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“Магистърски практикум по Мениджмънт на търговската дейност” |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-891****Брой кредити по учебен план: (3)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-891 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.02/2024 |

**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)** | **28** | **14** | **28** |
| 1.1. Лекции | 14 | 7 | 14 |
| 1.2. Семинарни занятия | 14 | 7 | 14 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **47** | **61** | **47** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 24 | 31 | 24 |
| 2.2. Академични задания | 23 | 30 | 23 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади |  0  |  0  |  0  |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 5 | 10 | 5 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 18 | 20 | 18 |
| **Всичко:** | **75** | **75** | **75** |

**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)* | 5% | 5% | 5% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 55% | 55% | 55% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**Онлайн тестове и семестриален тест с изчислителна задача.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Основната образователна цел на дисциплината по магистърски практикум е затвърждаване и консолидиране на получените знания, умения и професионални компетенции по специализиращи дисциплини, свързани с изучаване на концепции, бизнес модели, закономерности и принципи на проявяващите се икономически явления и процеси в търговията, разширяване на способностите за вземане на сложни професионално-ориентирани решения, формулиране на обосновани преценки и проектиране на развитието в областта на мениджмънта на търговската дейност. Практикумът е насочен към надграждане на познанието за търговския сектор на икономиката.

Учебното съдържание на дисциплината осигурява обобщаване на специализирани познания, умения и професионални компетенции в областта на спецификата на магистърската програма и интерпретираните теми, третиращи: търговската политика като съвременна концепция на предприятието; условията, техниките, технологиите и формите на търговското кредитиране; спецификите, документирането и организацията на разплащанията при търговските сделки; организацията и отчитането на основните видове търговски сделки; проектното консултиране и етапите на процеса по управление на проекти; измеренията на търговския мениджмънт; приложенията на реинженеринга в търговската дейност. Формирането на оценка по дисциплината се извършва въз основа на решени от студентите онлайн тестове и семестриален тест с изчислителна задача.

Така учебната дисциплина спомага подготовката на студентите за полагане на държавен изпит, като финален етап от процеса на обучение и придобиване на ОКС „магистър“, съгласно утвърдения учебен план на магистърската програма.

**2.2. Предварителни изисквания**

За успешното стартиране и провеждане на магистърския практикум са полезни придобитите знания и умения по дисциплините: „Търговска политика“, „Търговско кредитиране“, „Организация и отчитане на търговските сделки“, „Проектно консултиране“, „Търговски мениджмънт“, „Реинженеринг на търговската дейност“ 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, лекции, дискусии, мозъчни атаки, директни инструкции, онлайн тестови и изпитни модули, 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**

На базата на проведения магистърски практикум студентите придобиват:

 Знания:

• за разширяване и задълбочаване на теоретичното и фактологично изясняване на фундаментални и специализиращи понятия, категории и концепции на мениджмънта на търговската дейност;

• за самостоятелно интерпретиране на придобитите знания посредством свързване с икономически данни и критично възприемане, разбиране и изразяване на теории и принципи на мениджмънта на търговската дейност;

• за изучаване на спецификите на икономически инструменти за анализ и оценка на резултатите от мениджмънта на търговската дейност;

• за обясняване на специфични характеристики на измеренията на мениджмънта на търговската дейност.

Умения:

• за владеене и апробиране на различни икономически методи, средства и способи за решаване на сложни задачи на реално протичащи процеси в мениджмънта на търговската дейност;

• за дефиниране на необходимостта от информационно-аналитично осигуряване за конкретни процеси в мениджмънта на търговската дейност;

• за прилагане на логическо мислене, новаторство и творчески подходи при решаване на нестандартни задачи на мениджмънта на търговската дейност по поддържане и повишаване на икономическата ефективност.

Компетенции:

• за демонстриране на самостоятелно прилагане на икономически методи, средства и способи за анализиране и оценяване на резултатите от проведения мениджмънт на търговската дейност;

• за диагностициране на проблемни ситуации в мениджмънта на търговската дейност;

• за проявяване на качества на инициативност, разбиране и ясно изразяване на отношение по решаването на сложни и непредвидени въпроси на мениджмънта на търговската дейност;

• за извършване на информирани мениджърски оценки по комплицирани обстоятелства на поддържането и повишаването на икономическата ефективност на търговската дейност.

