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 № 4 от 26.11.2024 г.Приета от КС, Протокол № 7 от 20.11.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Икономика на търговията” |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-Б-303****Брой кредити по учебен план: (6)** |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-Б-303 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ/АНГЛИЙСКИ | Версия:v.05/2024 |

**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)** | **70** | **35** | **70** |
| 1.1. Лекции | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **80** | **115** | **80** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 40 | 58 | 40 |
| 2.2. Академични задания | 40 | 57 | 40 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 10 | 17 | 3 |
| 2.2.2. Есета/доклади |  0  |  0  |  0  |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 10 | 20 | 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.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия

*(% от комплексната оценка)* | 5% | 5% | 5% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 15% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 30% | 45% | 45% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**тест с отворени и затворени въпроси* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Учебната дисциплина „Икономика на търговията“ е фундаментална дисциплина, изучавана от студентите, обучаващи се в специалност „Икономика на търговията” от ОКС „бакалавър” в редовна, задочна и дистанционна форма на обучение. Потребността от дисциплината се обуславя от необходимостта от формиране на система от отраслови и функционални знания и умения в областта на: теорията на търговията, като част от икономическата наука; търговския бизнес, като приложен аспект на тази наука.

Основна цел на обучението по дисциплината е да предостави необходимите знания, умения и компетенции за изследване, анализиране и оценяване на протичащите икономически явления и процеси в търговията, като икономически сектор и като вид бизнес дейност. Така учебната дисциплина осъществява логически обоснован преход от фундаменталното икономическо познание към проблематиката, изучавана в специализиращите дисциплини.

В основата на дисциплината се поставя осигуряване на необходимия обем от знания за специфичното проявление на икономическите категории в областта на теорията и практиката на търговията. Базовите теми, включени в дисциплината, третират: същността, видовете и формите на проявление на капитала в търговията; същността и обхвата на нетекущите (дълготрайните) активи в търговията; същността и видовете текущи (краткотрайни) активи в търговията; икономическата характеристика на труда в търговията; същността на разходите в търговията; същността и значението на цените в търговията; характеристика на приходите в търговията; същността и механизма на данъчното облагане на печалбата на търговците.

Като резултат от усвояването на учебния материал по дисциплината, студентите изграждат умения и компетенции за: боравене с категорийния апарат на търговията; анализиране, оценяване и разрешаване на проблеми, свързани с дейността на субектите на търговската дейност; прилагане на търговски методи, средства и способи за изследване и оценяване на икономическата ефективност на различните аспекти на дейността на търговеца.

**2.2. Предварителни изисквания**

За усвояването на дисциплината „Икономика на търговията“ са полезни придобитите знания и умения по дисциплините „Микроикономика“, „Макроикономика“, „Основи на правото“, „Въведение в търговския бизнес“ и др.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

В процеса на обучение по дисциплината „Управление на собствеността“ се използват следните методи на преподаване за постигането на целите на обучението:

• Ролеви игри – студентите приемат ролята на действащи управляващи на различните видове собственост;

• Мозъчна атака и други методи – целта е генериране на нови идеи за управлението на наличната собственост;

• Казуси – разглеждат се казуси, свързани с вземането на управленски решения, относно управлението на собствеността;

• Дискусии върху примери от практиката – представят се и се анализират действащи управленски практики при различните видове собственост;

• Директни инструкции;

• Лекции.

***2.3.2 Дистанционна форма***

За усвояване на теоретичните знания и придобиване на съответните практически умения по дисциплината се използват интернет базирани технологии (Платформа за дистанционно обучение, социални мрежи и сайтове за комуникиране и обучение) с прилагане на иновативни синхронни и асинхронни методи за обучение (интерактивно обучение, проблемно-ориентирано обучение, казусно обучение, ролеви и игрови тип обучение) и др.

**2.4. Очаквани резултати**

Теоретични познания, практически умения и компетенции по прилагане на фундаментален понятиен апарат на търговията; владеене на търговски подходи, методи и средства за изследване, анализиране и оценяване на икономическата ефективност на различните аспекти на дейността на търговеца.

