града, в близост до офис сгради и търговски обекти, срещу 1000 лв. на месец. Със собствени средства и отпуснат банков кредит с месечна вноска 500 лв. закупува на старо от фалирал ресторант търговско обзавеждане, кухненско оборудване, топли и студени витрини. Назначава готвач и общ работник, за които има разходи общо 1800 лв. на месец, а той самият е управител и касиер.

Разработва стратегия за здравословно хранене, защото е определил, че това е перспективна пазарна ниша. Използва изцяло висококачествени, пресни и екологично чисти продукти, с които се снабдява от местни производители. Налага високи изисквания към персонала за хигиена на работа и любезно отношение към клиентите. Освен традиционна българска кухня предприемачът решава да добави в менюто разнообразни екзотични рецепти от средиземноморска, южноамериканска и азиатска кухня, научени по време на престоя в чужбина. Заведението бързо набира популярност сред клиентите и предприемачът реализира годишни приходи в размер на 48 000 лв. В началото на втората година взема решение да разшири бизнеса си, като предлага нова услуга – доставки до дома и офиса. Сключва договор за лизинг на микробус и назначава шофьор, който да изпълнява доставките до адресите на клиентите. Допълнителните разходи са в размер на 700 лв. на месец, като допълнителната инвестиция води до нарастване на годишния оборот на заведението с 10%.

Въпроси:

1. Дефинирайте целите, които си е поставил предприемачът?
2. Формулирайте неговите силни страни, възможностите, от които се възползва, и рисковете за неговия стартиращ бизнес.
3. Каква е ролята на иновативността за успеха на описаното бизнес начинание?

Критерии за оценяване на изпитна тема № 18	Максимален брой точки
1. Дефинира, назовава и формулира решението за стартиране на собствен бизнес .	10
2. Разбира и обяснява задачите, отговорностите, шансовете и рисковете, които стоят пред предприемачите, решили да стартират собствен бизнес.	15
3. Анализира изискванията, които трябва да съблюдава при формулирането на целите.	20
4. Разграничава вътрешните и външните източници на финансиране и оценява значението им при развитие на самостоятелна стопанска дейност.	10
5. Решава вярно приложната задача/казус.	5
Общ брой точки:	60

2. Критерии за оценяване

Комисията по оценяване на изпита по теория на професията и специалността, назначена със заповед на директора на училището (ръководителя на обучаващата институция), определя за всеки критерий конкретни показатели, чрез които да се диференцира определеният брой присъдени точки.

IV. ДЪРЖАВЕН ИЗПИТ ПО ПРАКТИКА НА ПРОФЕСИЯТА И СПЕЦИАЛНОСТТА

1. Указания за съдържанието на индивидуалните практически задания

Чрез държавния изпит по практика на професията и специалността се проверяват и оценяват професионалните умения и компетенции на обучаваните, отговарящи на трета степен на професионална квалификация. Изпитът по практика на професията и специалността се състои в разработване и защита на бизнес проект в сферата на търговията като индивидуално изпитно задание или като екипно изпитно задание за екип до 3 ученици/обучаеми.

Индивидуалното/екипното изпитно задание съдържа пълното наименование на училището/обучаващата институция, празни редове за попълване имената на обучавания, квалификационната форма, началната дата и началния час на изпита, краен срок на изпита - дата и час, темата на индивидуалното/екипното практическо задание и изискванията към крайния резултат от изпълнението на заданието. По решение на комисията могат да се дадат допълнителни указания, които да подпомогнат обучавания/обучаваните при изпълнение на практическото задание.

Темите на индивидуалните/екипните практически задания се изготвят от комисията за провеждане и оценяване на изпита по практика на професията и специалността в училището/обучаващата институция. Списъкът с темите на проектите и екипите за разработването им се одобряват на съответното училище/ обучаваща институция. Броят на изготвените задания трябва да бъде поне с един повече от броя на явяващите се в деня на изпита. Всеки обучаван изтегля тема за изпитно практическо задание, в което веднага саморъчно написва трите си имена.

