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 посредничество” | |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-316**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-316 |
| 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:*  *Писмен тест, състоящ се от въпроси и казус.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Постигането на основната цел на учебния курс предполага изследване на същността, предимствата и недостатъците на различните форми на търговско посредничество, на технологичните стъпки при използване на посредническите операции при снабдителните и пласментните търговски операции на стопанските субекти. Усвояването на учебното съдържание на курса ще осигури необходимите теоретични и практически знания за компетентно и перфектно посредничество при осъществяване на външнотърговската дейност, за ефективно мениджиране на търговската дейност.

**2.2. Предварителни изисквания**

За ефективното усвояване на темата са необходими базисни познания по: Основи на правото, Микроикономика, Въведение в търговията, Икономика на търговията.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

казуси, симулации, дискусии, лекции, кооперативно учене, независими проекти

***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. КОМИСИОННИ ПОСРЕДНИЧЕСКИ ОПЕРАЦИИ** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *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 2. КОНСИГНАЦИОННО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Същност и обща характеристика на консигнацията  2. Правни аспекти на консигнационното посредничество  3. Данъчни аспекти на консигнационното посредничество* |
| **Тема 3. ФАКТОРИНГОВО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Теоретични измерения и ретроспекция на факторинга в България  2. Видове факторингово посредничество  3. Правни и данъчни аспекти на факторинговото посредничество* |
| **Тема 4. ФРАНЧАЙЗИНГЪТ КАТО ФОРМА НА ТЪРГОВСКО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Същност и особености на франчайзинга  2. Особености на мастер франчайзинга  3. Правно регулиране на франчайзинга  4. Формиране цената на франчайз пакета* |
| **Тема 5. БАНКОВО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Роля на търговските банки в съвременната икономика  2. Икономическа същност на банковото посредничество* |
| **Тема 6. ЗАСТРАХОВАТЕЛНО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Същност, особености и необходимост от застрахователното посредничество  2. Правна характеристика, функции и дейности на застрахователния брокер  3. Правна характеристика, функции и дейности на застрахователния агент* |
| **Тема 7. МИТНИЧЕСКО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Същност и необходимост от митническото представителство  2. Правен статут и нормативни изисквания към дейността на митническия представител* |
| **Тема 8. ЛИЗИНГОВО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 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* |
| **Тема 9. ИНВЕСТИЦИОННО ПОСРЕДНИЧЕСТВО** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Необходимост и правно регламентиране на инвестиционното посредничество  2. Видове инвестиционни посредници* |
| **Тема 10. ПОСРЕДНИЧЕСТВО В СФЕРАТА НА ТУРИЗМА** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1.Същност и необходимост от туристическа агентска дейност  2.Правно регламентиране на туристическата агентска дейност  3.Предимства от използването на туристически агент и видове туристически агенти  4. Дейности на туристическия агент  5. Организация на туристическата агентска дейност* |
| **Тема 11. 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** | **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, |
| 11. 4. В. Газман. Лизинг недвижимости. М. ВШЭ |

**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) |  |