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 № 6 от 17.12.2024 г.Приета от КС, Протокол № 10 от 13.12.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Държавен изпит по Мениджмънт на търговската дейност” |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-901****Брой кредити по учебен план: (15)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-901 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.02/2024 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

|  |  |
| --- | --- |
| **Учебна заетост** | **Часове** |
| **Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** |  |
| 1. Самостоятелна работа
 | 375 |
| 1. Онлайн тестове и модули за самоподготовка
 | 0 |
| **Всички:**  | **375** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий** | **Тежест на критерия(% от комплексната оценка)** |
| Резултати от финален изпит | 100% |
| **Общо за дисциплината:** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на държавния изпит**

Основна цел на дисциплината е да осигури прецизно и точно оценяване на получените от студентите знания, умения и професионални компетенции по специализиращи дисциплини, свързани с изучаване на концепции, бизнес модели, закономерности и принципи на проявяващите се икономически явления и процеси в търговията, разширяване на способностите за вземане на сложни професионално-ориентирани решения, формулиране на обосновани преценки и проектиране на развитието в областта на мениджмънта на търговската дейност. Учебната програма е разработена съобразно образователните стандарти за висше образование.

Програмата съдържа утвърден от катедра „Търговски бизнес“ Въпросник за държавен изпит. В рамките на въпросника се включват теми/въпроси за подготовка на студентите, осигуряваща придобиване на специализирани познания, умения и професионални компетенции в областта на спецификата на изучаваната магистърска програма. Темите, включени в дисциплината, третират: търговскатата политика като съвременна концепция на предприятието; условията, техниките, технологиите и формите на търговското кредитиране; спецификите, документирането и организацията на разплащанията при търговските сделки; организацията и отчитането на основните видове търговски сделки; проектното консултиране и етапите на процеса по управление на проекти; измеренията на търговския мениджмънт; приложенията на реинженеринга в търговската дейност.

Така учебната дисциплина спомага полагането на държавен изпит, като финален етап от процеса на обучение и придобиване на ОКС „магистър“, съгласно утвърдения учебен план на магистърската програма.

**2.2. Предварителни изисквания**

До държавен изпит се допускат студенти, отговарящи на следните условия:

• успешно издържали всички семестриални изпити по дисциплините от учебния план на магистърска програма „Мениджмънт на търговската дейност“ и

• успешно положили дисциплината „Магистърски практикум по Мениджмънт на търговската дейност“.

**2.3. Организация на провеждане на държавния изпит**

Продължителността на Държавния изпит по Мениджмънт на търговската дейност е до три астрономически часа. Формата за проверка и оценка на знанията и уменията на студентите, определена в учебния план на магистърската програма, е писмен изпит. В рамките на изпита студентите писмено разработват отворени, затворени въпроси и казуси, систематизирани в отделни модули при отчитане на съдържанието и структурата на изучаваните специализиращи учебни дисциплини.

Държавният изпит се полага на основата на предложен и утвърден от катедра „Търговски бизнес“ Въпросник за държавен изпит, в който се включват основните теми от специализиращите дисциплини от учебния план на магистърската програма. Въпросникът се оповестява не по-късно от три месеца преди датата на изпита.

 Държавният изпит се провежда съгласно държавните изисквания за дипломиране пред специално назначена Държавна изпитна комисия. Полагането на държавния изпит от студентите в редовна, задочна и дистанционна форма е присъствено. Допустимо е провеждането на дистанционен изпит при определени условия.

По време на оценяването на писмените материали Държавната изпитна комисия съблюдава относителната тежест на предварително определените критерии за оценяване на заданията с теоретична и практикоприложна насоченост в писмените работи на студентите. Държавната изпитна комисия, в съответствие с възприетите критерии, определя оценката на студента по шестобалната система, като се основава на дадените отговори на изпитните въпроси. Оценките от държавен изпит се оповестяват в деня на неговото провеждане.

**2.4. Очаквани резултати**

В резултат на провеждането на държавен изпит се оценяват придобитите знания, практически умения и компетенции по прилагане на фундаментален и специализиран понятиен апарат в областта на мениджмънта на търговската дейност. Очаква се студентите да придобият компетенции за:

• демонстриране на самостоятелно прилагане на икономически методи, модели и инструменти за анализиране, оценяване и разрешаване на сложни професионално-ориентирани проблеми, свързани с дейността на субектите на търговската дейност;

• проанализиране на проблемни ситуации в мениджмънта на търговската дейност;

• проявяване на инициативност, интерпретиране, разбиране и ясно изразяване на отношение по решаването на сложни и непредвидени въпроси на търговския мениджмънт;

• извършване на аргументирани оценки на икономическата ефективност на различните аспекти на мениджмънта на търговската дейност.