Примерни области, от които комисията за провеждане и оценяване на изпита по практика на професията и специалността формулира конкретни теми за изпитно практическо задание - бизнес проект в сферата на търговията:

1. Търговия с автомобили.
2. Търговия с цветя и растения.
3. Търговия с хранителни стоки и напитки.
4. Търговия с нехранителни потребителски стоки
5. Търговия с компютърна и комуникационна техника
6. Търговия с машини и оборудване за селското и горското стопанство

7. Търговия с дървен материал, материали за строителството и санитарно оборудване

8. Търговия с химични вещества и продукти

9. Търговия с отпадъци и скрап

Бизнес проектът включва:

1. Увод – въведение в проблема, мотивация и обосновка на избора

2. Резюме на бизнес плана

- Кратко описание на бизнес идеята
- Описание на предлаганата стока (услуга) на предприятието
- Форма на собственост, капитал, органи на управление
- Информационно осигуряване – организиране, методика на събиране на информацията, източници на информацията
- Обхват на основните раздели на бизнес проекта

3. Анализ и прогнозиране на бизнес средата

- Анализ на външната бизнес среда
- Анализ на вътрешната бизнес среда
- Дългосрочни цели, съобразени с жизнения цикъл на продукта
- Краткосрочни цели на фирмата

4. Маркетингов план

- Маркетингови стратегии и инвестиционни решения
- Маркетингови прогнози – резултати
- Основни елементи на маркетинговия план: пазарно проучване, описание на купувачите, потребностите за задоволяване, дистрибуция, ценова стратегия, план за продажбите

5. Производствен план

- План за доставка на суровини и материали: определяне на потребностите от материални запаси и други материални производствени фактори; видове производствени запаси; организация на снабдяването
- Проектов инженеринг: характеристика, технологии, технологични норми и стандарти, използвани ДМА, амортизационен план

6. План за работната сила и средствата за работна заплата

- Планиране на производителността на труда
- Планиране на числеността, структурата и квалификацията на работната сила
- План за работната сила

7. Административно-управленска структура

- Избор на гъвкава организационна структура в съответствие с управленските цели на предприятието
- Управленски стил, култура в предприятието
- Ефективност на комуникациите в предприятието
- Управленски екип

8. Финансов план

- Източници на финансиране на дейността
- Прогноза на паричните потоци
- Прогнозен отчет за приходите и разходите на предприятието
- Прогнозни балансови отчети
- Критично състояние и анализ на чувствителността и риска

9. Заключение, изводи и тенденции

Бизнес проектът да бъде предаден на комисията, назначена от директора на училището, 30 дни преди защитата.

2. Критерии за оценяване

За всяко индивидуално/екипно практическо задание комисията по провеждане и оценяване на изпита по практика на професията и специалността, назначена със заповед на директора на училището/ръководителя на обучаващата институция, разработва показатели по критериите, определени в таблицата.

№	КРИТЕРИИ	ПРИМЕРНИ ПОКАЗАТЕЛИ	Макси мален брой точки	Тежест
1.	Спазване на правилата за здравословни и безопасни условия на труд и опазване на околната среда /този критерии няма количествено изражение, а качествено. Ако обучаваният по време на изпита създава опасна ситуация, застрашаваща собствения му живот и живота на други лица, изпитът се прекратява и на обучавания се поставя оценка слаб (2.00)	1.1. Избира правилно и използва по безопасен начин необходимите технически средства; 1.2. Организира правилно работното си място с оглед осигуряване на ергономичност; 1.3. Разпознава опасни ситуации, които биха могли да възникнат в процеса на работа, и спазва предписанията за своевременна реакция при работа с технически средства; 1.4. Описва дейностите по поддръжка на работното място.		Да/не
2.	Въведение в проблема, мотивация и обосновка на избора, описание на бизнес идеята	2.1. Разбира и различава отделните правни форми за организиране на бизнес; 2.2. Обяснява избора на правната форма; 2.3. Дефинира вярно и представя бизнес идеята; 2.4. Представя набор от информация за технологията и характера на представяната идея или продукт.	3 2 2 3	10
3.	Анализиране на бизнес средата и целите на фирмата	3.1. Анализира външната бизнес среда; 3.2. Анализира вътрешната бизнес среда; 3.3. Прилага методите на SWOT анализа; 3.4. Посочва дългосрочните цели; 3.5. Посочва краткосрочните цели.	1 1 1 1 1	5
4.	Умения за съставяне на маркетингов план	4.1. Обработка, анализира и представя информацията, свързана с проучването на пазара; 4.2. Прави изводи за пазарната ниша и развитието на бизнес идеята; 4.3. Дава конкретни предложения за навлизане на новия продукт или услуга на вече съществуващия пазар; 4.4. Описва ценовата стратегия; 4.5. Представя рекламната политика.	2 2 2 2 2	10

