РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

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

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“ПРОИЗВОДСТВЕН И ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” | Катедра  “ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (доц. д-р Светослав Илийчовски) | Приета от ФС, Протокол № 1 от 11.09.2020 г. Приета от КС, Протокол № 1 от 03.09.2020 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Търговско предприемачество” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-Б-304**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-Б-304 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.04/2020 |

**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 | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **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 | 27 | 41 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 0 | 0 | 10 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 20 | 20 | 37 |
| **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**

Основната цел, която се поставя с изучаването на дисциплината „Търговско предприемачество“, е да формира фундаментални знания и умения, които да задълбочат специалната подготовка на студентите от специалност „Икономика на търговията“, като се създадат практически познания и навици за технологията на процеса по осъществяване на предприемачеството в търговския бизнес. В дисциплината е предвиден и включен учебен материал, необходим за придобиване на знания за същността и формите на търговското предприемачество, за стъпките и схемите на предприемаческия процес, за методите за генериране на идеи за развитие на търговски бизнес. Съществено място е отделено на предприемаческите стратегии, предприемаческите рискове и др. Специалната подготовка на студентите и формирането на нужните практически знания за успешен бизнес изискват познания и за разработването на предприемачески план, прогнозиране на печалбата на предприемача.

**2.2. Предварителни изисквания**

Студентите от специалност „Икономика на търговията“ трябва да притежават достатъчно теоретични и аналитични знания и умения в областта на социално-икономическата наука, както и креативно иновативно мислене, усвоени от съдържанието на дисциплините, включени във фундаменталния блок – „Микроикономика“, „Основи на маркетинга“, „Основи на управлението“ и специализираната дисциплина „Икономика на търговията“, за да могат успешно да усвоят учебното съдържание, предвидено в дисциплината „Търговско предприемачество“.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

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

• Ролеви игри – студентите приемат ролята на действащи предприемачи;

• Мозъчна атака и други методи – като целта е генериране на нови идеи;

• Казуси – разглеждат се казуси, свързани с вземането на предприемачески решения;

• Примери от практиката – действащи предприемачи, постигнали известност със своите постижения в областта на предприемачеството;

• Проектен метод – разработване на собствена предприемаческа идея и написване на бизнес план за нейното осъществяване.

• Лекции;

• Презентации;

***2.3.2 Дистанционна форма***

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

• Мозъчна атака и други методи – като целта е генериране на нови идеи;

• Казуси – разглеждат се казуси, свързани с вземането на предприемачески решения;

• Лекции;

• Презентации;

• Емпирични методи;

**2.4. Очаквани резултати**

След усвояването на учебното съдържание по дисциплината „Търговско предприемачество“, студентите трябва да притежават следните знания:

- разширени и задълбочени теоретични и фактологични знания, спомагащи за самостоятелно интерпретиране и критично възприемане на теоретичните принципи в областта на предприемачеството – цели, задачи, обект и предмет и основни понятия, характерни за изучаваната дисциплина;

- за концепциите, функциите и развитието на предприемаческата идея;

- за методите за генериране на идеи и стратегиите за изграждане на новия бизнес;

- за основните елементи на предприемаческия процес в търговията;

- за техниките за анализ на микро и макро средата за развитие на предприемаческа дейност;

- за програмите и стратегиите за подпомагане на малкото и средното предприемачество;

- за разработването на бизнес план и оценката на ефективността на бизнеса;

- за данъчното и осигурителното облагане на предприемаческата дейност.

Придобитите в процеса на обучения знания се „материализират“ в следните умения:

• за събиране, анализиране и интерпретиране на необходимата пазарна или вътрешна информация при стартиране и управление на бизнеса в ранната му фаза на съществуване;

• за организация на процеса по генериране на печеливши иновативни предприемачески идеи;

• за разработване на бизнес план, спрямо изискванията на финансиращите институции и в последствие за неговата реализация;

• за оптимизиране на приходите и разходите на предприятието, по такъв начин, че да се заплащат минимални данъци;

• за подпомагане на персонала при възникнали по-сложни задачи;

• за използване на специализирани информационни и комуникационни технологии, спомагащи ефективното управление на предприемаческата дейност.

