КРЪГЛА МАСА С МЕЖДУНАРОДНО УЧАСТИЕ

ТЪРГОВИЯТА – НАУЧНО ЗНАНИЕ И БИЗНЕС РЕАЛНОСТ

Сборник с доклади

АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО „ЦЕНОВ" СВИЩОВ

ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОМИТЕТ

доц. д-р Теодора Филипова
доц. д-р Петранка Мидова
доц. д-р Симеонка Петрова
доц. д-р Венцислав Перков
гл. ас. д-р Зоя Иванова
гл. ас. д-р Иван Маринов
докт. Никола Илчев

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

Председател:
Доц. д-р Светослав Илийчовски

Членове:
проф. д-р Анета Денева
проф. д-р Теодора Димитрова
проф. д-р Атанас Атанасов
доц. д-р Теодора Филипова
доц. д-р Петранка Мидова
доц. д-р Симеонка Петрова
доц. д-р Венцислав Перков



ISBN 978-954-23-2005-0

СЪДЪРЖАНИЕ

Катедра „Търговски бизнес“: 30 години обучение, академична мисия и проекции на бъдещето
Доц. д-р Теодора Филипова 5

Пленарни доклади

Новата „реалност“ в търговския бизнес
Проф. д-р Данчо Данчев 32

Омниканалното асортиментно планиране и потребителското поведение
Доц. д-р Симеонка Петрова 42

Някои моменти от развитието на корпоративната социална отговорност
Доц. д-р Иванка Николова 52

Тематично направление: Предприемачество и мениджмънт на ресурсите в търговията

Перспективы производства безопасных продуктов питания в условиях организационно-экономической модернизации предприятий пищевой промышленности Украины
Проф. Наталья Валинкевич, д.э.н. 60

Бранд мениджмънт на търговците на дребно
Доц. д-р Виолета Гълъбова 66

Търговски мениджмънт и аспекти на личността
Доц. д-р Явор Янкулов..... 73

Проблемы и перспективы развития коммерческой деятельности торговых предприятий в Украине
Доц. Ангелина Сотник, к.э.н. 81

Офшорните зони като алтернатива за алокация на капитала
Доц. д-р Донка Желязкова 87
Доц. д-р Михал Стоянов

Текстилната индустрия в България – състояние и перспективи
Доц. д-р Сергей Найденов 93
Докторант Калин Киряков

Дефиниране целите на сектор пчеларство от област Русе
Доц. д-р Любомир Любенов..... 99

Антикризисното управление в процеса на глобалната промяна
Доц. д-р Ирена Емилова 107

Иновации и иновационен процес в търговския бизнес
Доц. д-р Анатолий Асенов 112

Елементи и същност на организацията и организации от публичния сектор
Доц. д-р Христо Сирашки 120

HRM системите в търговските предприятия – ключът за успешно управление
Гл. ас. д-р Зоя Иванова..... 128

Глобален недостиг в търговията с графични карти – фактори и тенденции
Гл. ас. д-р Иван Маринов..... 136

Управленски аспекти на търговията в новата дигитална реалност
Гл. ас. д-р Станислава Стоянова..... 144

Въздействие от употребата на пестициди в селското стопанство
Гл. ас. д-р Илияна Кръстева 152

Култура и мениджмънт на ресурсите при търговията с луксозни стоки
Гл. ас. д-р Иво Велинов 159

Предизвикателства пред виртуалното управление на търговския екип
Ас. д-р Надежда Стефанова..... 168

Основные направления развития перспективы „клиенты“ для потребностей стоимостно-ориентированного управления клиентским капиталом
Татьяна Завалий..... 176

Модели на ситуационно лидерство
Синан Пехливанов..... 181

Тематично направление: Иновации и дигитализация в търговията

Cooperation of Business and Science in the Frames of Technology Parks: Cases of Cee Countries
Prof., DSc. Ihor Lishchynskyy 186
Prof., DSc. Mariia Lyzun

Substantiation of Prospects for Trade Development in the Post-Pandemic Period
Doctor of Economic Sciences, Professor, Maryna Baldzhy 195
PhD in Economics, Victoria Odnolko