Получените оценки от Държавния изпит по Мениджмънт на търговската дейност отразяват резултатите от цялостната подготовка и обучение на студентите в магистърската програма.

**III. Учебно съдържание**

|  |
| --- |
| **ВЪПРОСИ ЗА ДЪРЖАВНИЯ ИЗПИТ** |
| **Тема I. Търговска политика** |
| 1. Търговска политика – обхват, характеристика и равнища на стоката. Групировка на стоките.
2. Изследване поведението на потребителите при покупка – характеристика и влияещи фактори. Етапи на процеса на вземане на решение за покупка. Изследване поведението на потребителите в България.
3. Качество на стоките и услугите – същност, определение и елементи на качеството. Системи за управление на качеството. Подходи за управление на качеството.
4. Дизайн на стоките – роля на дизайна в търговската политика. Видове дизайн. Правна закрила на промишления дизайн.
5. Търговски марки – определение, същност, компоненти. Видове търговски марки Функции на търговските марки. Стратегии за използване на търговските марки.
6. Същност и особености на процеса на стандартизация. Категории стандарти. Същност и принципи на сертификацията. Видове сертификация.
7. Търговски асортимент и търговска номенклатура – същност и характеристика. Параметри на търговската номенклатура. Асортиментна политика на предприятието.
8. Конкурентоспособност – същност и характеристика. Същност на конкуренцията. Движещи сили на конкуренцията. Равнища на конкурентоспособност. Видове конкуренция. Конкурентни стратегии. |
| **Тема II. Търговско кредитиране** |
| 1. Предпоставки и условия за поява на търговския кредит. Историческо развитие на търговския кредит.
2. Същност и характеристика на търговския кредит. Форми на търговския кредит.
3. Техники и технология на търговското кредитиране. Обща характеристика на полиците. Опериране с менителници. Опериране със запис на заповед. Доходност от полиците.
4. Лизингът – съвременна форма на търговско кредитиране. Същност и характеристика на лизинга, като форма на търговско кредитиране. Стойностна метрификация на финансовия лизинг.
5. Форфетирането като форма на търговско кредитиране. Форфетирането в системата на търговското кредитиране. Финансови аспекти на форфетирането. Съвременни алтернативи за развитие на форфетирането.
6. Разсрочено и отсрочено плащане по търговските сделки – форма на проявление на търговско кредитиране. Характеристика и значение на разсроченото и отсроченото плащане, като форми на търговско кредитиране. Организация и условия на разсроченото и отсроченото плащане.
7. Оценка влиянието на търговския кредит върху бизнеса на кредитодателя. Същност, класификация и характеристика на управлението на дебиторската задлъжнялост. Планиране на дебиторската задлъжнялост. Анализ на дебиторската задлъжнялост. Мониторинг на дебиторската задлъжнялост. Оценка на дебиторската задлъжнялост.
8. Оценка влиянието на търговския кредит върху бизнеса на кредитополучателя. Икономически изгоди от търговския кредит за кредитополучателя. Планиране на кредиторската задлъжнялост. Анализ на кредиторската задлъжнялост. Мониторинг на кредиторската задлъжнялост. Модел за оценка на влиянието на търговския кредит. |
| **Тема III. Обща характеристика, документиране и организация на разплащанията при търговските сделки** |
| 1. Същност и класификация на търговските сделки. Елементи на търговските сделки. Технологичен цикъл на сделката за покупко-продажба. Права и задължения по търговските сделки.
2. Документиране на търговските сделки. Същност и класификация на документите за оформяне на търговски сделки. Търговски документи. Транспортни (товарни, превозни) документи. Застрахователни документи. Митнически документи.
3. Организация на разплащанията при търговските сделки. Обща характеристика на плащанията по търговските сделки. Организация на плащанията по търговските сделки чрез кредитен превод. Организация на плащанията по търговските сделки чрез директен дебит. Организация на плащанията по търговските сделки чрез платежни и предплатени карти. Организация на плащанията по търговските сделки чрез акредитив. Организация на плащанията по търговските сделки чрез чекове. |
| **Тема IV. Организация и отчитане на основни видове търговски сделки** |
