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“Преддипломна практика (ИТЪР)” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-Б-891**  **Брой кредити по учебен план: (2)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-Б-891 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.01/2020 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

|  |  |
| --- | --- |
| **Учебна заетост** | **Часове** |
| **Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** |  |
| 1. Самостоятелна работа | 25 |
| 1. Подготовка на Доклади/Дневници/Реферати | 25 |
| **Всички:** | **50** |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий** | **Тежест на критерия (% от комплексната оценка)** |
| **1. Изпълнение на ангажиментите по време на практиката, в т.ч.:** | **90%** |
| 1.1. Мнение на прекия ръководител/ментора в звеното на провеждане на практиката относно изпълнението на поставените задачи на студента | 10% |
| 1.2. Академични задания | 80% |
| 1.2.1 Дневник за изпълняваните дейности/задачи, заверен от ръководителя на практиката/ментора | 10% |
| 1.2.2 Доклад за резултати от проведено в звеното на практиката проучване по предварително зададена тема | 70% |
| 2. Семестриален изпит. Събеседване със студентите по изложените в дневника/доклада проблеми | 10% |
| **Общо за дисциплината:** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на практиката**

Целта на учебната дисциплина „Преддипломна практика“, съответстваща на същността и спецификата на специалност „Икономика на търговията“, администрирана от катедра „Търговски бизнес“, е да осигури необходимата обвързаност между, от една страна, теоретичната подготовка на студентите по изучаваните фундаментални и специални учебни дисциплини, осигуряващи овладяване на отраслови и функционални знания и умения в областта на търговията, като част от икономическата наука, и търговския бизнес, като приложен аспект на тази наука, и, от друга страна, практическата подготовка на студентите, способстваща за формиране, задълбочаване и разширяване на придобитите професионални компетентности за протичащите икономически явления и процеси в реално функциониращи предприятия. Провеждането на преддипломната практика се основава на изучаващите се от студентите фундаментални и специални дисциплини от учебния план на специалността и завършва със семестриален изпит.

**2.2. Предварителни изисквания**

За успешното провеждане на преддипломната практика са полезни придобитите от обучаемите студенти знания, умения и компетентности по учебните дисциплини, осигуряващи фундаментална и специална профилираща подготовка по учебния план на специалността.

**2.3. Организация на провеждане на преддипломната практика**

Преддипломната практика на студентите, обучаващи се по специалност „Икономика на търговията“ в образователно-квалификационна степен „бакалавър“, редовна, задочна и дистанционна форма, се провежда в реално функциониращи предприятия и е с продължителност от 45 дни. При съблюдаване на учебната и професионалната етика, студентите могат да участват непосредствено в дейността на звената на провежданата практика и да се включват в решаването на практически и изследователски задачи. Студентите самостоятелно избират предприятията за извършване на практическите проучвания. Катедра „Търговски бизнес“ осъществява и координира подготовката, отчитането и оценяването на преддипломната практика.

За целите на отчитането на проведената преддипломна практика студентите подготвят и представят:

• служебна бележка, удостоверяваща провеждането на преддипломната практика, заверена от прекия ръководител/ментор в звеното на провеждане на практиката;

• дневник за получаваните и изпълнявани практически дейности/задачи, воден от студента и заверен от ръководителя на практиката/ментора в звеното на провеждане на практиката;

• доклад за резултатите от проведено в звеното на практиката проучване на студента по предварително зададени две теми от конспекта за държавен изпит.

Изискваните документи и материали се представят в срок не по-късно от една седмица преди провеждането на държавния изпит по специалността.

**2.4. Очаквани резултати**

На база на проведената практика студентите, обучаващи се в специалност „Икономика на търговията“:

• задълбочават и разширяват своите теоретични знания и умения за изследване, анализиране и оценяване на протичащите икономически явления и процеси в търговията, като икономически сектор и като вид бизнес дейност;

• придобиват ключови професионални компетентности за упражняване на професии и длъжности в специализирани търговски предприятия и в предприятия от други сектори на икономиката;

• изграждат умения и компетентности за анализиране, оценяване и разрешаване на практически проблеми, свързани с дейността на реално функциониращи предприятия;

• развиват способности за адаптивност към динамично изменящите се изисквания на пазара на труда.