Start-up проекты в ритейле
Доц. Светлана Бирюченко, к.э.н. 202

Иновации и дигитализация в сектора на търговията
Доц. д-р Искра Пантелеева..... 206

Роля и влияние на изкуствения интелект върху търговията на дребно
Доц. д-р Надежда Димова 214

Завладени от интернет-на-нещата
Доц. д-р Михал Стоянов 220
Гл. ас. д-р Десислава Гроздева

Форми на проявление на дигитализацията на електроенергетиката – икономически аспекти
Доц. д-р Цветелина Ганкова - Иванова 229

Дигитални решения за реализация на земеделска продукция
Доц. д-р Марина Николова 237

„Системните молове“ и дигиталната революция
Доц. д-р Цветнен Цветков 247

Сравнителен анализ на електронната търговия в Европейския съюз
Доц. д-р Маргарита Шопова 251
Гл. ас. д-р Евгени Овчинников

За продоволствието и продоволствената сигурност – от научното знание до бизнес реалността
Доц. д-р Виолета Блажева 259

Изследване на потенциала за развитие на иновативни форми туризъм в България
Доц. д-р Любка Илиева 265
Сиана Спасова

Управление на складовете – процеси, предизвикателства, практики
Гл. ас. д-р Марияна Кътева 272

Марковата активност – индикатор за иновации
Гл. ас. д-р Венцислава Николова-Минкова 279

Пост-кризисното състояние и проблеми на хотелиерския бизнес в България
Гл. ас. д-р Любомира Тодорова 287

Блокчейн в агробизнеса
Гл. ас. д-р Радка Ненова 293

Дигитални решения в туристическия бизнес
Гл. ас д-р Павлин Павлов 301

Тематично направление:
Моделиране и инвестиционни проекти в търговията

Проектный подход как инструмент реализации политики управлении торгово-обменными операциями
Доц. Мария Плотникова, к.э.н. 306
Доц. Оксана Присяжнюк, к.э.н.

Различни възможности за прогнозиране и планиране на застрахователната дейност
Проф. д-р Росен Тодоров 310

Възможности за определяне на ликвидационната стойност
Доц. д-р Светослав Илийчовски 319

Въздействие на преките чуждестранни инвестиции върху вземанията по лизингови договори – нов бизнес в търговията
Доц. д-р Венцислав Перков 327

Преките чуждестранни инвестиции в икономическите сектори на страната
Доц. д-р Добрин Ганчев 335
Доц. дмн Милена Рачева

Организиране на мърчандайзинговите стокови запаси посредством Economic Order Quantity Model – EOQ
Хон. ас. д-р Светла Атанасова 342

A Model for Internet Payment Systems: Qualitative Risk Assessment
PhD Student Valeriu Cernei 351

Производство и търговия с етерични масла – традиция, бъдеще и здраве
Мая Алексиева 358

Тематично направление: Пазарни проучвания и конкурентоспособност в търговията

Increasing the Competitiveness of Ukrainian and Bulgarian Food Industry Enterprises
Doctor of Economic Sciences, Professor, Maryna Baldzhy 367
Graduate student, Aleksandra Nosachenko

The Trade Sector's Response to the Crisis Caused by the Covid 19 Pandemic
Professor Sreten Ćuzović, PhD 375
Associate Professor Svetlana Sokolov Mladenović, PhD
Đorđe Ćuzović, PhD

Конвергенция между омниканалния ритейлинг, маркетинг и логистика
Доц. д-р Виолета Димитрова 385

Състояние и тенденции на пазара на месо в България
Доц. д-р Петранка Мидова 393

Тенденции в заявителската активност и регистрирането на марки със закрила в България за периода от март 2019 г. до март 2021 г.
Гл. ас. д-р Мариела Димитрова 400

Фрагменти от търговията с хранителни добавки и Covid-19
Гл. ас. д-р Борислав Атанасов 407

Приложение на комуникационни инструменти в хипермаркети „Зора“
Гл. ас. д-р Цветелина Кабакчиева 413

Регионални аспекти и проблеми на търговията със селскостопанска продукция
д-р Валери Велковски 422

