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 № 9 от 16.06.2021 г.Приета от КС, Протокол № 12 от 03.06.2021 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Търговско представителство и посредничество” |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-307****Брой кредити по учебен план: (6)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-307 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.03/2021 |

**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 | 27 | 41 | 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 | 20 | 20 | 47 |
| **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:**Писменият изпит се базира на тест, състоящ се от въпроси и казус.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Целта на курса е да се очертаят теоретичните постановки, видовото разнообразие и значението на основните форми на търговско-посреднически операции. Предоставят се както фундаментални, така и специфични профилиращи знания за вида посредничество, нормативното му регламентиране, механизма на организация, икономическите ползи и рискове.

**2.2. Предварителни изисквания**

Преподаването и изучаването на учебния материал в дисциплината се основава на учебното съдържание на дисциплините: Основи на правото, Микроикономика, Макроикономика, Търговско предприемачество, Въведение в търговията, Икономика на търговията.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

казуси, дискусии, групови и индивидуални задания

***2.3.2 Дистанционна форма***

Обучението по дисциплината обуславя използването на методи на преподаване, като: on-line лекции, on-line казуси, мозъчна атака, директни инструкции, ситуационни методи, опитни (емпирични) методи и др. За придобиване на знания и практически умения по дисциплината се използва Платформа за дистанционно обучение с вградени иновативни синхронни и асинхронни методи за обучение.

**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 1. СЪЩНОСТ, НЕОБХОДИМОСТ И ПРАВНО РЕГЛАМЕНТИРАНЕ НА ТЪРГОВСКОТО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 2 | 1 | 1 | 0.5 | 2 | 1 |
| *Предпоставки за възникване на търговските посреднически операции. Правно регламентиране на търговското посредничество* |
| **Тема 2. ТЪРГОВСКО ПРЕДСТАВИТЕЛСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *Обща характеристика на търговското представителство. Видове и избор на търговски представител. Правни аспекти на търговското представителство в България. Търговско представителство на чуждестранно лице в България. Други правни форми на търговско представителство* |
| **Тема 3. КОМИСИОННИ ПОСРЕДНИЧЕСКИ ОПЕРАЦИИ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *Обща характеристика на комисионните посреднически операции. Правни аспекти на комисионното посредничество. Организация на комисионните операции. Данъчни аспекти на комисионните операции* |
| **Тема 4. КОНСИГНАЦИОННО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *Същност и обща характеристика на консигнацията. Правни аспекти на консигнационното посредничество. Данъчни аспекти на консигнационното посредничество* |
| **Тема 5. ФАКТОРИНГОВО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *Теоретични измерения и ретроспекция на факторинга в България. Видове факторингово посредничество. Правни и данъчни аспекти на факторинговото посредничество* |
| **Тема 6. ФРАНЧАЙЗИНГЪТ КАТО ФОРМА НА ТЪРГОВСКО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *Исторически анализ на възникването и развитието на франчайзинга. Същност и особености на франчайзинга. Роля на мастер франчайзополучателя, като търговски посредник. Правно регулиране на франчайзинга. Формиране цената на франчайз пакета* |
| **Тема 7. ЗАСТРАХОВАТЕЛНО И ОСИГУРИТЕЛНО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *Застрахователно посредничество. Осигурително посредничество.* |
| **Тема 8. СПЕДИТОРСКА ДЕЙНОСТ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *Дефиниционни съждения за спедиторската дейност. Видове спедиторски услуги. Правни и данъчни аспекти на спедиторската дейност* |
| **Тема 9. ЛИЗИНГОВО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *Същност и икономическо значение на лизинговите операции. Форми на лизинговите търговски сделки. Организация и технология на лизинговото посредничество. Правни и данъчни аспекти на лизинговите операции* |
| **Тема 10. ИНВЕСТИЦИОННО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *Необходимост и правно регламентиране на инвестиционното посредничество. Видове инвестиционни посредници* |
| **Тема 11. ИКОНОМИЧЕСКА ЕФЕКТИВНОСТ НА ТЪРГОВСКИТЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИ ОПЕРАЦИИ** | 4 | 3 | 2 | 1.5 | 4 | 3 |
| *Обща характеристика на икономическата ефективност на търговските посреднически операции. Модели за измерване на ефективността на търговските посреднически операции* |
| **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: |  |  |
|  3.1   | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Илийчовски, Св. и Т. Филипова. Търговско представителство и посредничество. София, Комтекс. 2013 |
|  2. Владимиров, И. Търговско право. София, Ромина, 2011 |
|  3. Николова, Н. Принципи на корпоративните финанси. София, Сиела, 2010 |
|  4. Йосифова, Т. Комисионният договор. София, Сиби, 2006 |
|  5. Билярски, С. Франчайзинг бизнес. София, Франчайзинг БГ,2010 |
|  6. Хромов, М. Дебиторка – возврат, управление, факторинг. Москва, Питер Пресс, 2008 |
|  7. Димитрова, Е. Факторинг. София, Сиела, 2008 |
|  8. Димитров, Пенко и др. Основи на правото. Свищов, АИ Ценов |
|  9. Златанов, Благой. Договорът за финансов лизинг. В. Търново : Унив. изд. Св. св. Кирил и Методий |
|  10. Ел Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Филипова, Т. Търговско посредничество при сделки с вземания. Свищов, АИ Ценов, 2009 |
|  2. сп. Актив |
|  3. сп. Икономически и социални алтернативи |
|  4. сп. Бизнес и право |

 **6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Търговски закон |
|  2. Закон за ДДС |
|  3. Закон за пазарите на финансови инструменти |
|  4. Закон за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране |
|  5. Закон за дружествата със специална инвестиционна цел |

 **6.4. Интернет ресурси**

Съставил/и/:

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

Ръководител катедра:

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