| 1. Организация и отчитане на търговските сделки с интелектуална собственост. Същностна характеристика и обхват на интелектуалната собственост. Икономически и правни аспекти на търговските сделки с интелектуална собственост. Авторско право и сродните му права. Икономическа обосновка при покупко-продажбата на лицензии. Особености на отчитане на търговските сделки с интелектуална собственост.
2. Организация и отчитане на комисионните търговски сделки. Обща характеристика на комисионните търговски сделки. Правни аспекти на комисионните сделки. Организация на комисионните сделки. Данъчни аспекти на комисионните сделки. Особености на отчитането на комисионните търговски сделки.
3. Организация и отчитане на лизинговите търговски сделки. Същност и историческо развитие на лизинговите сделки. Форми на лизинговите търговски сделки. Правни и данъчни аспекти на лизинговите сделки. Особености на отчитане на лизинговите сделки.
4. Организация и отчитане на сделките с недвижими имоти. Същност и характеристики на недвижимите имоти. Субекти на пазара на недвижими имоти. Основни сделки с недвижими имоти – видове и технология на сключване. Особености на отчитане на сделките с недвижими имоти.
5. Организация и отчитане на факторинговите търговски сделки. Теоретични и еволюционни измерения на факторинга в България. Видове факторингови сделки. Правни аспекти на факторинговите сделки. Особености на отчитане на факторинговите търговски сделки.
6. Организация и отчитане на франчайзинговите търговски сделки. Теоретични измерения на франчайзинга. Правна уредба на франчайзинга. Модели за определяне на франчайзинговата цена. Особености на отчитане на франчайзинговите търговски сделки.
7. Данъчно облагане печалбата на търговците. Обща характеристика и източници на печалбата. Механизъм на данъчно облагане печалбата на търговците. Особености на отчитане на данъчното облагане печалбата на търговците. |
| **Тема V. Проектно консултиране** |
| 1. Същност и обхват на проектното консултиране. Дефиниционни съждения за консултирането. Особености на проектното консултиране.
2. Същност на проектите и техния мениджмънт. Дефиниционни аспекти на понятието „проект”. Теоретични измерения на процеса по управление на проекти. Принципи на управление на проекта. Функции по управление на проекти и критерии за оценка. Фактори, определящи успеха на проекта. Жизнен цикъл на проекта.
3. Класификация на проектите. Видове проекти според тяхното съдържание. Видове проекти според крайните резултати от тях. Видове проекти според възможността за финансова оценка. Видове проекти според направлението на разходите за тях. Двумерна класификация. Видове проекти според инициаторите. Видове проекти според времетраенето им. Видове проекти според стойността им. Видове проекти според източника на финансиране. Видове проекти според изпълнителите им. Видове инвестиционни проекти.
4. Подготовка на проекта. Потребността на организацията. Стейкхолдъри. Начало на формулиране на проекта. Цел и задачи на проекта. Изисквания към целите. Структура на задачите.
5. Оценка изпълнимостта на проекта. Предназначение и съдържание на анализа за изпълнимост. Последователност на анализа. Техническа оценка. Оценка за кадрова осигуреност. Оценка за време. Оценка за възможна съпротива. Маркетингова оценка. Финансова оценка.
6. Осъществяване на проекта. Ръководител на проекта. Статут на проектната група. Екип по проекта. Начало на осъществяване на проекта. Оперативно планиране на работата. Описание на задачите (работните пакети). График за изпълнение на проекта. Рискове при реализация на проекта. Регулиране. Разпределение на работата между участниците. Планове за покупки и доставки. Бюджет на проекта.
7. Контрол върху проекта. Специфика на контрола върху проекта. Отчетна документация. Отчет за изпълнение на графика. Отчет за разход на материални ресурси. Отчет за разход на труд. Отчет за предадени работи на външни изпълнители. Отчет за изразходване на бюджета. Междинен отчет. Финален отчет.
8. Управление бюджета на проекта. Същност на бюджетирането при управление на проекти. Методика за формиране бюджета на проекта.
9. Управление на риска на проекта. Дефиниционни съждения за риска на проект. Управление на риска на проект.
10. Оценка ефективността на проекта. Статични методи за оценка на проекти. Динамични методи за оценка на проекти. |
| **Тема VI. Търговки мениджмънт** |
