РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“ПРОИЗВОДСТВЕН И ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” | Катедра “ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
|  Декан: …...…………….............................(проф. д-р Любчо Варамезов) | Приета от ФС, Протокол № 6 от 17.12.2024 г.Приета от КС, Протокол № 10 от 13.12.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Реинженеринг на търговската дейност” |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-314****Брой кредити по учебен план: (6)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-314 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.04/2024 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост****/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **56** | **28** | **56** |
| 1.1. Лекции | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 14 | 7 | 14 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **94** | **122** | **94** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 47 | 61 | 47 |
| 2.2. Академични задания | 47 | 61 | 47 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 10 | 20 | 10 |
| 2.2.2. Есета/доклади |  0  |  0  |  0  |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 17 | 21 | 10 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 20 | 20 | 27 |
| **Всичко:** | **150** | **150** | **150** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий**  | **Тежест на критерия** |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **60%** | **60%** | **60%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия

*(% от комплексната оценка)* | 10% | 5% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 40% | 55% | 60% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**Писменият изпит е тест с открити и закрити въпроси.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Дисциплината е посветена на управленската концепция "реинженеринг" и приложението й в търговската дейност. Основната цел на курса е да запознае студентите със същността, развитието и инструментите на реинженеринга. Предложени са примерни методики за реинженеринг, както и възможностите за оценка на ефективността от него.

**2.2. Предварителни изисквания**

За усвояване на съдържанието са необходими базисни познания по: Основи на управлението, Въведение в търговията, Икономика на търговията, Основи на правото и др.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

При представяне на учебния материал се използват лекции, семинарни занятия, курсови разработки, проекти, казуси и делови игри, онлайн тестови и изпитни модули.

***2.3.2 Дистанционна форма***

За придобиване на знания и практически умения по дисциплината се използва Платформа за дистанционно обучение с вградени иновативни синхронни и асинхронни методи за обучение. Представянето на учебния материал се осъществява чрез лекции, семинарни занятия, курсови разработки, казуси и делови игри, както и онлайн тестове и изпитни модули.

**2.4. Очаквани резултати**

Съдържанието на дисциплината предоставя знания за еволюционното и същностното развитие на реинженеринга, сравнен с други форми на препроектиране на дейността; умения да се прилагат основните инструменти на реинженеринга; компетенции за провеждане на реинженеринг в търговско предприятие и оценка на ефективността от взетите решения.