Прилагането на горепосочените умения прераства в следните компетенции:

- за вземане на иновативни решения с комплексен характер, на база събрана и анализирана информация;

- за самостоятелна работа в бързо променяща се среда и висока степен на конкуренция при организация на предприемаческата дейност в търговията;

- за всеотдайност и за работа в екип;

- за прилагане на разнообразни методи и техники при решаването на конкретни задачи, възникнали на всяка отделна фаза от предприемаческия процес.

**III. разпространение на дисциплината**

1. University of Economics, Prague, Czech Republic

2. Cracow University of Economics, Poland

3. Wroclaw University of Economics, Poland

4. Universidad Complutense de Madrid, Spain

5. Harvard Business School, Massachusetts, Boston, USA

6. Университет за национално и световно стопанство, София, България

7. Икономически университет, Варна, България

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **${temi#1}Тема I УВОД В ТЕОРИЯТА НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО** | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| *1. Същност и съдържание на предприемачеството.  2. Научни школи в областта на предприемачеството. 3. Предприемаческа дейност и предприемачески процес.  4. Предприемаческа идея.* |
| **${temi#2}Тема II ФИГУРАТА НА ПРЕДПРИЕМАЧА** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Обществена роля и имидж на предприемача.  2. Характеристики на предприемача.  3. Мотивация на предприемача. Предприемачът като лидер.  4. Предприемачески риск.* |
| **${temi#3}Тема III ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В ПАЗАРНАТА ИКОНОМИКА** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Условия за развитието на предприемачеството.  2. Развитие на предприемачеството в рамките на Европейския съюз.  3. Предизвикателства пред българските предприемачи и предпоставки за успешното им интегриране в ЕС.  4. Възможности за развитие на предприемачеството в България.* |
| **${temi#4}Тема IV ТЕХНОЛОГИЯ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В ТЪРГОВИЯТА** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Специфични особености на търговския бизнес.  2. Етапи в развитието на търговския бизнес.  3. Определяне на печеливша пазарна стратегия.  4. Фактори и условия за успеха на търговския бизнес.* |
| **${temi#5}Тема V ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИЯТ ПРОЦЕС В ТЪРГОВИЯТА** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Обосноваване на решение за стартиране на собствен търговски бизнес. Избор на правна форма на организация на търговския бизнес. Избор на предмет на дейност 2. Предварително проучване на пазара. Оценка на силните и слабите страни, възможностите и заплахите за развитие на видовете търговски дейности  3. Оценка на конкуренцията и конкурентните възможности. Оценка на риска  4. Определяне на потребността от капитал* |
| **${temi#6}Тема VI ФИНАНСИРАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКАТА ДЕЙНОСТ В ТЪРГОВИЯТА** | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| *1. Източници на финансиране.  2. Банков кредит. Кредити по програми за подпомагане на бизнеса 3. Рисков капитал. Фондове за рисков капитал. Бизнес ангели. Бизнес инкубатори 4. Лизинг. Факторинг* |
| **${temi#7}Тема VII  БИЗНЕС ПЛАН НА ПРЕДПРИЕМАЧА В ТЪРГОВИЯТА** | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| *1. Същност и елементи на бизнес плана. Изисквания към бизнес плана. Методика за изготвяне на бизнес план 2. Увод и резюме на бизнес плана. Описание и характеристика на дейността на предприемача. Анализ и оценка на пазара 3. Маркетинг на дейността. Описание на "производствения" процес в търговията. мениджмънт на дейността 4. Развитие на предприемаческата идея - прогнозни финансови разчети. Разходи на предприемача в търговията. Прогнозиране на свободните парични потоци и печалбата на предприемача в търговията* |
| **${temi#8}Тема VIII ПУБЛИЧНА ПОЛИТИКА ЗА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В ТЪРГОВИЯТА** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Взаимоотношения на предприемача в търговията с публичната власт 2. Данъчно облагане на оборота от предприемаческия бизнес 3. Специфики при данъчно облагане на търговските услуги 4. Данъчен кредит* |