**III. Учебно съдържание**

|  |
| --- |
| **ВЪПРОСИ ЗА ПРОУЧВАНЕ ПО ВРЕМЕ НА ПРАКТИКАТА** |
| **Тема I. ВЪВЕДЕНИЕ В ТЪРГОВСКИЯ БИЗНЕС** |
| Класифициране на търговската дейност на предприятие „…“.  Основни решения на предприятие „…“ за търговия с индустриални стоки. Организация на търговията със селскостопански стоки в предприятие „…“. Модел за електронна търговия на предприятие „…“. |
| **Тема II. ИКОНОМИКА НА ТЪРГОВИЯТА** |
| Капитал на предприятие „…“ – състав, източници на формиране и ефективно използване. Дълготрайни (нетекущи) активи на предприятие „…“ – състав, класификация, ефективно използване. Краткотрайни (текущи) активи на предприятие „…“ – същност, класификация, обращаемост.  Трудовите ресурси в дейността на предприятие „…“ – организация, подбор, оценяване, заплащане. Разходи на предприятие „…“ – същност и видове разходи. Приходи на предприятие „…“ – същност и видове приходи. Данъчно облагане печалбата на предприятие „…“. |
| **Тема ІII. ТЪРГОВСКО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО** |
| Специфични особености на предприемачеството в предприятие „…“.  Предприемачески стратегии в предприятие „…“.  Стартиране на предприемачески бизнес на предприятие „…“ – правна форма, предмет на дейност, проучване на пазара, оценка на конкуренция и др. Управление на предприемаческата дейност на предприятие „…“. Корпоративна социалната отговорност на предприятие „…“. |
| **Тема IV. ИКОНОМИКА НА УСЛУГИТЕ** |
| Характеристика на предприятие „…“, предоставящо услуги. Производствени ресурси на предприятие „…“, предоставящо услуги. Използване на аутсорсинг и консултантски услуги от предприятия „…“. Иновативни стратегии на предприятие „…“, предлагащо услуги. |
| **Тема V. КВАЛИТОЛОГИЯ НА СТОКИТЕ И УСЛУГИТЕ** |
| Характеристика на Системата за управление на качеството, прилагана от предприятие „…“. Подходи за управление на качеството в предприятие „…“. Системи за безопасност на храните, прилагани от предприятие „…“. |
| **Тема VI. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ НА ДОСТАВКИТЕ** |
| Закупуване на стоки от предприятие „…“. Взаимоотношения с доставчиците на предприятие „…“. Политика на определяне количеството на доставки от предприятие „…“. Управление на наличностите от стоки на предприятие „…“. Значение на транспорта за предприятие „…“. Складови стратегии на предприятие „…“. |
| **Тема VII. ТЪРГОВСКИ КОМУНИКАЦИИ** |
| Използване на рекламни средства от предприятие „…“. Разработване на рекламна кампания от предприятие „…“. Стимулиране на продажбите на предприятие „…“. Връзки с обществеността на предприятие „…“. Лични продажби на предприятие „…“. |
| **Тема VIII. УПРАВЛЕНИЕ НА СОБСТВЕНОСТТА** |
| Управление на корпоративната собственост на предприятие „…“. Управление на собственост от община „…“. Управление на нематериалните активи на предприятие „…“. Управление на финансовите инструменти на предприятие „…“. |
| **Тема ІX. ТЪРГОВСКО ПРЕДСТАВИТЕЛСТВО И ПОСРЕДСИЧЕСТВО** |
| Особености на дейността на търговски представител „…“. Консигнационна дейност, осъществявана от предприятие „…“. Франчайзингово посредничество на предприятие „…“. Спедиторска дейност на предприятие „…“. Лизингово посредничество, осъществявано от предприятие „…“. |
| **Тема Х. БОРСИ И БОРСОВИ ОПЕРАЦИИ** |
| Анализиране дейността на стокова борса „…“. Анализиране дейността на стоково тържище „…“. Борсова търговия със стоки на предприятие „…“. Борсова търговия с финансови инструменти на предприятие „…“. |
| **Тема ХІ. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ НА ПРОДАЖБИТЕ** |
| Документиране на търговските сделки от предприятие „…“. Управление на взаимоотношенията с клиенти на предприятие „…“. Проблеми на мърчандайзинга в търговски обект „…“. Прогнозиране на продажбите на предприятие „…“. Стратегии на продажбите на предприятие „…“. Рискове при търговските сделки на предприятие „…“. |
| **Тема ХII. БОРСОВ АНАЛИЗ И ОТЧЕТНОСТ** |
| Анализ на финансовото състояние на корпорация „…“, търгувана на борсата. Анализ на имущественото състояние на корпорация „…“, търгувана на борсата. Анализ на капитала на корпорация „…“, търгувана на борсата. Анализ на пасивите на корпорация „…“, търгувана на борсата. Анализ на приходите и разходите на корпорация „…“, търгувана на борсата. |
| **Тема ХІIІ. ОЦЕНКА НА БИЗНЕСА** |
| Оценка на недвижими имоти на предприятие „…“. Оценка на земеделски земи на предприятие „…“. Оценка на финансови инструменти на предприятие „…“. Оценка имуществото на предприятие „…“. |
| **Тема ХІV. ТЪРГОВСКИ ОПЕРАЦИИ С ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ** |
| Изобретения и полезни модели, като обекти на интелектуалната собственост на предприятие „…“. Търговски марки и географски означения, като обекти на интелектуалната собственост на предприятие „…“. Промишлен и фирмен дизайн, като обекти на интелектуалната собственост на предприятие „…“. Лицензионна търговия с обекти на интелектуална собственост на предприятие „…“. Примери за нелоялна конкуренция от предприятие „…“. |
| **Тема ХV. РАЗХОДИ, СЕБЕСТОЙНОСТ, ЦЕНИ** |
| Разходи за материали в предприятие „…“. Разходи за външни услуги на предприятие „…“. Методи за калкулиране на себестойността на предприятие „…“. Методи на ценообразуване, прилагани от предприятие „…“. |
| **Тема ХVI. ТЪРГОВСКИ ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ** |
| Изследване дейността на Агенция за недвижими имоти „…“. Търговски сделки с недвижими имоти, осъществени от предприятие „…“. Особености на дейността на посредник „…“ на пазара на недвижими имоти. |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  ${authors#1}(доц. д-р Теодора Филипова) |
| …………………………………  ${authors#2}(доц. д-р Симеонка Петрова) |

Ръководител катедра:

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