Инвестиционна активност и търговски възможности пред общините от поречието на река Дунав
Гл. ас. д-р Милен Динков 432

Анализ на улова на калкан (Psetta Maxima) в Черно море
Гл. ас. д-р Георги Русенов 439
Доц. д-р Ангелина Иванова
Гл. ас. д-р Мария Янкова
Ас. д-р Василка Кръстева

Здравният туризъм – елемент на продуктовия портфейл на дестинация България
Д-р Кристина Георгиева 443

Проблеми и възможности пред развитието на интермодалния транспорт в България
Докторант Елена Вълчева..... 451

Ценообразуването като конкурентно предимство
Докторант Илияна Дикова..... 459

Дали бъдещето е тук с иновативните 5G технологии в търговията с услуги?
Милан Чернев 466

Футуристичните доставки като конкурентно предимство на WALMART
Милчо Милчев..... 474

Социално-икономическото присъствие на „Загорка“ ад на пазара
Деница Стоянова 480

Тематично направление: Ефективност и социална отговорност в търговията

Съвременни тенденции и предизвикателства в развитието на кооперативната търговия в България
Доц. д-р Бисер Петков..... 489

Кратки бележки по историята за началото на застраховането в България
Проф. д-р Росен Тодоров..... 496

Sustainability Logistics Infrastructure: Conceptual Considerations and Possible Application
Docent, Candidate of Economic Sciences, Alexander Tanichev..... 501

Съвременни аспекти на търговията с пощенски услуги в България
Доц. д-р Теодора Филипова 512

Съвременните потребители, потребителският активизъм и гражданското общество
Гл. ас. д-р Виолета Петева 520

Сдруженията за защита на потребителите – взаимодействия и ползи
Гл. ас. д-р Миглена Душкова 528

Оценка на рентабилността в търговията
Гл. ас. д-р Николинка Игнатова 536

Организационно развитие чрез социално-отговорно поведение
Гл. ас. д-р Десислава Алексиева 544

Липсата на контрол – предпоставка за фалит на търговска верига (по примера на „Пикадили“ ЕАД)
Д-р Цветан Димов 549

Възможности за оценяване ефективността на дистрибуционните канали
Докторант Велизар Йорданов 557

Тематично направление: Стопанска отчетност и финансиране в търговията

Направления формирования учетного обеспечения системы управления земельными ресурсами
Проф. Татьяна Остапчук, д.э.н. 565

Проблеми при счетоводното отчитане на ДДС при продажбата на стоки в условията на Covid 19
Доц. д-р Галя Иванова-Кузманова 570

Изследване влиянието от прилагането на МСФО 15 приходи от договори с клиенти върху дейността на търговските предприятия
Доц. д-р Иван Андреев 576

Структура на продажбите на дребно – състояние и тенденции
Доц. д-р Красимира Славева 582

Изисквания към документирането на търговските сделки
Доц. д-р Славена Стоянова 589

Приложни аспекти на финансовия контрол при стопанската отчетност
Гл. ас. д-р Надежда Цветкова 597

СТРУКТУРА НА ПРОДАЖБИТЕ НА ДРЕБНО – СЪСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ

Доц. д-р Красимира Славева
СА „Д. А. Ценов“ - Свищов

Резюме: *Анализът на промените в структурата на продажбите на дребно дава възможност за определяне на засилващите и отслабващите позиции на отделните групи стоки. В доклада е изследвана структурата на продажбите на дребно и динамиката на обобщаващите измерители на структурни изменения за периода 2000-2019 г. Резултатите от изследването показват, че в структурата на продажбите на дребно са настъпили значителни промени в сравнение с 2000 г. и по-малки изменения спрямо структурата от предходната година. Прогнозирането на динамиката на структурните промени е възможно, тъй като са налице устойчиви тенденции, определящи посоката и темпа на развитие на продажбите на дребно.*

Ключови думи: *продажби на дребно, структурни промени, трендови модели.*
JEL: *C10, C19*

