РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

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

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“ПРОИЗВОДСТВЕН И ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” | Катедра  “ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ТУРИЗМА” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (проф. д-р Любчо Варамезов) | Приета от ФС, Протокол № 4 от 26.11.2024 г. Приета от КС, Протокол № 7 от 20.11.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Дистрибуционни системи в туризма” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КИУТ-Б-424**  **Брой кредити по учебен план: (3)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КИУТ-Б-424 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: АНГЛИЙСКИ | Версия:v.01/2024 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 9 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост**  **/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **36** | **18** | **36** |
| 1.1. Лекции | 18 | 9 | 18 |
| 1.2. Семинарни занятия | 18 | 9 | 18 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **45** | **63** | **45** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 23 | 32 | 23 |
| 2.2. Академични задания | 22 | 31 | 22 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 15 | 20 | 15 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 1 | 1 | 1 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 3 | 3 | 1 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 3 | 7 | 5 |
| **Всичко:** | **81** | **81** | **81** |

**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.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 10% | 10% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 10% | 10% | 10% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 30% | 30% | 40% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *тест* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Основната цел на дисциплината е да се предоставят специализиращи знания, свързани с дистрибуционните системи в туризма. Учебният материал обхваща широк спектър от стратегически решения в сферата на дистрибуцията и логистиката, като: създаване на дистрибуционната система и нейните подсистеми; избор и конструиране на дистрибуционни канали и разнообразието от търговски посредници, участващи в тях; управление на взаимоотношенията между участниците в каналите; стратегии на интеграция в тях; одит на дистрибуцията; логистичен мениджмънт и др. Студентите получават знания и умения за структурата и спецификата на функциониране на каналите за дистрибуция, подходите, методите и средствата за управление на дистрибуционния процес, стратегическите и оперативните решения в логистиката, управлението на логистичните дейности и компетенциите на персонала, зает в пласментните и логистичните отдели на предприятията.

**2.2. Предварителни изисквания**

Учебният материал по дисциплината се базира на получените знания на студентите от дисциплините: “Основи на правото”, „Микроикономика”, “Маркетинг”, „Основи на управлението”.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

В редовна форма на обучение на студентите се използват ролеви игри, дебати, казуси, презентации.

***2.3.2 Дистанционна форма***

В представянето на учебното съдържание е предвидено използването на учебни материали чрез синхронни и асинхронни лекции. За затвърждаване на придобитите знания е необходимо on-line решаването на поставени задания и тестове. Апробирането на теоретично представените проблеми следва да се осъществи чрез представяне на индивидуални семестриални задания в платформата за Дистанционно и електронно обучение на Стопанска академия "Димитър А. Ценов" - Свищов: dl.uni-svishtov.bg.

**2.4. Очаквани резултати**

След изучаване на дисциплината студентите разполагат с необходимите теоретически и практически знания за компетентно и ефективно менажиране на дистрибуцията и бизнес логистиката.

**III. разпространение на дисциплината**

1. Oxford Brookes University – Великобритания

2. London School of Business & Finance – Великобритания

3. Aarhus School of Business – Дания

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема 1. Дистрибуционна система** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Дистрибуция в системата на маркетинга  2. Същност и компоненти на дистрибуционната система* |
| **Тема 2. Дистрибуционни канали – съдържателна характеристика и класификация** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Същност и характеристика на дистрибуционните канали  2. Класификация на дистрибуционните канали  3.Основни характеристики на собствените и посредническите дистрибуционни канали* |
| **Тема 3. Търговци на едро – участници в дистрибуционните канали** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Същност и функции на търговците на едро  2. Типология на търговците на едро и техните дейности* |
| **Тема 4. Търговци на дребно - участници в дистрибуционните канали** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Същност и функции на търговците на дребно  2. Видове търговци на дребно  3. Стратегически решения на търговците на дребно* |
| **Тема 5. Избор и проектиране на дистрибуционните канали** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Избор на дистрибуционни канали  2. Проектиране на дистрибуционните канали и системи* |
| **Тема 6. Управление на взаимоотношенията в дистрибуционните канали** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Сътрудничество и интеграция между участниците в дистрибуционните канали  2. Отношения на лидерство и власт в дистрибуционните канали  3. Конфликти в дистрибуционните канали и тяхното управление* |
| **Тема 7. Канали за международна дистрибуция** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Специфика на международната дистрибуция  2. Стратегически решения в каналите за международна дистрибуция* |
| **Тема 8. Одитинг на дистрибуционните канали** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Същност, цели, обекти и субекти на одитинга  2. Технология на одитинга  3. Методика на одитинга* |
| **Тема 9. Физическа дистрибуция (Маркетинг логистика)** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Същност на физическата дистрибуция/маркетинг логистиката  2. Складова дейност  3. Опаковане, уедряване на товарите, маркиране* |
| **Общо:** | **18** | **18** | **9** | **9** | **18** | **18** |

**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: |  |  |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Електронни учебни материали по дисциплината, качени в Платформата за Дистанционно и електронно обучение на СА "Д. А. Ценов", Свищов |
| 2. Божинова, М., Логистични системи в туризма, Академично издателство - Ценов-, 2024 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Rushton, A., P. Croucher, P. Baker. The handbook of logistics and distribution management. United Kingdom, 2014 |
| 2. Гордон, М. и С. Карнаухов. Логистика товародвижения. Москва, 2009 г. |

**6.3. Нормативни документи**

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

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. Министерство на туризма |
| 2. Комисия за защита на конкуренцията |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (гл. ас. д-р Любомира Тодорова) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
| …………………………………  (доц. д-р Любка Илиева) |  |