| **${temi#9}Тема IX ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ ПРОЕКТИ В ТЪРГОВИЯТА ЧРЕЗ СТРУКТУРНИТЕ ФОНДОВЕ НА ЕС** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| *1. Стратегически цели на ЕС. Структурни инструменти на ЕС  2. Стратегически програмни документи на ЕС  3. Оперативни програми за България за двата програмни периода* |
| **${temi#10}Тема Х УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКАТА ДЕЙНОСТ В ТЪРГОВИЯТА** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Необходимост от управление на предприемаческата дейност в търговията 2. Фази на управлението на предприемаческата дейност в търговията 3. Предпоставки за успешното управление 4. Фактори, обуславящи успеха на предприемачеството в търговията* |
| **${temi#11}Тема XI СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ НА БИЗНЕСА** | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| *1. Устойчиво управление на предприятието 2. Корпоративна социална отговорност - дефиниция и основни аспекти 3. Стандарти за корпоративна социална отговорност* |
| **${temi\_sum#1}Общо:** | **28** | **28** | **14** | **14** | **28** | **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. Арустамов Эд., Андреева, Р., Предпринимательская деятельность, Кнорус, 2016. |
| 2. Герчева, С., Данъчна политика, Варна, Наука и икономика ИУ - Варна, 2011 |
| 3. Голубева, Т. Основы предпринимательской деятельности, Москва, Форум, 2012 |
| 4. Коев, Й., Въведение в предприемачеството, Варна, Наука и икономика ИУ - Варна, 2013 |
| 5. Коев, Й., и др. Предприемачество и МСП, Варна, Наука и икономика ИУ - Варна, 2014 |
| 6. Лапуста, М. Г. Предпринимательство, Москва, ИНФРА-М, 2012 |
| 7. Макни, В., Скритото предприемачество, Варна, Наука и икономика ИУ - Варна, 2015 |
| 8. Панкратов, Ф., Солдатова, Н. Коммерческая деятельность, Дашков и Ко, 2017 |
| 9. Рубин, Ю., Курс профессионального предпринимательства 11. изд., перераб. и доп, Москва, Московская финансово-промышленная академия, 2011 |
| 10. Симов, С. Данъчно Оптимиране: Да плащаме данъци толкова, колкото многообразието на закона повелява!,Варна, Бизнес Практика Актив ООД, 2013 |
| 11. Станкулов, Цв. Данъчно облагане на разходите и приходите на фирмата, С., „Икономика-Прес”, 2009. |
| 12. Христова В.,. Стоянов И., Предприемачеството: Теоретични основи и практически измерения, В. Търново, Ай анд Би, 2015 |
| 13. Чавдарова, Т., Социална вграденост на дребното предприемачество, София, Унив. изд. Св. Климент Охридски, 2014 |
| 14. Watt, G. Abrams, H. Lean Entrepreneurship: Innovation in the Modern Enterprise. 2019 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Todorov, K., Smallbone, D. Entrepreneurship in United Europe – Challenges and Opportunities, Proceedings of International Conference, 13-17 September 2006 Sunny Beach, BAMDE, Sofia, 2007. |
| 2. Иновации.бг: Иновационен дневен ред за устойчив растеж и конкурентоспособност . - София: Фонд. Приложни изследвания и комуникации, 2014 |
| 3. Wysocki, Robert K. Effective Project Management : Traditional, Agile, Extreme, Hybrid John Wiley & Sons, 2019. |
| 4. Ефимова, С. А . Бизнес-синергия, или как раскрыть скрытые возможности вашего бизнеса. Москва, Дашков и К, 2018 |

**6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
| 1. Закон за данъка върху добавената стойност |
| 2. Закон за счетоводството |
| 3. Търговски закон |
| 4. Закон за задълженията и договорите |
| 5. Закон за корпоративното подоходно облагане |
| 6. Закон за местните данъци и такси |
| 7. Закон за данъците върху доходите на физическите лица |

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. http://www.nap.bg/page?id=472 |
| 2. http://www.brra.bg/ |
| 3. http://www.nssi.bg/ |
| 4. http://www.investbg.government.bg/bg |
| 5. https://www.mi.government.bg/bg |
| 6. http://ec.europa.eu/contracts\_grants/grants\_bg.htm |
| 7. https://www.eufunds.bg/ |
| 8. http://www.sme.government.bg/ |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  ${authors#1}(доц. д-р Светослав Илийчовски) |
| …………………………………  ${authors#2}(доц. д-р Венцислав Перков) |

Ръководител катедра:

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