STRUCTURE OF RETAIL SALES - STATUS AND TRENDS

Assoc. Prof. Krasimira Slaveva, PhD
D. A. Tsenov Academy of Economics - Svishtov

Abstract: *Analysis of the changes in the structure of retail sales enables for determination the strengthening and weakening of positions of the individual groups of goods. The report studied the structure of retail sales and the dynamics of the summary measures of structural changes for the period 2000-2019. Survey results present that in the structure of retail sales are significant changes compared to 2000 and smaller changes compared to the structure of the previous year. Predicting the dynamics of structural changes is possible, as there are stable trends that determining the direction and pace of development of retail sales.*

Key words: *retail sales, structural changes, trend models.*
JEL: *C10, C19*

В съвременните условия ролята на търговията се повишава в резултат на нарастването на мащабите на производството и потреблението, а повишаването на жизнения стандарт на населението води до увеличаване на изискванията на населението към асортимента, качеството, дизайна, опаковката и т.н. на предлаганите стоки. Според проф. Н. Сълова „търговията свързва производството с потреблението (производствено и лично), обменя стоките с паричните доходи на населението и с това завършва разпределението, допринася за задоволяване потребностите от различни материални блага и създава стимул и основа за продължаване и разширяване на производството” (Сълова & Димитрова, 2002).

При продажбите на дребно стоките достигат до крайния потребител, като чрез тях се задоволяват потребностите на населението от хранителни и

нехранителни стоки. В класификацията на икономическите дейности за търговията е отреден сектор G Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети; транспорт, складиране и пощи, който включва съответните раздели, групи и класове.

Обект на изследване са продажбите на дребно. Основната цел е да се анализира структурата на продажбите на дребно и да се оцени интензивността на настъпилите структурните изменения и динамиката на обобщаващи измерители на структурните промени за периода 2000-2019 г. Изследването преминава през следните етапи:

- установяване на тенденциите в изменението на относителните дялове на основните групи стоки;
- измерване интензивността на структурните промени в продажбите на дребно общо и за групите, храни, напитки и тютюневи изделия и нехранителни стоки.

За изпълнението на поставената цел се апробират статистически методи за анализ на структурни изменения и за изследване на тенденцията на развитие. Изследването се базира на официални статистически данни за продажбите на дребно, извлечени от Информационна система ИНФОСТАТ на НСИ. Данните за продажбите на дребно са получени посредством наблюдението „Продажби на едро и на дребно по групи стоки“, което е годишно и осигурява информация за продажбите на едро и дребно по групи стоки, съдържанието на които съответства на Класификацията на индивидуалното потребление по цели (COICOP). Продажбите са по цени на реализация (вкл. ДДС и акцизи) и са извършени от нефинансовите предприятия в страната, като основна или странична търговска дейност, независимо от определената им основна икономическа дейност по съответната класификация на икономическите дейности (КИД-2008, НКИД-2003, НКИД-2001) (НСИ). Според действащата методология наблюдението е годишно и осигурява информация за продажбите на едро и на дребно по групи стоки, съдържанието на които съответства на класификацията на индивидуалното потребление COICOP. Продажбите на дребно в страната включват стойността на продадената собствена продукция, готови стоки и материали на краен потребител, непосредствено от производителя или с участието на търговци (НСИ).

