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 № 4 от 26.11.2024 г. Приета от КС, Протокол № 7 от 20.11.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Търговски операции в аграрния сектор” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-Б-326**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-Б-326 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.05/2024 |

**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 | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **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.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 5% | 5% | 5% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 35% | 45% | 45% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Писмен тест, включващ отворени и затворени въпроси и казус.* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Дисциплината „Търговски операции в аграрния сектор” е профилираща дисциплина, предназначена за обучение на студентите от специалност „Аграрна икономика” в ОКС „бакалавър“. Тя има както фундаментален, така и практико-приложен характер. В дисциплината е предвиден и включен учебен материал, необходим за формиране на знания за същността и особеностите на търговските операции с аграрна продукция. Акцент се поставя върху организацията и икономическите отношения между икономическите агенти, участващи в основни търговски операции в аграрния сектор.

**2.2. Предварителни изисквания**

Дисциплината „Търговски операции в аграрния сектор“ има определени входни и изходни връзки с други дисциплини от учебния план. Преподаването и изучаването на учебния материал в дисциплината се основава на учебното съдържание на дисциплините: "Основи на правото", „Счетоводство на аграрното предприятие” и „Агромаркетинг”.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

За ефективното преподаване и усвояване на материала по дисциплината, биха могли да се подготвят и прилагат: лекции, казуси, симулации, дебати, дискусии, независими и групови проекти.

***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, кооперативно/съвместно обучение) и др.

**2.4. Очаквани резултати**

На базата на обучението по дисциплината се предвижда придобиването на:

- знания за теоретичната същност и нормативното регламентиране на основни търговски сделки; организирането и мониторинга на търговски операции в аграрния сектор; самостоятелно интерпретира придобитите знания при решаване на учебни казуси;

- умения да се използват методи и средства, позволяващи решаване на сложни задачи, свързани с търговските операции; да се прилага логическо мислене и да се проявява новаторство и творчески подход при вземане на решения, свързани с търговските операции;

- компетенции относно административно управление на търговските операции в аграрния сектор; проявява на творчество и инициативност в търговската дейност; оценка на собствената квалификация и умения и да се планира необходимостта от разширяване и актуализиране на компетенциите; изразяване на отношение по качествени и количествени описания и оценки на търговските операции в аграрния сектор; събиране, класифициране, оценяване и интерпретиране на данни от областта с цел решаване на конкретни задачи; анализиране и използване на нови стратегически подходи за търговия в аграрния сектор.

**III. разпространение на дисциплината**

Аграрен университет - Пловдив

Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Massey University, New Zealand

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема 1. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА ТЪРГОВСКИТЕ СДЕЛКИ** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Обхват на търговските сделки. Нормативно регламентиране на търговските сделки. Видове търговски сделки.* |
| **Тема 2. КОМИСИОННИ И КОНСИГНАЦИОННИ ТЪРГОВСКИ ОПЕРАЦИИ** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *Същност на комисионното посредничество. Обекти и субекти в комисионното посредничество. Облагаеми по ДДС доставки при комисионните операции. Сравнителен анализ между комисионно и консигнационно посредничество. Обекти и субекти в консигнационното посредничество. Видове консигнация.* |
| **Тема 3. ФАКТОРИНГОВИ ОПЕРАЦИИ** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *Същност на факторинговите операции. Видове факторинг. Определяне цената на факторинговата операция. Електронен факторинг* |
| **Тема 4. ФРАНЧАЙЗИНГОВИ ОПЕРАЦИИ** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Същност на франчайзинга. Видове франчайзинг. Етапи на внедряване на франчайзинга. Определяне на франчайз цена* |
| **Тема 5. ЛИЗИНГОВИ ОПЕРАЦИИ** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Същност на лизинга. Видове лизинг. Определяне на лизинговите вноски* |
| **Тема 6. ИНВЕСТИЦИОННО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Обхват на инвестиционното посредничество. Видове инвестиционни посредници* |
| **Тема 7. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА БОРСОВАТА ТЪРГОВИЯ** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Борсата като високоорганизиран пазар. Видове борси. Функции на борсата. Същност на стоковите борси. Изисквания към субектите и обектите на търговия* |
| **Тема 8. ЗВЕНА В БОРСОВАТА ТЪРГОВИЯ** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *Борсов кръг. Клирингова къща. Брокерска къща. Котировчик. Арбитражен съд* |
| **Тема 9. СРОЧНИ БОРСОВИ СДЕЛКИ** | 6 | 6 | 3 | 3 | 6 | 6 |
| *Същност на срочните борсови сделки. Фючърсни борсови сделки. Опционни борсови сделки.* |
| **Общо:** | **28** | **28** | **14** | **14** | **28** | **28** |

**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. Илийчовски, С., Филипова, Т., Перков, В., Петков, Б., Георгиева, Г. Търговски операции в аграрния сектор. Платформа за електронно и дистанционно обучение https://dl.uni-svishtov.bg/, 2021. |
| 2. Илийчовски, С., Филипова, Т. Търговско представителство и посредничество. Учебник за дистанционно обучение. Свищов, АИ Ценов, 2021 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Златанов, Благой. Договорът за финансов лизинг. В. Търново : Унив. изд. Св. св. Кирил и Методий |
| 2. Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус, 2020 |
| 3. В. Газман. Лизинг недвижимости. М. ВШЭ |
| 4. сп. Актив |
| 5. сп. Икономически и социални алтернативи |
| 6. сп. Бизнес и право |

**6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
| 1. Търговски закон |
| 2. Закон за счетоводството |
| 3. Закон за данък върху добавената стойност |

**6.4. Интернет ресурси**



Съставил/и/:

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

Ръководител катедра:

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