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 № 6 от 17.12.2024 г. Приета от КС, Протокол № 10 от 13.12.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Икономика на търговията” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-301**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-301 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.04/2024 |

**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)** | **56** | **28** | **56** |
| 1.1. Лекции | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 14 | 7 | 14 |
| **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 | 17 | 21 | 10 |
| 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.:** | **60%** | **60%** | **60%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 10% | 10% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 40% | 50% | 60% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Тест с отворени и затворени въпроси.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Основна цел на обучението по дисциплината е да предостави необходимите знания, умения и компетентности за изследване, анализиране и оценяване на протичащите икономически явления и процеси в търговията, като икономически сектор и като вид бизнес дейност. 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 на данъчното облагане печалбата на търговците; източниците на печалба в търговията; механизма на данъчно облагане печалбата на търговците.

Като резултат от усвояването на учебния материал по дисциплината, студентите изграждат умения и компетентности 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 дисциплината "Икономикс", "Основи на счетоводството", "Организация и технология на доставките", "Организация и технология на продажбите" и др.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

В процеса на обучение по дисциплината се използват методи на преподаване, като: казуси, симулации, дискусии, лекции, мозъчни атаки, директни инструкции, курсови разработки, делови игри и др.

***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** | 5 | 2 | 3 | 1 | 5 | 2 |
| *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 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 |
| *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** | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| *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 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| *1. Същност, състав и структура на краткотрайните (текущите) активи в  търговията  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 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| *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** | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| *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 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 |
| *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 решетка  6. Подходи и методи на ценообразуване* |
| **Тема VIII. ПРИХОДИ В ТЪРГОВИЯТА** | 4 | 2 | 2 | 0 | 4 | 2 |
| *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** | 7 | 2 | 2 | 0 | 7 | 2 |
| *1. Обща характеристика и източници на печалбата  2. Механизъм на данъчно облагане печалбата на търговците* |
| **Общо:** | **42** | **14** | **21** | **7** | **42** | **14** |

**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. Петрова, С., Илийчовски, С., Илиева, Л. Икономика на търговията. АИ „Ценов“, Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
| 2. Димитрова, В. Икономика, организация и управление на търговията. Мартилен, София, 2020. |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Костова, С., Петров, Ив. Търговия на дребно. УИ „Стопанство”, София. 2010. |
| 2. Гудкова Т., Заздравных А.В., Улупова В. Современная фирма: поведение, стратегии и культура, Экономическй факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2018. |
| 3. Bennur, Shubhapriya. Retailing in Emerging Markets New York etc.: Bloomsbury Publishing Inc., 2018. |
| 4. Илийчовски, С., Филипова, Т. Изследване необходимостта от придобиване на търговски умения по женско предприемачество. АИ "Ценов", 2020. |
| 5. Сборник с доклади "Търговия 5.0 Дигитализация и/или хуманизация". Изд. "Наука и икономика", ИУ - Варна, 2023. |
| 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. сп. "Икономически и социални алтернативи". т.30/бр.3, УНСС, София, 2024. |
| 9. сп. „Бизнес управление“. бр.4, Свищов, 2023. |
| 10. Владимирова, Й. и др. Търговия. УИ „Стопанство”, София. 2010. |
| 11. Сълова, Н. Търговски мениджмънт. Наука и икономика, Варна. 2010. |
| 12. Levy, M., Weitz, B., Grewal., D. Retailing Management. Mc. Graw Hill, New York, 2023. |
| 13. Магомедов, А. Экономика организаций торговли: учебник для прикладного бакалавриата, М., 2018. |
| 14. Илийчовски, С. Възможности за извеждане на индикативна стойност на търговско предприятие. АИ "Ценов", Свищов, 2022. |
| 15. Матеева, Д., Кръстев, Ф. Електронна търговия: Теория и практика, Мартилен, София, 2023. |
| 16. Dennis, S. Remarkable Retail: How to Win & Keep Customers in the Age of Digital Disruption. LifeTree, 2020. |
| 17. Гладилина, И., Токарева Е. Совершенствование методологии расчета начальной (максимальной) цены контракта и рост качества закупок в условиях изменений. М., Издательство: Русайнс, 2024. |

**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 |

**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 |
| 8. www.ec.europa.eu/eurostat |

Съставил/и/:

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

Ръководител катедра:

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