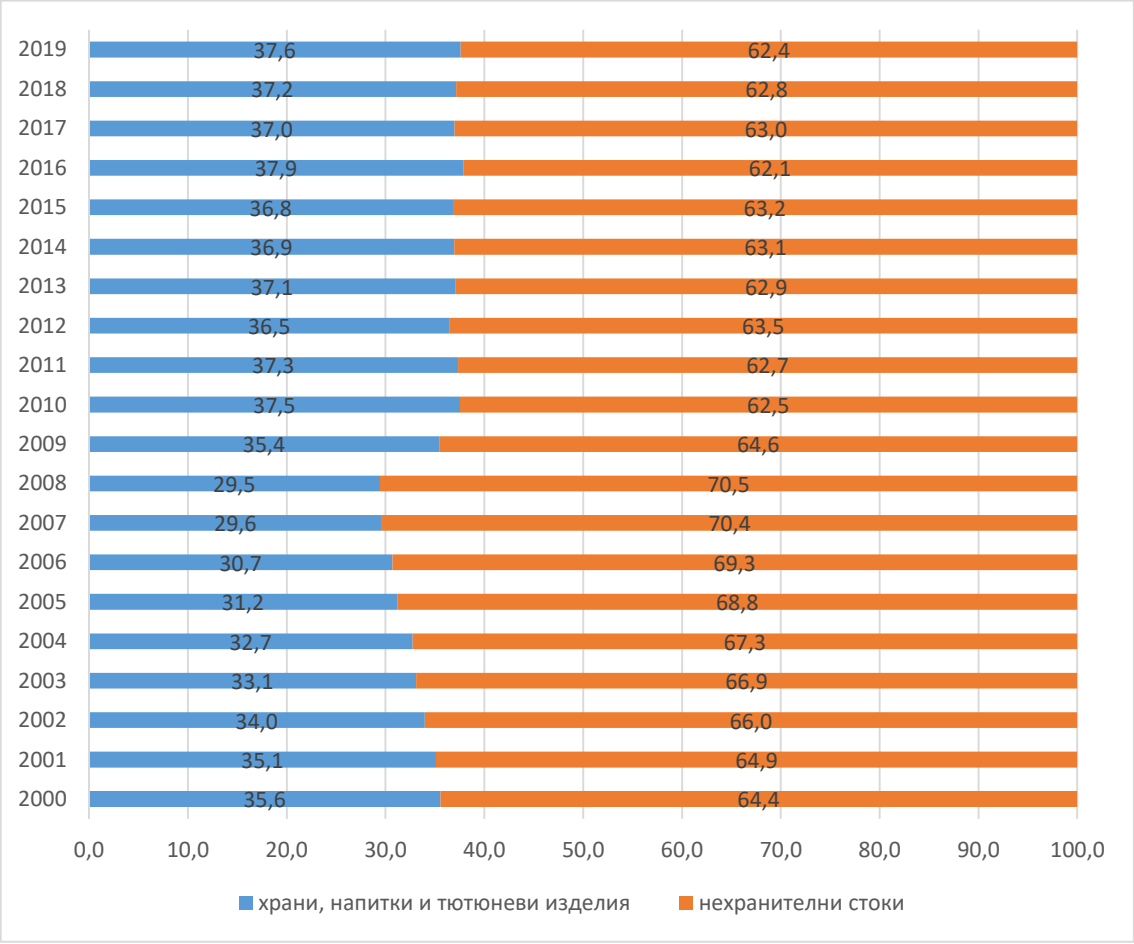
Информацията от наблюдението дава възможност да се проследят структурните промени и тенденции в потреблението на наблюдаваните групи стоки, като тя е надеждна основа за разработването на анализи, оценки и прогнози.

1. Анализ на структурата и динамиката на продажбите на дребно

Статистическото изучаване на структурата на продажбите на дребно се извършва на основата на стокова номенклатура, която се използва за продължителен период от време, осигуряваща сравнимост и съпоставимост на резултатите. Структурата на продажбите се установява като стойността

на продажбите по видове стоки или стокови групи ($П_i$) се раздели на общата стойност на продажбите ($\sum П_i$) и се записва $\frac{П_i}{\sum П_i}$ или умножено по 100, ако структурата ще се представя в проценти (Петров & Славева, 2010).

