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“Конкурентоспособност на търговския бизнес” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-317**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-317 |
| 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 | 10 | 20 | 10 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 17 | 21 | 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% | 5% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 40% | 55% | 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**

Образователната цел на учебната дисциплина “Конкурентоспособност на търговския бизнес” е насочена към изясняване на особеностите и спецификата в управлението на търговските предприятия за постигане и запазване на тяхната конкурентоспособност, чрез усвояване на знания и умения за анализиране на пазара, разработване на конкурентни стратегии и подходи за ефективно управление на бизнеса.

**2.2. Предварителни изисквания**

Преподаването на дисциплината е насочено към теоретическо и практическо запознаване с конкурентоспособността в съвременната икономическа среда, базирано върху познания на студентите за основните принципи в управлението на търговското предприятие, изучавани в дисциплината "Търговски мениджмънт" и "Търговска политика".

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

При представяне на учебния материал се използват лекции, семинарни занятия, курсови разработки, проекти, казуси и делови игри, онлайн тестови и изпитни модули.

***2.3.2 Дистанционна форма***

За придобиване на знания и практически умения по дисциплината се използва Платформа за дистанционно обучение с вградени иновативни синхронни и асинхронни методи за обучение. Представянето на учебния материал се осъществява чрез лекции, семинарни занятия, курсови разработки, казуси и делови игри, както и онлайн тестове и изпитни модули.

**2.4. Очаквани резултати**

След усвояване съдържанието на дисциплината студентите ще придобият знания както за теоретичните основи на конкуренцията, така и за правните и икономическите й аспекти. Студентите ще придобият компетенции по отношение определяне на равнището и оценката на конкурентоспособността на търговското предприятие, което ще доведе до формиране на умения за изграждане на конкурентни стратегии и адекватно поведение на предприятието на пазара. Всичко това формира в студентите умения да организират бизнеса по посока ефективното му управление.

**III. разпространение на дисциплината**

Tilburg University, Tilburg, The Netherlands

Boston University-Department of Economics, Boston, USA

Maastricht University, Maastricht, The Netherlands

Уиверситет за Национално и Световно Стопанство, София, България

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите, Пловдив, България

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема 1. Конкуренция и конкурентоспособност на търговския бизнес** | 5 | 2 | 3 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Характеристика на конкуренцията 2. Движещи сили на конкуренцията 3. Видове конкуренция 4. Правни аспекти на конкуренцията* |
| **Тема 2. Равнища на конкурентоспособност** | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Конкурентоспособност на стока/услуга 2. Конкурентоспособност на предприятието 3. Конкурентоспособност на страните и регионите* |
| **Тема 3. Стратегии за повишаване на конкурентоспособността** | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Характеристика и елементи на конкурентната стратегия 2. Стратегии, в зависимост от активността спрямо конкурентите 3. Стратегии за навлизане в нови и разширяване на старите пазари* |
| **Тема 4. Иновации и конкурентоспособност** | 4 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| *1. Обща характеристика на иновациите 2. Управление на иновационната дейност 3. Генериране на иновационните идеи 4. Мениджмънт на иновационни проекти* |
| **Тема 5. Клъстърен подход за повишаване на конкурентоспособността** | 5 | 2 | 3 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Характеристика на индустриалните клъстери 2. Видове индустриални клъстери 3. Фактори за растеж на индустриалните клъстери 4. Модел на клъстерния подход за повишаване на конкурентоспособността* |
| **Тема 6. Класификация на икономическите субекти според тяхната конкурентоспособност** | 10 | 2 | 2 | 1 | 10 | 2 |
| *1. Методологически аспекти на клъстерния анализ 2. Избор на източници на информация и събиране на данни 3. Описание и предварителна обработка на данните 4. Класификация и анализ 5. Вземане на решение, относно броя на клъстерите 6. Оценяване валидността и стабилността на клъстерите 7. Повторно извършване на клъстерния анализ 8. Интерпретиране на получените резултати* |
| **тема 7. Основни методи за оценка конкурентоспособността на търговския бизнес** | 5 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Необходимост от оценка на пазарните позиции 2. Количествени методи за оценка на конкурентоспособността 3. Качествени методи за оценка на конкурентоспособността* |
| **Тема 8. Бенчмаркингът – инструмент за повишаване на конкурентоспособността** | 5 | 1 | 2 | 0 | 5 | 1 |
| *1. Характеристика и значение на бенчмаркинга 2. Еволюция на бенчмаркинга и основни типове 3. Модел за провеждане на бенчмаркинг* |
| **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: |  |  |
| 3.1 | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Мидова,П., Илиева, Л., Перков, В. Конкурентоспособност на търговския бизнес. АИ Ценов. Свищов,2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg |
| 2. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран, Альпина Паблишер, 2018 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Хрустулев, Г. Бизнес без конкуренция, Вдъхновения, 2021 |
| 2. Нейлбъф, Б., Диксит, А. Изкуството на стратегията, Lokus, 2022 |
| 3. Маклийн, М. Сун Дзъ и изкуството на войната в бизнеса, Lokus, 2021 |
| 4. Станимиров, Е. Многомерна стратегия за вашия бизнес, Изток - Запад, 2022 |
| 5. Танев, Т. Към ново разбиране за стратегиите, УИ Свети Климент Охридски, София, 2022 |
| 6. Уилинг, Д. Лидерство – стратегия и тактики,Lokus, 2021 |
| 7. Gani, L., Gitaharie, B., Husodo, Z.,Kuncoro, A. Competition and Cooperation in Economics and Business |
| 8. Стаки, М. Эзраки, А. Виртуальная конкуренция: посулы и опасности алгоритмической экономики, Издательский дом Дело РАНХиГС, 2021 |

**6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
| 1. Национална стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия 2021-2027 |
| 2. ЗАКОН за насърчаване на научните изследвания |
| 3. ЗАКОН за защита на конкуренцията |

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. Главна дирекция „Европейски фондове за конкурентоспособност“, http://www.opcompetitiveness.bg |
| 2. Министерство на икономиката, https://www.mi.government.bg |
| 3. Оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност" 2021-2027, https://www.eufunds.bg |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (доц. д-р Петранка Мидова) |

Ръководител катедра:

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