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 № 5 от 24.01.2023 г. Приета от КС, Протокол № 8 от 13.01.2023 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/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.01/2023 |

**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 | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 23 | 30 | 23 |
| **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:* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Учебната програма по дисциплината „Магистърски практикум по Мениджмънт на търговската дейност“ е предназначена за студенти, обучаващи се в магистърска програма „Мениджмънт на търговската дейност“, специалност „Икономика на търговията“, ОКС „магистър“, редовна и дистанционна форма на обучение. Успешното полагане на изпита по дисциплината е необходимо условие за допускане на студентите до държавен изпит, като избрана от тях форма на приключване на обучението в магистърска степен.

Основната цел на дисциплината по магистърски практикум е придобиване от студентите на практически и професионални знания и умения в областта на мениджмънта на търговската дейност, консолидиране и разширяване на компетенциите за вземане на сложни професионално-ориентирани решения при съблюдаване спецификата на магистърската програма. Практикумът е насочен към затвърждаване на придобитите знания, получени по време на обучението в магистърската програма, развитие на способности за използване на познание в търговския и други сектори на икономиката, умения за самостоятелно събиране, анализиране и обобщаване на фактически данни в теоретично и емпирично-изследователска дейност. 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.

Учебната програма е разработена на основата на образователните стандарти за висше образование. В рамките на учебната програма по дисциплината се включва конспект с теми за подготовка на студентите за държавен изпит. Учебното съдържание на темите осигурява формиране и систематизиране на знания и умения по овладяване на методите и методиките на търговското научнопрактическо познание, компетенции за събиране, обработване, анализиране и оценяване на специализирана информация за изучаваните търговско-икономически явления и процеси, интегриране на комплексни източници на знание, формулиране на обосновани преценки и проектиране на решения в областта на мениджмънта на търговската дейност.

**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“.

**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: дискусии, директни инструкции, независими проекти и др.

***2.3.2 Дистанционна форма***

За усвояване на теоретичните знания и придобиване на съответните практически умения 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, инцидентно обучение, проблемно ориентирано обучение, казусно обучение, ролеви и игрови тип обучение, кооперативно/съвместно 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 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** |
| **${temi#1}Тема I. Теоретико-практическа рамка на търговската политика и изследване на конкурентоспособността** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Теоретико-практическа рамка на търговската политика като съвременна концепция на предприятието  2. Проучване на стокови и организационни проблеми на търговската политика  3. Изследване и интерпретиране на равнищата на конкурентоспособността  4. Показатели за анализиране и оценяване на качеството, дизайна, асортимента и търговската номенклатура като елементи на търговската политика* |
| **${temi#2}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* |
| **${temi#3}Тема III. Проанализиране на същността, документирането и организацията на разплащанията на търговските сделки** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Фундаментални и практикоприложни аспекти на търговските сделки  2. Икономически познания за документите за оформяне на търговските сделки  3. Проучване организацията на разплащания на търговските сделки* |
| **${temi#4}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* |
| **${temi#5}Тема V. Теоретико-практически аспекти на проектното консултиране** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Теоретико-практически аспекти на проектното консултиране и на процеса по управление на проекти  2. Изследване на видовете проекти според различни класификационни признаци  3. Особености на подготовката на проекти и показатели за оценка на изпълнимостта на проекта  4. Специфики на контрола върху проектите, на управлението на бюджета и риска на проектите  5. Показатели за оценка ефективността на проектите – статични и динамични методи за оценка* |
| **${temi#6}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* |
| **${temi#7}Тема VII. Приложения на реинженеринга в търговската дейност** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Характеристики на развитието и инструментариума на реинженеринга на търговската дейност  2. Модели за провеждане на бенчамаркинг като съвременен инструмент на реинженеринга  3. Обвързване на фирмената стратегия и прилагане на реинженерингова методика на различни нива* |
| **${temi\_sum#1}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: |  |  |
| 3.1 | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Мидова, П., Илиева, Л. Учебен курс по дисциплината „Търговска политика“. Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА „Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg, 2023. |
| 2. Илийчовски, С., Мидова, П., Филипова, Т. Учебен курс по дисциплината „Търговско кредитиране“. Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА „Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg, 2023. |
| 3. Илийчовски, С., Филипова, Т. и др. Учебен курс по дисциплината „Организация и отчитане на търговските сдели“. Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА „Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg, 2023. |
| 4. Филипова, Т. и др. Учебен курс по дисциплината „Проектно консултиране“. Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА „Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg, 2023. |
| 5. Петрова, С., Перков, В. и др. Учебен курс по дисциплината „Търговски мениджмънт“. Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА „Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg, 2023. |
| 6. Филипова, Т. и др. Учебен курс по дисциплината „Рениженеринг на търговската дейност“. Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА „Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg, 2023. |
| 7. Петрова, С. и др. Учебен курс по дисциплината „Икономика на търговията“. Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА „Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg, 2023 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. М., Дашков и К, 2019. |
| 2. Данчев, Д. и Ю. Узунова. Основи на търговския бизнес. Варна, 2017. |
| 3. Депутатова, Е. Ю. Системный подход к исследованию покупательского поведения и обслуживания в розничной торговле. М., Дашков и К, 2019. |
| 4. Ел Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус, 2020. |
| 5. Железко, Б. Реинжиниринг бизнес - процессов / Б. Железко, Т. Ермакова, Л. Володько. - Москва: Гостехиздат, 2018. |
| 6. Иванов, Г. Г. Развитие торговых организаций в современной экономике. М., Дашков и К, 2019. |
| 7. Kyle Bagwell, Robert W. Staiger. Business Process Reengineering A Complete Guide – 2020. |
| 8. Pantano, E., Dennis, Ch., Smart Retailing: Technologies and Strategies, Palgrave Pivot, Switzerland, 2019. |
| 9. Who owns the brand in the digital retailscape? Revisiting the power balance. Journal of Retailing 98, 2022, pp. 573–575. |

**6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
| 1. Закон за данък върху добавената стойност |
| 2. Закон за задълженията и договорите |
| 3. Закон за защита на конкуренцията |
| 4. Закон за защита на потребителите |
| 5. Закон за малките и средните предприятия |
| 6. Национални счетоводни стандарти |
| 7. Търговски закон |

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. www.mi.government.bg |
| 2. www.nsi.bg |
| 3. www.regal.bg |
| 4. www.bia-bg.com |
| 5. www.capital.bg |

Съставил/и/:

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

Ръководител катедра:

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