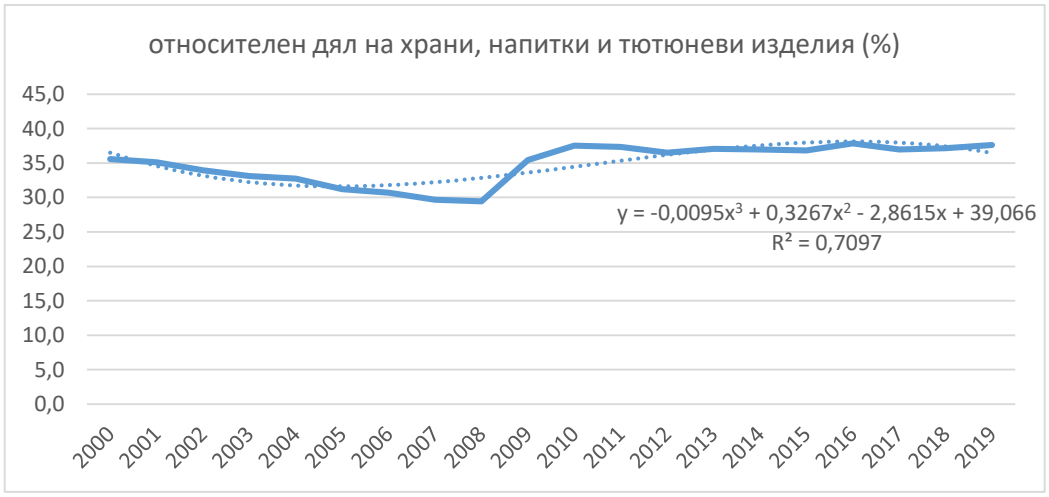
Продажбите на дребно се разграничават на две основни групи – „храни, напитки, тютюневи изделия“ и „нехранителни стоки“. Динамиката на относителните им дялове показва, че в тях настъпват изменения, но за целия период превес или по-голям относителен дял имат продажбите на нехранителни стоки, на които се падат между 62,1% и 70,5%, като най-малък е делът им през 2016 г., а най-висок през 2008 г. На продажбите на дребно на храни, напитки и тютюневи изделия се падат между 29,5% и 37,9%, като делът им е най-нисък за 2008 г. и най-висок за 2016 г. (фиг. 1.). в резултат на анализа се установи, че в годините на значителен икономически растеж до световната криза 2008 г. делът на хранителните стоки е нисък, докато в следващите години делът им постоянно нараства, което е индикация за ограничена покупателна способност, недостатъчни доходи или ограничаване потреблението на някои групи нехранителни стоки и отлагането им във времето.



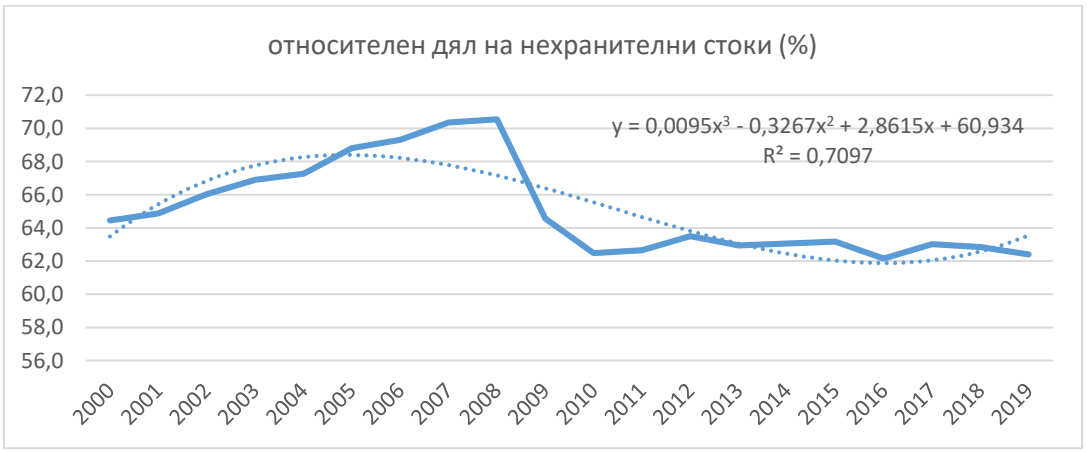
Фиг. 1. Структура на продажбите на дребно за периода 2000-2019 г.
Източник: НСИ, ИС ИНФОСТАТ и изчисления на автора

Извършените тестове за наличие на тенденция в изменението на относителните дялове на двете основни групи продажби на дребно показват, че динамичните редове съдържат тенденция – автокорелационният коефициент от първи порядък е 0,83331 и е статистически значим при равнище на значимост $\alpha = 0{,}05$. Апробирани са следните трендови модели: линеен, логаритмичен, полином от втора степен, полином от трета степен, степенна и експоненциална функция, като изборът на най-подходящ модел се основава на стандартната грешка на модела, критерия на Фишер, коефициента на детерминация и коригирания коефициент на детерминация (Иванов, 2008), (Славева, 2010).

