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“Въведение в търговския бизнес” |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-320****Брой кредити по учебен план: (6)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-320 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: 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% | 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:**Tест с отворени и затворени въпроси.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Учебната дисциплина „Въведение в търговския бизнес“ осигурява основополагащо познание за същността, понятийния апарат, мястото и ролята на търговията в процеса на покукпо-продажбата и придвижването на потоците от стоки и услуги от производителите до потребителите. Отчита се създаваната икономическа полезност. В основата на дисциплината се поставя разглеждане на фундаментални понятия и базови характеристики на отрасловото и функционалното измерение на търговията като значим икономически сектор и като вид бизнес дейност.

Обучението по учебната дисциплина съчетава формирането на знания и умения за търговската дейност и субектите, които я осъществяват; за икономическите отношения, свързани с търговските обменни процеси; за интегриращата функция на търговията при икономиката, организацията и управлението на сложната съвкупност от информационни, правни, логистични, финансови и други видове взаимоотношения между продавача и купувача.

Основната цел на обучението е да предостави на студентите необходимия обем от знания за:

• целите, задачите, обекта, предмета и съдържанието на търговията, като сектор на икономиката и като бизнес дейност;

• фундаменталните концепции, категории и понятия на търговията в сферата на обмена;

• същността, значението и подходите за класифицирането на търговията;

• съвременните тенденции и актуалните насоки в развитието на търговията;

• динамиката на процесите на търговската концентрация;

• специфичните характеристики на търговията с разнородни обекти на различните пазари;

• конкурентното развитие на електронната търговия;

• особеностите на защитата на правата на потребителите.

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 определяне на потребителското търсене и за неговото удовлетворяване.

**2.2. Предварителни изисквания**

За курса на обучение по „Въведение в търговския бизнес“ са полезни придобитите знания и умения по учебните дисциплини: "Икономика на търговията", „Търговска политика“, "Търговко кредитиране" 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 анализиране и оценяване на дейността на субектите на търговска дейност, за определяне на търсенето на потребителите и за неговото удовлетворяване.

**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. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ТЪРГОВИЯТА КАТО СТОПАНСКА ДЕЙНОСТ** | 4 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| *1. Исторически предпоставки на възникване и развитие на търговията
2. Диалектика на понятието търговия
3. Функции и значение на търговията
4. Особености на взаимовръзката „търговия – маркетинг – дистрибуция“* |
| **Тема II. КЛАСИФИКАЦИОННА СТРУКТУРА НА ТЪРГОВИЯТА** | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Същност, значение и подходи за класифициране на търговията
2. Форми на търговията
3. Хоризонтална и вертикална интеграция, диверсификация на търговията* |
| **Тема III. КОНЦЕПЦИИ  ЗА РАЗВИТИЕТО НА ТЪРГОВСКИТЕ СТРУКТУРИ** | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Теория за колелото на търговията
2. Концепция за развитието на търговията като диалектически процес
3. Теория за „търговския акордеон“
4. Теория за търговския жизнен цикъл
5. Еволюция на търговските структури – сливания, диверсификация и съкращаване* |
| **Тема IV. СЪВРЕМЕННИ ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛНИ НАСОКИ В РАЗВИТИЕТО НА ТЪРГОВИЯТА** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Характеристика на глобализацията на търговията в световен мащаб
2. Проблеми на глобализацията
3. Тенденции на протичащата глобализация и влиянието й върху българския пазар* |
| **Тема V. ТЪРГОВИЯ С ИНДУСТРИАЛНИ СТОКИ** | 5 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Характеристика и особености на търговията с индустриални стоки
2. Основни решения за покупка на индустриални стоки
3. Особености на пласмента на индустриални стоки* |
| **Тема VI. ТЪРГОВИЯ СЪС СЕЛСКОСТОПАНСКИ СТОКИ** | 5 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| *1. Същност и специфични особености на търговията със селскостопански стоки
2. Организация на търговията със селскостопански стоки
3. Избор на алтернатива за съхранение на селскостопански стоки* |
| **Тема VII. ТЪРГОВИЯ НА ОРГАНИЗИРАНИТЕ ПАЗАРИ** | 4 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 |
| *1. Основни характеристики на организираните пазари
2. Сделки на стоковите борси* |
| **Тема VIII. ТЪРГОВИЯ С ИНТЕЛЕКТУАЛНИ ПРОДУКТИ** | 4 | 1 | 1 | 0 | 4 | 1 |
| *1. Интелектуалната собственост като продукт в икономиката
2. Характеристика на търговията с обекти на интелектуалната собственост
3. Роля и особености на пазара на интелектуалната собственост* |
| **Тема IХ. ЕЛЕКТОРОННА ТЪРГОВИЯ** | 4 | 1 | 2 | 0 | 4 | 1 |
| *1. Въведение в електронната търговия
2. Характеристика, особености и обекти на електронната търговия
3. Бизнес модели за електронна търговия
4. Сравнителен анализ между традиционната и електронната търговия
5. Правна защита на електронната търговия* |
| **Тема X. ЗАЩИТА ПРАВАТА НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ** | 4 | 1 | 2 | 0 | 4 | 1 |
| *1. Необходимост от защита правата на потребителите
2. Видове права на потребление
3. Органи за защита правата на потребителите
4. Поведение на потребителите при рекламации на стоки и услуги* |
| **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., Филипова, Т., Мидова, П., Перков, В. Въведение в търговския бизнес. АИ "Ценов", Свищов, 2022, 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. Изд. Мартилен, 2020. |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Костова, С. и Ив. Петров. Търговия на дребно. УИ „Стопанство”, София. 2010. |
|  2. Dunne, P., Lusch, R. and P. Rental. Retailling. South-Western Cengage Learning. 2013. |
|  3. Магомедов, А. Экономика организаций торговли: учебник для прикладного бакалавриата, М., 2018. |
|  4. Иванов, Г. Развитие торговых организаций в современной экономике. М., Дашков и К, 2019. |
|  5. Валигурский, Д. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. М., Дашков и К, 2019. |
|  6. Депутатова, Е. Системный подход к исследованию покупательского поведения и обслуживания в розничной торговле. М., 2019. |
|  7. Владимирова, Й. и др. Търговия. УИ „Стопанство”, София. 2010. |
|  8. Данчев, Д. и Ю. Христова, Основи на търговския бизнес, Варна, 2017. |
|  9. Сълова, Н. Търговски мениджмънт. Наука и икономика, Варна. 2010. |
|  10. Данчев, Д. и Д. Гроздева. Въведение в търговския бизнес. Фабер, В. Търново. 2010. |
|  11. Памбухчиянц, О. Организация торговли. М., Дашков и К, 2018. |
|  12. Levy, M., Weitz, B., Grewal, D. Retailing Management, 11th Edition, Mc Graw Hill, 2023. |
|  13. Гладилина, И., Токарева Е. Совершенствование методологии расчета начальной (максимальной) цены контракта и рост качества закупок в условиях изменений. Издательство: Русайнс, М., 2024. |
|  14. Асадуллин З., Давлетбаева Р., Биктимирова Х. Организация и технология розничной торговли. Издательство: Русайнс, М., 2024. |

 **6.3. Нормативни документи**

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

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. www.econ.bg |
|  2. www.capital.bg |
|  3. www.ime.bg |
|  4. www.journals.elsevier.com |
|  5. www.regal.bg |
|  6. www.ec.europa.eu/eurostat |
|  7. www.sciencedirect.com |

Съставил/и/:

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

Ръководител катедра:

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