**III. разпространение на дисциплината**

УХТ - Пловдив

УНСС - София

ТУ - София

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема 1. ЕВОЛЮЦИОННО РАЗВИТИЕ НА РЕИНЖЕНЕРИНГА** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Традиционни методи за организация и управление на дейността2. Поява и развитие на реинженеринга* |
| **Тема 2. ТЕОРЕТИЧНИ ИЗМЕРЕНИЯ НА РЕИНЖЕНЕРИНГА** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Сравнителен анализ между понятията „инженеринг”, „реинженеринг” и „усъвършенстване на бизнеса”2. Цели и задачи на реинженеринга3. Изисквания за провеждане на реинженерингова политика4. Условия за успешен реинженеринг 5. Ползи за предприятието от проектираните чрез реинженеринг процеси6. Типични грешки при провеждане на реинженеринг* |
| **Тема 3. ИНСТРУМЕНТИ НА РЕИНЖЕНЕРИНГА** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Събиране и стратифициране на данни2. Картографиране на процес3. Еталонизиране4. Контролиране на скритите разходи5. Контролна карта на търговски процес на макроравнище6. Измерване възможностите на търговския процес7. Парето анализ8. Причинно-следствена диаграма (диаграма на Ишикава)9. Хистограма10. Крос-селинг 1R – Cross-selling 1R* |
| **Тема 4. БЕНЧМАРКИНГЪТ – СЪВРЕМЕНЕН ИНСТРУМЕНТ НА РЕИНЖЕНЕРИНГА** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Характеристика и значение на бенчмаркинга 2. Еволюция на бенчмаркинга и основни типове 3. Модел за провеждане на бенчмаркинг* |
| **Тема 5. МЕНИДЖМЪНТ НА ПРОЕКТИ – СЪВРЕМЕНЕН ИНСТРУМЕНТ НА РЕИНЖЕНЕРИНГА** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Същност на проектите и техния мениджмънт2. Жизнен цикъл и фази на проекта3. Бюджетиране на проекта4. Управление риска на проекта5. Оценка ефективността на проекта* |
| **Тема 6. БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ – СЪВРЕМЕНЕН ИНСТРУМЕНТ НА РЕИНЖЕНЕРИНГА** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Дефиниционни съждения за концепцията „Балансираната система от показатели”2. Етапи при внедряване на концепцията „Балансираната система от показатели”* |
| **Тема 7. ОБОБЩЕНА МЕТОДИКА ЗА РЕИНЖЕНЕРИНГ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Особености на проекта за комплексен реинженеринг2. Процесно структуриране, като резултат от реинженеринга3. Реинженерингът – система за стратегическо управление на търговската дейност* |
| **Тема 8. РЕИНЖЕНЕРИНГОВА МЕТОДИКА НА НИВО ПРЕДПРИЯТИЕ** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Обвързване на фирмената стратегия и цели с процесите и конкурентните предимства на търговеца2. Моделиране и анализ на търговските процеси3. Критерии за оценка и архитектурна подредба на процесите4. Управление на процесите в предприятието5. Стратегия и избор на проект за реинженеринг* |
| **Тема 9. РЕИНЖЕНЕРИНГОВА МЕТОДИКА НА НИВО ТЪРГОВСКИ ПРОЦЕС** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Принципи на препроектиране на търговските процеси2. Методика за реинженеринг на ниво търговски процес1.1. Подготовка за прилагане на реинженерингова методика1.2. Произход на проблемите в търговските процеси и определяне обхвата на проекта1.3. Анализ на търговските процеси1.4. Реинженеринг на търговски процеси1.5. Внедряване и прилагане на новите търговски процеси1.6. Приложение на новия търговски процес на практика* |
| **Тема 10. РЕИНЖЕНЕРИНГОВА МЕТОДИКА НА НИВО ПРИЛОЖЕНИЯ** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Обща характеристика на софтуерните приложения2. ERP-приложения за реинженеринг на процесите* |
| **Тема 11. РОЛЯ НА ИНФОРМАЦИОННИТЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗА ПРОВЕЖДАНЕ НА РЕИНЖЕНЕРИНГ** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Предпоставки за използване на ИТ в реинженеринга2. Методология на реинженеринга 3. Класификация и анализ на инструменталните средства* |
| **Тема 12. МЕНИДЖМЪНТ НА БАЗА СТОЙНОСТТА (Value Based Management) – ИЗМЕРИТЕЛ НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ РЕИНЖЕНЕРИНГА** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Дефиниционни съждения за концепцията „VBM”2. Етапи при внедряване на концепцията „VBM"* |
| **Общо:** | **42** | **14** | **21** | **7** | **42** | **14** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование на** **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** |
| **Лекции** | **Семинарни****занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X  |
| 2. Интернет | X | X  |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
|  3.1   | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Илийчовски, С. и колектив, Реинженеринг на търговската дейност, АИ Ценов, Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg |
|  2. Иванова, Д., Василева, Е. Управление на качеството. София, ИК-УНСС, 2020. |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Лапо, Валентина Федоровна. Методы и модели оценки стоимости в принятии экономических решений и управлении, ; Сиб. федер. ун-т, Ин-т экономики, гос. упр. и финансов. - Красноярск : СФУ, 2021 |
|  2. Будак, А. Как да станем творци на промени, Кибеа, 2024 |
|  3. Соловьева, Ю. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг, Юрайт, 2023 |
|  4. Рудакова, А. и др. Реинжиниринг бизнес-процесов, ЮНИТИ - Дана, 2022 |
|  5. Блинов, А.О. Реинжиниринг бизнес-процесов: Учебное пособие / А.О. Блинов, О.С. Рудакова, В.Я. Захаров. - М.: Юнити |
|  6. Железко, Б. Реинжиниринг бизнес - процессов / Б. Железко, Т. Ермакова, Л. Володько. - Москва: Гостехиздат, 2018 |
|  7. Benchmark Megazine |
|  8. Business Process Management Journal |
|  9. Чимри, Д., Хамър, М. Реинженеринг на компанията, ЦКПМ, София, 2000 |

 **6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Търговски закон |
|  2. ISO 9001 |
|  3. Закон за защита на конкуренцията |

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. https://bds-bg.org/bg/project/show/bds:proj:94802 |
|  2. https://logisticsxperts.com/blog/reinzhenering-na-biznes-protsesi-i-vnedryavane-na-promyanata/ |
|  3. https://www.elma-bpm.ru/product/bpm/reinzhiniring-biznes-processov.html |
|  4. https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2 |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(доц. д-р Теодора Филипова) |
|  …………………………………(доц. д-р Петранка Мидова) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
|  …………………………………(доц. д-р Теодора Филипова) |  |