**III. разпространение на дисциплината**

Университет за национално и световно стопанство - София, България

Икономически университет - Варна, България

Universidad Complutense de Madrid

University of Economics, Prague, Czech Republic

Cracow University of Economics, Poland

Wroclaw University of Economics, Poland

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема I. ОСНОВНИ СТРУКТУРНИ ЕДИНИЦИ В ТЪРГОВИЯТА** | 4 | 4 | 3 | 1 | 4 | 4 |
| *1. Дефиниране и типология на предприятието като структурна единица 2. Същност и функции на търговското предприятие 3. Организационно-правни форми и видове търговски предприятия*  |
| **Тема II. КАПИТАЛ В ТЪРГОВИЯТА** | 5 | 3 | 3 | 2 | 5 | 3 |
| *1. Теоретични идеи за капитала 2. Състав и източници на формиране на капитала в търговията 3. Показатели за състоянието и ефективното използване на капитала в търговията* |
| **Тема III. ДЪЛГОТРАЙНИ (НЕТЕКУЩИ) АКТИВИ
В ТЪРГОВИЯТА** | 5 | 3 | 2 | 1 | 5 | 3 |
| *1. Икономическа характеристика, състав и структура  на дълготрайните (нетекущите) активи в търговията 2. Класификация, оценяване и източници на придобиване на дълготрайните материални активи в търговията 3. Показатели за състоянието и ефективното използване на дълготрайните материални активи в търговията*  |
| **Тема IV. КРАТКОТРАЙНИ (ТЕКУЩИ) АКТИВИ В ТЪРГОВИЯТА** | 5 | 3 | 2 | 1 | 5 | 3 |
| *1. Същност, състав и структура на краткотрайните (текущите) активи втърговията 2. Класификация на краткотрайните (текущите) активи в търговията 3. Показатели за състоянието, обращаемостта и използването на краткотрайните (текущите) активи в търговията*  |
| **Тема V. ТРУД В ТЪРГОВИЯТА** | 4 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 |
| *1. Същност, елементи и задачи на труда в търговията 2. Основни показатели за оценка на труда в търговията 3. Класификационна структура на персонала в търговията* |
| **Тема VI. РАЗХОДИ В ТЪРГОВИЯТА** | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 3 |
| *1. Понятие, икономическо съдържание и видове разходи в търговията 2. Класификация на разходите за търговска дейност 3. Фактори, влияещи върху формирането на разходите  за търговска дейност 4. Показатели за измерване на разходите за търговска дейност*  |
| **Тема VII. ЦЕНИ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕ В ТЪРГОВИЯТА** | 4 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 |
| *1. Икономическа характеристика на цените – понятие, функции, принципи и роля 2. Ценообразуващи фактори 3. Класификация на цените 4. Състав на цените 5. Структура на цените и ценова решетка6. Подходи и методи на ценообразуване*  |
| **Тема VIII. ПРИХОДИ В ТЪРГОВИЯТА** | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 3 |
| *1. Понятие, икономическо съдържание и видове приходи в търговията 2. Фактори, влияещи върху формирането на приходите от търговска дейност 3. Показатели за измерване на приходите от търговска дейност*  |
| **Тема IX. ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ ПЕЧАЛБАТА НА ТЪРГОВЦИТЕ** | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 |
| *1. Обща характеристика и източници на печалбата 2. Механизъм на данъчно облагане печалбата на търговците* |
| **Общо:** | **42** | **28** | **21** | **14** | **42** | **28** |

**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., Петрова, С., Илиева, Л. Икономика на търговията. АИ Ценов, Свищов, 2017, Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg |
|  2. Илийчовски, С., Петрова, С. Филипова, Т. Мидова, П. Перков, В. Въведение в търговския бизнес. АИ Ценов, 2018 |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Сборник с доклади "Търговията - научно знание и бизнес реалност". АИ Ценов, Свищов, 2021 |
|  2. Сборник с доклади "Устойчиво развитие и социално-икономическа кохезия през XXI век - тенденции и предизвикателства т.II, АИ Ценов, Свищов, 2021 |
|  3. Сборник с доклади "Търговия 5.0 Дигитализация и/или хуманизация". Наука и икономика ИУ Варна, 2023 |
|  4. Илийчовски, С. Възможности за извеждане на индикативна стойност на търговско предприятие. АИ Ценов, Свищов, 2022 |
|  5. Илийчовски, С., Филипова, Т. Изследване необходимостта от придобиване на търговски умения по женско предприемачество АИ Ценов, 2020 |
|  6. Маринов, И. Интелигентни решения за търговия на дребно - облачна базирана точка на продажба. АИ Ценов, 2021 |
|  7. Петрова, С. Измерения на връзката между корпоративните характеристики на ритейлърите и асортиментното предлагане. УИ Св. св. Кирил и Методий, 2022 |
|  8. Соуел, Т. Основи на икономиката. Разумен пътеводител в икономиката. Изток - Запад, София, 2024 |
|  9. сп. "Икономически и социални алтернативи". т.30/бр.3, УНСС, София, 2024 |
|  10. сп. „Бизнес управление“. бр.4, Свищов, 2023 |
|  11. Levy, M., Weitz, B., Grewal., D. Retailing Management. Mc. Graw Hill, New York, 2023 |
|  12. XII International Conference on economy, business & society in digitalized environment : proceedings / 23-25 September, 2022 Prilep |
|  13. Suarker, S.P. E-Commerce Business. Zen Mastery SRL, Edinburgh, 2020 |
|  14. Dennis, S. Remarkable Retail: How to Win & Keep Customers in the Age of Digital Disruption. LifeTree, 2020 |

 **6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Закон за данък върху добавената стойност |
|  2. Закон за задълженията и договорите |
|  3. Закон за корпоративното подоходно облагане |
|  4. Търговски закон |
|  5. Закон за малките и средните предприятия |

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. www.econ.bg |
|  2. www.capital.bg |
|  3. www.ime.bg |
|  4. www.journals.elsevier.com |
|  5. www.nsi.bg |
|  6. www.regal.bg |
|  7. www.sciencedirect.com |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(доц. д-р Симеонка Петрова) |

Ръководител катедра:

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