5.	Умения за съставяне на организационно-управленски план	5.1. Описва всички фактори за избор на място на дейността; 5.2. Прави кратко описание на технологията на дейността; 5.3. Анализира организационната структура на предприятието; 5.4. Представя организационна и управленска схема и обяснява връзките между отделните звена; 5.5. Развива нови идеи по отношение на критериите за подбор на персонала; 5.6. Представя длъжностни характеристики на основните длъжности.	2 2 2 2 1 1	10
6.	Умения за представяне на финансовите измерения на бизнес проекта	6.1. Описва необходимите парични средства 6.2. Предлага план и схема на евентуалните източници за финансиране на дейността; 6.3. Представя прогноза за бъдещите приходи и разходи; 6.4. Прилага при формирането на работната заплата законовите изисквания и нормативни актове; 6.5. Доказва ефективността от вложените парични средства във времето и размера на печалбата.	2 2 2 2 2	10
7.	Умения за посочване на изводи и тенденции	7.1. Представя бъдещите идеи за стратегическо развитие на предприятието; 7.2. Направени са изводи за мястото на бъдещото предприятие на пазара.	3 2	5
8.	Умения за естетическо оформление на разработката	8.1. Спазена е предварително зададената структура на заданието; 8.2. Използвани са графики, таблици, диаграми; 8.3. Спазени са стандартите и реквизитите при писане на текст; 8.4. Използван е подходящ стил на изложение и подредба.	2 1 1 1	5
9.	Умения за представяне и защита на бизнес проекта	9.1. Представя проекта чрез електронна презентация; 9.2. Прилага рекламни материали; 9.3. Владее вербалните и невербалните средства на комуникация; 9.4. Показва способност за концентрация върху обсъжданата тема, организираност, готовност за самостоятелен труд и работа в екип; 9.5. Показва организаторски способности и знания по здравословни и безопасни условия на труд при работа с технически средства и офис оборудване.	1 1 1 1 1	5
Общ брой точки:				60

Посочва се максималния брой точки който се поставя при пълно, вярно и точно изпълнение на показателя. Те са в съответствие с посочените в Държавното образователно изискване за придобиване квалификация по професията „Търговски представител”.

V. СИСТЕМА ЗА ОЦЕНЯВАНЕ

Максималният брой точки за всяка изпитна тема или за всяко изпитно задание е 60. Неправилният отговор се оценява с 0 точки. Непълният отговор се оценява с част от точките за верен и пълен отговор. Преминаването от точки в цифрова оценка съгласно чл. 7, ал. 4 от Наредба № 3 от 2003 г. за системата За оценяване се извършва по следната формула:

Цифрова оценка = общия брой точки от всички критерии : 10

Получената цифрова оценка се изчислява с точност до 0,01. Оценяването на писмените работи от държавния изпит по теория е в съответствие с чл. 46 от Наредба № 3 от 2003 г. за системата За оценяване. Изпълнението на практическото задание от държавния изпит по практика се оценява в съответствие с чл. 48 от Наредба № 3 от 2003 г. за системата За оценяване.