**III. разпространение на дисциплината**

Университет за национално и световно стопанство - София, България

Икономически университет - Варна, България

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. Теоретико-практическа рамка на търговската политика и изследване на конкурентоспособността** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Теоретико-практическа рамка на търговската политика като съвременна концепция на предприятието
2. Проучване на стокови и организационни проблеми на търговската политика
3. Изследване и интерпретиране на равнищата на конкурентоспособността
4. Показатели за анализиране и оценяване на качеството, дизайна, асортимента и търговската номенклатура като елементи на търговската политика* |
| **Тема II. Условия и форми на проявление на търговското кредитиране** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Условия, предопределящи развитието на търговското кредитиране
2. Изследване на традиционни форми на търговски кредити за купувача – отстъпка при условие на плащане в определен срок, кредит по открита сметка, сезонен кредит, кредит по полици, консигнация
3. Проучване на нетрадиционни форми на търговски кредити за купувача – лизинг, факторинг, форфетиране
4. Специфики на кредита за продавача и изясняване на кредита под формата на аванс* |
| **Тема III. Проанализиране на същността, документирането и организацията на разплащанията на търговските сделки** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Фундаментални и практикоприложни аспекти на търговските сделки
2. Икономически познания за документите за оформяне на търговските сделки
3. Проучване организацията на разплащания на търговските сделки* |
| **Тема IV. Практикоприложни особености на организацията и отчитането на основни видове търговски сделки** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Характеристика на организацията на основни видове търговски сделки – търговски сделки с интелектуална собственост, комисионни търговски сделки, лизингови търговки сделки, сделки с недвижими имоти, факторингови търговски сделки, франчайзингови търговски сделки
2. Особености на отчитането на основни видове търговски сделки – търговски сделки с интелектуална собственост, комисионни търговски сделки, лизингови търговки сделки, сделки с недвижими имоти, факторингови търговски сделки, франчайзингови търговски сделки* |
| **Тема V. Теоретико-практически аспекти на проектното консултиране** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Теоретико-практически аспекти на проектното консултиране и на процеса по управление на проекти
2. Изследване на видовете проекти според различни класификационни признаци
3. Особености на подготовката на проекти и показатели за оценка на изпълнимостта на проекта
4. Специфики на контрола върху проектите, на управлението на бюджета и риска на проектите
5. Показатели за оценка ефективността на проектите – статични и динамични методи за оценка* |
| **Тема VI. Формиране на решения на търговския мениджмънт** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Особености на процеса на формиране на решения и постигане мениджърските цели на управление бизнес дейността на търговското предприятие
2. Систематизиране на функциите и задачите на търговския мениджър
3. Решения на търговския мениджър в областта на ефективното управление на асортимента на търговското предприятие, категорийния мениджмънт и логистичния мениджмънт* |
| **Тема VII. Приложения на реинженеринга в търговската дейност** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Характеристики на развитието и инструментариума на реинженеринга на търговската дейност
2. Модели за провеждане на бенчамаркинг като съвременен инструмент на реинженеринга
3. Обвързване на фирмената стратегия и прилагане на реинженерингова методика на различни нива* |
| **Общо:** | **14** | **14** | **7** | **7** | **14** | **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. и др. Методика на написване на дипломна работа по "Мениджмънт на търговската дейност". АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  2. Мидова, П., Илиева, Л. Търговска политика, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  3. Илийчовски, С., Мидова, П., Филипова, Т. Търговско кредитиране, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  4. Илийчовски, С., Филипова, Т. и др., Организация и отчитане на търговските сделки, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  5. Петрова, С., Перков, В., Илиева, Л. Търговски мениджмънт, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  6. Илийчовски, С., Филипова, Т. Проектно консултиране, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  7. Филипова, Т., Илийчовски, С., Мидова, П. Реинженеринг на търговската дейност, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. сп. "Бизнес управление" |