За най-подходящ модел, характеризиращ тенденцията на изменение за двете групи продажби на дребно, е приет полиномът от трета степен, който за относителния дял на храните, напитките и тютюневите изделия е $\hat{y} = 39{,}066 - 2{,}8615t + 0{,}3267t^2 - 0{,}0095t^3$ (фиг.2.), а за относителния дял на нехранителните стоки $\hat{y} = 60{,}934 + 2{,}8615t - 0{,}3267t^2 + 0{,}0095t^3$ (фиг. 3).



Фиг. 2. Емпирични и теоретични стойности на относителния дял на храните, напитките и тютюневите изделия



Фиг. 3. Емпирични и теоретични стойности на относителния дял на нехранителните стоки

2. Оценка на интензивността на структурните промени в продажбите на дребно

Изменението в относителните дялове на продажбите на дребно по отделни групи може да се измери с прирастите или индексите на относителните дялове, а интензивността на настъпилите промени в структурата на продажбите на дребно могат да бъдат измерени, посредством интегралния коефициент на структурни изменения (K_S). Интегралният коефициент на структурни изменения има теоретични граници от 0 до 1 ($0 \le K_S \le 1$) и колкото повече коефициентът се стреми към неговата максимална горна граница 1, толкова по-големи са настъпилите структурни изменения (Гатев, 1987).

Интензивността на настъпилите промени в структурата на продажбите на дребно е установена чрез изчисляване на интегралния коефициент на структурни изменения K_S, изчислен при постоянна база 2000 г. и при верижна база (таблица 1 и таблица 2). При приета базисна структура от 2000 г. най-големи промени в структурата на продажбите на дребно са настъпили през 2019 г. $K_{S(2019/2000)} = 0{,}2954$.

Таблица 1. Интегрален коефициент на структурни изменения при базисна структура от 2000 г.

Периоди	Интегрален коефициент на структурни изменения *Ks*		
	Продажби на дребно	Храни, напитки и тютюневи изделия	Нехранителни стоки
2001/2000	0,0443	0,0381	0,0464
2002/2000	0,0752	0,0601	0,0764
2003/2000	0,0999	0,0594	0,1052
2004/2000	0,1301	0,0745	0,1367
2005/2000	0,1595	0,0801	0,1545
2006/2000	0,1928	0,1394	0,1844
2007/2000	0,2433	0,1030	0,2447
2008/2000	0,2576	0,1033	0,2703
2009/2000	0,2025	0,1507	0,2148
2010/2000	0,1391	0,1891	0,1252
2011/2000	0,1487	0,1922	0,1386
2012/2000	0,1516	0,2081	0,1371
2013/2000	0,1673	0,2102	0,1558
2014/2000	0,1914	0,2451	0,1738
2015/2000	0,2310	0,2636	0,2192
2016/2000	0,2788	0,2791	0,2726
2017/2000	0,2760	0,2775	0,2725
2018/2000	0,2831	0,2814	0,2790
2019/2000	0,2954	0,2985	0,2882

Източник: Изчисления на автора

Интегралният коефициент на структурни изменения с базисна структура от 2000 г. показва, че значими изменения в структурата на групата

„храни, напитки, тютюневи изделия“ настъпват от 2010 г. до 2019 г. $K_{S(2019/2000)} = 0{,}2985$, $K_{S(2018/2000)} = 0{,}2814$ $K_{S(2017/2000)} = 0{,}1507$. Най-големи промени в структурата на групата „нехранителни стоки“ настъпват от 2010 г. до 2019 г. през $K_{S(2019/2000)} = 0{,}2882$, $K_{S(2018/2000)} = 0{,}2790$ $K_{S(2017/2000)} = 0{,}2725$.

