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“Търговско представителство и посредничество” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-Б-332**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-Б-332 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: 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)** | **70** | **35** | **70** |
| 1.1. Лекции | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **80** | **115** | **80** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 40 | 58 | 40 |
| 2.2. Академични задания | 40 | 57 | 40 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 15 | 17 | 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 | 15 | 20 | 20 |
| **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:* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Дисциплината „Търговско представителство и посредничество“ е профилираща дисциплина, изучавана в ОКС „бакалавър“. Основната цел, която се поставя с изучаването на дисциплината, е да задълбочи и разшири основните икономически знания и да формира професионална подготовка на студентите. В дисциплината е предвиден и включен учебен материал, необходим за формиране на знания за същността и значението на търговското представителство и посредничество, за функциите на търговските представители и посредници в условията на пазарната икономика, за формите на търговско представителство и посредничество, за изискванията към търговския представител и посредник. Значително място е отделено и на въпросите за технологията на осъществяване на търговското представителство и посредничество, за възникващите финансови и правни взаимоотношения. Специализиращата подготовка на студентите и формирането на новите знания и техники в търговските сделки изискват и познания по общите разпоредби на търговското и данъчното законодателство. В дисциплината внимание се отделя на конкретни търговски посреднически операции, каквито са: комисионното и консигнационното посредничество, факторинга, франчайзинга, лизинга и други.

**2.2. Предварителни изисквания**

Дисциплината „Търговско представителство и посредничество“ има определени входни и изходни връзки с изучаващите се правни и икономически дисциплини. Преподаването и изучаването на учебния материал в дисциплината се основава на учебното съдържание на дисциплините: „Основи на правото“, „Макроикономика“, „Микроикономика“, „Търговско предприемачество“, „Въведение в търговията“, „Икономика на търговията“.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

Ефективното преподаване и усвояване на материала би могло да се постигне чрез прилагане на казуси, лекции, делови игри, индивидуални и екипни 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 посредническите операции; организирането представителни и посреднически операции; самостоятелно интерпретира придобитите знания при решаване на учебни казуси;

- умения да се използват методи и средства, позволяващи решаване на сложни задачи, свързани с търговското представителство и посредничество; 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 посредническите операции; 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; събиране, класифициране, оценяване и интерпретиране на данни от областта с цел решаване на конкретни задачи; анализиране и използване на нови стратегически подходи за търговско посредничество.

**III. разпространение на дисциплината**

УНСС - София

Икономически университет - Варна

Concordia university, Canada

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема първа. СЪЩНОСТ, НЕОБХОДИМОСТ И ПРАВНО РЕГЛАМЕНТИРАНЕ НА ТЪРГОВСКОТО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| *1. Предпоставки за възникване на търговските посреднически операции 2. Правно регламентиране на търговското посредничество* |
| **Тема втора. ТЪРГОВСКО ПРЕДСТАВИТЕЛСТВО** | 4 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 |
| *1. Обща характеристика на търговското представителство 2. Видове и избор на търговски представител 3. Правни аспекти на търговското представителство в България 4. Търговско представителство на чуждестранно лице в България 5. Други правни форми на търговско посредничество* |
| **Тема трета. КОМИСИОННИ ПОСРЕДНИЧЕСКИ ОПЕРАЦИИ** | 4 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 |
| *1. Обща характеристика на комисионните посреднически операции 2. Правни аспекти на комисионното посредничество 3. Организация на комисионните операции 4. Данъчни аспекти на комисионните операции* |
| **Тема четвърта. КОНСИГНАЦИОННО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 3 | 2 | 1 | 4 | 3 |
| *1. Същност и обща характеристика на консигнацията 2. Правни аспекти на консигнационното посредничество 3. Данъчни аспекти на консигнационното посредничество* |
| **Тема пета. ФАКТОРИНГОВО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| *1. Теоретични измерения и ретроспекция на факторинга в България 2. Видове факторингово посредничество 3. Правни и данъчни аспекти на факторинговото посредничество* |
| **Тема шеста. ФРАНЧАЙЗИНГЪТ КАТО ФОРМА НА ТЪРГОВСКО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| *1. Исторически анализ на възникването и развитието на франчайзинга 2. Същност и особености на франчайзинга 3. Роля на мастер франчайзополучателя, като търговски посредник 4. Правно регулиране на франчайзинга 5. Формиране цената на франчайз пакета* |
| **Тема седма. ЗАСТРАХОВАТЕЛНО И ОСИГУРИТЕЛНО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Застрахователно посредничество 2. Осигурително посредничество* |
| **Тема осма. СПЕДИТОРСКА ДЕЙНОСТ** | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| *1. Дефиниционни съждения за спедиторската дейност 2. Видове спедиторски услуги 3. Правни и данъчни аспекти на спедиторската дейност* |
| **Тема девета. ЛИЗИНГОВО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| *1. Същност и икономическо значение на лизинговите операции 2. Форми на лизинговите търговски сделки 3. Организация и технология на лизинговото посредничество 4. Правни и данъчни аспекти на лизинговите операции* |
| **Тема десета. ИНВЕСТИЦИОННО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Необходимост и правно регламентиране на инвестиционното посредничество 2. Видове инвестиционни посредници* |
| **Тема единадесета. ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ НА ТЪРГОВСКИТЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИ ОПЕРАЦИИ** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Обща характеристика на икономическата ефективност на търговските посреднически операции 2. Модели за измерване на ефективността на търговските посреднически операции* |
| **Общо:** | **42** | **28** | **21** | **14** | **42** | **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. Филипова, Т., Илийчовски, С. Търговско представителство и посредничество. Платформа за електронно и дистанционно обучение https://dl.uni-svishtov.bg/, 2021 |
| 2. Илийчовски, С., Филипова, Т., Петрова, С., Илиева, Л., Кирова, Л. Организация и отчитане на търговските сделки. Учебник за дистанционно обучение. Свищов, АИ Ценов, 2017 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. сп. Актив |
| 2. сп. Икономически и социални алтернативи |
| 3. сп. Бизнес и право |

**6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
| 1. Търговски закон |
| 2. Закон за ДДС |
| 3. Закон за пазарите на финансови инструменти |

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. https://psc.egov.bg/psc-starting-a-busines-commercial-representation |
| 2. https://lawfirm.bg/publikatzii/faktoring-sashtnost-vidove-harakteristiki |
| 3. https://www.law-bba.com/post/%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80-%D0%B7%D0%B0-%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3 |
| 4. https://www.fsc.bg/investitsionna-deynost/ |
| 5. https://www.franchiseeurope.com/ |
| 6. https://www.rtsinc.com/articles/factoring-vs-lines-credit-transportation-businesses |

Съставил/и/:

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

Ръководител катедра:

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