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“Организация и отчитане на търговските сделки” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-311**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-311 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: 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 е тест, който обхваща въпроси и казус.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Дисциплината "Организация и отчитане на търговските сделки" компилира както фундаментални теоретични постановки за същността на основните търговски сделки, така и практико-приложни особености на тяхното отчитане. Целта е да се предоставят икономически познания от разнороден характер, свързани с детерминиране, данъчно облагане и счетоводно отчитане на търговските сделки.

**2.2. Предварителни изисквания**

За успешното усвояване на съдържанието е необходимо студентите да имат предварителна подготовка по дисциплини, като: Въведение в търговията, Търговско право, Счетоводство, Търговско представителство и посредничество, Управление на собствеността и др. Те трябва да познават изискванията на Търговския закон за упражняване на търговска дейност и сключване на търговски сделки; регламентите в Закона за счетоводството и данъчните закони относно търговските сделки.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

лекции, 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**

- знания за теоретичната същност на търговските сделки; организирането на търговски сделки от гледна точка на съответната страна; самостоятелно интерпретира придобитите знания при решаване на учебни казуси;

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

- компетенции относно управление на търговски сделки; 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 сделки; събиране, класифициране, оценяване и интерпретиране на данни от областта с цел решаване на конкретни задачи; анализиране и използване на нови стратегически подходи за търговия.

**III. разпространение на дисциплината**

The University of Sheffield

University of Wolongong

University of New England

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема 1. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ТЪРГОВСКИТЕ СДЕЛКИ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Същност и класификация на търговските сделки 2. Елементи на търговските сделки 3. Технологичен цикъл на сделката за покупко-продажба 4. Права и задължения по търговските сделки* |
| **Тема 2. ДОКУМЕНТИРАНЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ СДЕЛКИ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Същност и класификация на документите за оформяне на търговски сделки  2. Търговски документи 3. Транспортни (товарни, превозни) документи 4. Застрахователни документи 5. Митнически документи* |
| **Тема 3. ОРГАНИЗАЦИЯ НА РАЗПЛАЩАНИЯТА ПРИ ТЪРГОВСКИТЕ СДЕЛКИ** | 5 | 1 | 2.5 | 0.5 | 5 | 1 |
| *1. Обща характеристика на плащанията по търговските сделки 2. Организация на плащанията по търговските сделки чрез кредитен превод 3. Организация на плащанията по търговските сделки чрез директен дебит 4. Организация на плащанията по търговските сделки чрез платежни и предплатени карти 5. Организация на плащанията по търговските сделки чрез акредитив 6. Организация на плащанията по търговските сделки чрез чекове* |
| **Тема 4. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОТЧИТАНЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ СДЕЛКИ С ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Същностна характеристика и обхват на интелектуалната собственост 2. Икономически и правни аспекти на търговските сделки с интелектуална собственост 3. Авторско право и сродните му права 4. Икономическа обосновка при покупко-продажбата на лицензии 5. Особености на отчитане на търговските сделки с интелектуална собственост* |
| **Тема 5. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОТЧИТАНЕ НА КОМИСИОННИТЕ ТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Обща характеристика на комисионните търговски сделки 2. Правни аспекти на комисионните сделки 3. Организация на комисионните сделки  4. Данъчни аспекти на комисионните сделки  5. Особености на отчитането на комисионните търговски сделки* |
| **Тема 6. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОТЧИТАНЕ НА ЛИЗИНГОВИТЕ ТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Същност и историческо развитие на лизинговите сделки 2. Форми на лизинговите търговски сделки  3. Правни и данъчни аспекти на лизинговите сделки 4. Особености на отчитане на лизинговите сделки* |
| **Тема 7. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОТЧИТАНЕ НА СДЕЛКИТЕ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Същност и характеристики на недвижимите имоти 2. Субекти на пазара на недвижими имоти 3. Основни сделки с недвижими имоти – видове и технология на сключване 4. Особености на отчитане на сделките с недвижими имоти* |
| **Тема 8. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОТЧИТАНЕ НА ФАКТОРИНГОВИТЕ ТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1.Теоретични и еволюционни измерения на факторинга в България 2. Видове факторингови сделки 3. Правни аспекти на факторинговите сделки 4. Особености на отчитане на факторинговите търговски сделки* |
| **Тема 9. ОРГАНИЗАЦИЯ И ОТЧИТАНЕ НА ФРАНЧАЙЗИНГОВИТЕ ТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Теоретични измерения на франчайзинга 2. Правна уредба на франчайзинга  3. Модели за определяне на франчайзинговата цена 4. Особености на отчитане на франчайзинговите търговски сделки* |
| **Тема 10. ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ ПЕЧАЛБАТА НА ТЪРГОВЦИТЕ** | 5 | 2 | 2.5 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Обща характеристика и източници на печалбата 2. Механизъм на данъчно облагане печалбата на търговците 3. Особености на отчитане на данъчното облагане печалбата на търговците* |
| **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. Минков, В. и кол. Организация и отчитане на търговските сделки. Свищов, АИ Ценов. 2013 |
| 2. Филипов, В. Ново счетоводно законодателство, закон за счетоводството, авторски коментар, приложения, ИК Труд и право, ч. Първа, 2016 |
| 3. Свраков, А., Брезоева, Б., Костов, Б., Филипов, В., Милев, С. Ново счетоводно законодателство, Национални счетоводни стандарти. Труд и право, ч. Втора, 2016 |
| 4. Бланк, И. А.  Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, 2007 |
| 5. Илийчовски, С. и Т. Филипова. Търговско представителство и посредничество. София, Комтекс, 2013 |
| 6. Пиперкова, Л. Франчайзинг, лизинг, факторинг. София, Делова седмица1995 |
| 7. Найденов, В. Лизингът. София, Сиела, 1995 |
| 8. Тодоров, Ф. Комисионни и консигнационни сделки. София, 1991 |
| 9. Интелектуална собственост 2020 – част 2. Сиби |
| 10. Димитров, Пенко и др. Основи на правото. Свищов, АИ Ценов, |
| 11. Златанов, Благой. Договорът за финансов лизинг. В. Търново : Унив. изд. Св. св. Кирил и Методий, |
| 12. Ел Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус, 2020 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Рангелов, Е. Отчитане на сделките факторинг. София, Данъчна практика, бр. 9, 2001 |
| 2. списание Актив |
| 3. списание счетоводство, данъци и право |
| 4. списание ИДЕС |

**6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
| 1. Национални счетоводни стандарти - общи положения |
| 2. Закон за счетоводството |
| 3. Закон за корпоративното подоходно облагане |
| 4. Търговски закон |
| 5. Закон за данъците върху доходите на физическите лица |
| 6. Закон за местните данъци и такси |
| 7. НСС 12 - Даници от печалбата |
| 8. НСС 18 - Приходи |
| 9. Закон за ДДС |
| 10. НСС 17 - Лизинг |

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. lex.bg |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (доц. д-р Светослав Илийчовски) |
| …………………………………  (доц. д-р Венцислав Перков) |

Ръководител катедра:

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