VI. ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

1. Данчев, Д., Икономика на търговията, ИУ – Варна, 2003.
2. Бояджиева, Е. и колектив. Икономика на предприятието. Дионис, София – I част, 2006.
3. Попов, Г., Макавеева, Д. Икономика на предприятието I част. Мартилен, София, 2005.
4. Белев, Д. Икономика на вътрешната търговия, Форком, 1999.
5. Радков, Р. Манчева Д. Организация и техника на търговските плащания, изд. Мартилен, 2012.
6. Кожухаров, Хр., Стокознание, изд. Мартилен, 2003.
7. Доганов, Д., колектив, Маркетинг, изд. Дионис, 2007.
8. Ковачева, В. Организация и оперативно управление на търговията. Форком.
9. Стефанов, Г. и колектив. Основи на правото. Фирмено право. Мартилен, София, 2007.
10. Линдер, Йоханес и колектив. Предприемачество и мениджмънт. Дионис. 2007.
11. Тодоров. Предприемачество и мениджмънт. Мартилен. 2007.
12. Начева, Райна. Търговско счетоводство. ИК "Дионис" 2012.
13. Раев, Димитър. Задачи по търговско счетоводство. Университетско издателство "В. Априлов" гр. Габрово, 2009.
14. Доц. Божков, В. и колектив. Счетоводство на предприятието. Горекспрес, седмо издание.
15. Дурин, Стоян. Счетоводство на предприятието. ФорКом.
16. Раев, Димитър. Задачи по счетоводство на фирмата- трета част. Университетско издателство "В. Априлов" Габрово, 2010.
17. Национален сметкоплан, приет от училището.

VII. АВТОРСКИ КОЛЕКТИВ

1. Николина Лискова – Професионална гимназия по икономика и мениджмънт - Пазарджик
2. Анета Зашева - Професионална гимназия по икономика и мениджмънт - Пазарджик
3. Диана Димитрова – Професионална гимназия по икономика „Д-р Иван Богоров“ - Варна
4. Дияна Дянкова - Професионална гимназия по икономика „Д-р Иван Богоров“ - Варна

VIII. ПРИЛОЖЕНИЯ

а) Примерен изпитен билет по теория на професията и специалността

.....
(пълно наименование на училището/обучаващата институция)

ДЪРЖАВЕН ИЗПИТ ПО ТЕОРИЯ НА ПРОФЕСИЯТА И СПЕЦИАЛНОСТТА ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ТРЕТА СТЕПЕН НА ПРОФЕСИОНАЛНА КВАЛИФИКАЦИЯ

По професия: 341040 „Търговски представител”
Специалност: 3410401 „Търговия на едро и дребно”

Изпитен билет № ...

Изпитна тема: Търговски сделки

План тезис:

1. Същност, видове и сключване на търговски сделки, отличаването им от сделките в гражданското право.
2. Особености при сключването на търговските сделки.
3. Права и задължения на страните при сключване на търговски сделки. Изпълнение и неизпълнение на задълженията по търговските сделки.

Примерна приложна задача: Решаване на казус относно сключен договор за покупко-продажба на стоки и анализиране на изпълнението и отговорността на страните.

Дидактически материали: казус.

Председател на изпитната комисия:.....
(име, фамилия) (подпис)

Директор/ръководител на обучаващата институция.....
.....
(име, фамилия) (подпис)

(печат на училището/обучаващата институция)

б) Примерно индивидуално практическо задание

.....
(пълно наименование на училището/обучаващата институция)

**ДЪРЖАВЕН ИЗПИТ ПО ПРАКТИКА НА ПРОФЕСИЯТА И СПЕЦИАЛНОСТТА
ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ТРЕТА СТЕПЕН НА ПРОФЕСИОНАЛНА
КВАЛИФИКАЦИЯ**

По професия: 341040 „Търговски представител”
Специалност: 3410401 „Търговия на едро и дребно”

Индивидуално практическо задание № ...

На ученика/обучавания
(трите имена на ученика/обучавания)

от клас

начална дата на изпита: начален час:.....

крайна дата на изпита:..... час на приключване на изпита:.....

1. **Да се създаде:** Бизнес проект на тема: “Търговия със спортни стоки”
(вписва се темата на изпитното задание)

2. **Указания (инструкции/изисквания) за изпълнение на практическото задание:**

Бизнес проектът включва:

- Увод – въведение в проблема, мотивация и обосновка;
- Резюме;
- Анализ и прогнозиране на бизнес средата;
- Маркетингов план;
- Производствен план;
- План за работната сила и средствата за работна заплата;
- Административно-управленска структура;
- Финансов план;
- Заключение, изводи и тенденции.

УЧЕНИК/ОБУЧАВАН:
(име, фамилия) (подпис)

Председател на изпитната комисия:.....
(име, фамилия) (подпис)

Директор/ръководител на обучаващата институция:.....
.....
(име, фамилия) (подпис)

(печат на училището/обучаващата институция)