Таблица 2. Интегрален коефициент на структурни изменения при база предходната година

Периоди	Интегрален коефициент на структурни изменения *Ks*		
	Продажби на дребно	Храни, напитки и тютюневи изделия	Нехранителни стоки
2001/2000	0,0443	0,0381	0,0464
2002/2001	0,0442	0,0614	0,0330
2003/2002	0,0360	0,0201	0,0388
2004/2003	0,0428	0,0332	0,0441
2005/2004	0,0606	0,0666	0,0452
2006/2005	0,0444	0,0707	0,0377
2007/2006	0,0703	0,0566	0,0713
2008/2007	0,0730	0,0440	0,0768
2009/2008	0,1470	0,0594	0,1170
2010/2009	0,1249	0,0482	0,1490
2011/2010	0,0225	0,0274	0,0203
2012/2011	0,0288	0,0277	0,0219
2013/2012	0,0464	0,0179	0,0471
2014/2013	0,0566	0,0452	0,0596
2015/2014	0,0560	0,0230	0,0622
2016/2015	0,0683	0,0209	0,0699
2017/2016	0,0431	0,0205	0,0443
2018/2017	0,0434	0,0635	0,0339
2019/2018	0,0261	0,0281	0,0230

Източник: Изчисления на автора

Интегралният коефициент на структурни изменения с верижна база показва, че значими изменения в структурата на продажбите на дребно, на от 2007 до 2010 - $K_{S(2007/2006} = 0{,}0703$ $K_{S(2008/2007)} = 0{,}0730$, $K_{S(2009/2008)} = 0{,}1470$ и $K_{S(2010/2009)} = 0{,}1249$. Най-големи промени в структурата на групата „храни, напитки, тютюневи изделия“ - $K_{S(2006/2005} = 0{,}0707$ $K_{S(2005/2004)} = 0{,}0666$, $K_{S(2018/2017)} = 0{,}0635$ и $K_{S(2009/2008)} = 0{,}0594$., а за групата „нехранителни стоки“ големите промени в структурата са $K_{S(2010/2009} = 0{,}1490$ $K_{S(2009/2008)} = 0{,}1170$, $K_{S(2008/2007)} = 0{,}0768$ и $K_{S(2014/2013)} = 0{,}0596$.

Изчислените коефициенти показват значителна промяна в структурата на продажбите на дребно и отдалечаване от базисната структура. Тази промяна в структурата е обяснима, тъй като периодът обхваща години, в които настъпват значителни промени в икономическото развитие, доходите и потреблението. В рамките на групата „храни, напитки, тютюневи

изделия“ структуроопределящи са стоковите групи „Хляб и хлебни изделия, продукти на мелничарската промишленост“, „Месо, месни продукти и месни консерви“, „Мляко, млечни продукти и яйца“ и „Тютюневи изделия“. В групата на нехранителните стоки през целия период с най-голям дял, значително превишаващ останалите, е стоковата група „Течни и газообразни горива и смазочни материали за МПС“, на която се падат между 13% и 23%.

Анализът на продажбите на дребно и тяхната структура позволява да се разкрият тенденциите, характеризиращи както дейността на търговските предприятия, така и на потреблението и потребителското търсене, като се открояят стоковите групи с нарастващо търсене, с относително постоянно търсене, както и стоковите групи с намаляващо търсене, за да се вземат адекватни управленски решения. На базата на анализа на структурата и динамиката на продажбите на дребно може да се извършат корекции на фирмените политики за продажби и на политиката на доходите.

Литература

Гатев, К. (1987). *Методи за статистически анализ на икономически и социални структури.* София: Наука и изкуство.

Иванов, Л. (2008). *Статистическо изследване и прогнозиране на развитието.* Свищов: АИ "Ценов".

НСИ. (б.д.). *Продажби на едро и на дребно по групи стоки.* Получено из https://www.nsi.bg/sites/default/files/files/metadata/dTrade_Method_45.pdf

Петров, В., & Славева, К. (2010). *Икономическа статистика.* В. Търново: Абагар.

Славева, К. (2010). *Оценъчен подход за влиянието на външната търговия върху националната икономика* (Т. 108). (Б. ". свят", Ред.) Свищов: АИ "Ценов".

Сълова, Н., & Димитрова, В. (2002). *Организация и технология на търговията.* Варна: Университетско издателство Икономически университет – Варна.