|  2. сп. "Диалог" |
|  3. сп. "Икономически и социални алтернативи" |
|  4. сп. "Народностопански архив" |
|  5. Библиотека "Стопански свят" |
|  6. сп. "Фасилити" |
|  7. сп. "Бизнес и право" |
|  8. сп. "Инфрасруктура и комуникации" |
|  9. Електронно списание „Enterprise“ |
|  10. Business Process Management Journal |
|  11. Е-списание „Право & Бизнес & Данъци“ |
|  12. Асадуллин З., Давлетбаева Р., Биктимирова Х. Организация и технология розничной торговли. Издательство: Русайнс, М., 2024. |
|  13. Гладилина, И., Токарева Е. Совершенствование методологии расчета начальной (максимальной) цены контракта и рост качества закупок в условиях изменений. Издательство: Русайнс, М., 2024. |
|  14. Ел Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус, 2020. |
|  15. Илийчовски, С. Възможности за извеждане на индикативна стойност на търговско предприятие. АИ "Ценов", Свищов, 2022. |
|  16. Матеева, Д., Кръстев, Ф. Електронна търговия: Теория и практика, Мартилен, София, 2023. |
|  17. Сълова, Н. и др. Разработване на магистърска теза в дипломна работа по икономика. Варна, Изд. "Наука и икономика" при ИУ - Варна, 2011. |
|  18. Саракинов, Г. Новите законови разпоредби относно авторското право и сродните му права в България в условията на модерните технологии и интернет. Изд. Сиби, 2024. |
|  19. 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. |
|  20. 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. |
|  21. Иванова, З. Риск мениджмънт на търговското предприятие, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  22. Петрова, С., Перков, В., Маринов, И. Стратегии на търговското предприятие, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  23. Коралиев, Я., Перков, В. Организация и технология на доставките, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  24. Мидова, П., Перков, В. Организация и технология на продажбите, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  25. Мидова, П., Минков, В., Маринов, И. Търговски комуникации, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  26. Илийчовски, С., Филипова, Т., Кънев, П. Управление на собствеността, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  27. Илийчовски, С., Филипова, Т., Петков, Б., Перков, В. Борси и борсови операции, АИ "Ценов", Свищов, 2022, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  28. Филипова, Т., Илийчовски, С. Търговско представителство и посредничество, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  29. Илийчовски, С., Перков, В. Оценка на бизнеса, АИ "Ценов", Свищов, 2022, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  30. Петрова, С., Филипова, Т., Илийчовски, С., Димитрова, М. Търговски операции с интелектуална собственост, АИ "Ценов", Свищов, 2022, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  31. Brown, A., Kheria, S., Cornwell, J., ljadica, M. Contemporary Intellectual Property, Sixth Edition, 2023. |
|  32. Blocher, E., Juras, P., Smith, S. Cost Management: A Strategic Emphasis, Mc Graw Hill, 2024. |
|  33. Bouchoux, D. Intellectual Property: The Law of Trademarks, Copyrights, Patents, and Trade Secrets, 4th Edition, 2024. |
|  34. Levy, M., Weitz, B., Grewal., D. Retailing Management. Mc. Graw Hill, New York, 2023. |

 **6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Търговски закон |
|  2. Закон за данък върху добавената стойност |
|  3. Закон за задълженията и договорите |
|  4. Закон за защита на конкуренцията |
|  5. Закон за защита на потребителите |
|  6. Закон за малките и средните предприятия |
|  7. Закон за стоковите борси и тържищата |
|  8. Закон за корпоративното подоходно облагане |
|  9. Закон за собствеността |
|  10. Закон за марките и географските означения |
|  11. Закон за промишления дизайн |
|  12. Закон за авторското право и сродните му права |
|  13. Национални счетоводни стандарти |

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. www.nsi.bg |
|  2. www.regal.bg |
|  3. www.econ.bg |
|  4. www.ime.bg |
|  5. www.journals.elsevier.com |
|  6. www.ec.europa.eu/eurostat |
|  7. www.copyrights.bg |
|  8. www.sciencedirect.com |
|  9. www.worldbank.org |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(доц. д-р Симеонка Петрова) |
|  …………………………………(гл. ас. д-р Зоя Иванова) |

Ръководител катедра:

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