| 1. Теоретични основи на търговския мениджмънт. Същност, цел и задачи на търговския мениджмънт. Функции на търговския мениджмънт. Механизъм на търговския мениджмънт.
2. Организационни структури на търговското предприятие. Характеристика на организационните структури. Видове организационни структури. Организационна промяна и организационно развитие.
3. Управление на ресурсите в търговското предприятие. Теоретични основи на ресурсния подход. Ресурсен потенциал и превръщане на ресурсите в конкурентни предимства. Разработване на стратегия на база ресурсите.
4. Управление на търговския персонал. Система за управление на човешките ресурси в търговските предприятия. Класификационна структура на персонала в търговията. Подбор и назначаване на персонала в търговското предприятие.
5. Бранд мениджмънт на търговското предприятие. Същност и съдържание на бранда. Изграждане и управление на корпоративния бранд. Функции и дейности на бранд мениджъра.
6. Категорийният мениджмънт като концепция на търговския мениджмънт. Същност, цел и задачи на категорийния мениджмънт. Формиране и определяне на структурата на стоковите категории. Методология на категорийния мениджмънт.
7. Ефективно управление на асортимента като част на търговския мениджмънт. Теоретични основи на формирането на ефективен търговски асортимент. Процес на формиране на ефективен търговски асортимент. Източници на данни за поддържане на ефективен търговски асортимент.
8. Място на логистиката в търговския мениджмънт. Логистиката като фактор за повишаване конкурентоспособността на търговското предприятие. Място на логистиката в организационната структура на управление на търговското предприятие. Взаимовръзка на логистиката с маркетинга, търговската дейност, организацията и технологията на търговските процеси.
9. Логистичен мениджмънт и обратна логистика. Теоретични аспекти на логистичния мениджмънт. Възможности за развитие на логистичния мениджмънт. Същност на обратната логистика. |
| **Тема VII. Реинженеринг на търговската дейност** |
| 1. Еволюционно развитие на реинженеринга. Традиционни методи за организация и управление на дейността. Поява и развитие на реинженеринга.
2. Теоретични измерения на реинженеринга. Сравнителен анализ между понятията „инженеринг”, „реинженеринг” и „усъвършенстване на бизнеса”. Цели и задачи на реинженеринга. Изисквания за провеждане на реинженерингова политика. Условия за успешен реинженеринг. Ползи за предприятието от проектираните чрез реинженеринг процеси. Типични грешки при провеждане на реинженеринг.
3. Инструменти на реинженеринга. Събиране и стратифициране на данни. Картографиране на процес. Еталонизиране. Контролиране на скритите разходи. Контролна карта на търговски процес на макроравнище. Измерване възможностите на търговския процес. Парето анализ. Причинно-следствена диаграма (диаграма на Ишикава). Хистограма. Крос-селинг 1R – Cross-selling 1R.
4. Бенчмаркингът – съвременен инструмент на реинженеринга. Характеристика и значение на бенчмаркинга. Еволюция на бенчмаркинга и основни типове. Модел за провеждане на бенчмаркинг.
5. Мениджмънт на проекти – съвременен инструмент на реинженеринга. Същност на проектите и техния мениджмънт. Жизнен цикъл и фази на проекта. Бюджетиране на проекта. Управление риска на проекта. Оценка ефективността на проекта.
6. Балансирана система от показатели – съвременен инструмент на реинженеринга. Дефиниционни съждения за концепцията „Балансираната система от показатели”. Етапи при внедряване на концепцията „Балансираната система от показатели”.
7. Обобщена методика за реинженеринг. Особености на проекта за комплексен реинженеринг. Процесно структуриране, като резултат от реинженеринга. Реинженерингът – система за стратегическо управление на търговската дейност.
8. Реинженерингова методика на ниво предприятие. Обвързване на фирмената стратегия и цели с процесите и конкурентните предимства на търговеца. Моделиране и анализ на търговските процеси. Критерии за оценка и архитектурна подредба на процесите. Управление на процесите в предприятието. Стратегия и избор на проект за реинженеринг.
9. Реинженерингова методика на ниво търговски процес. Принципи на препроектиране на търговските процеси. Методика за реинженеринг на ниво търговски процес. Подготовка за прилагане на реинженерингова методика. Произход на проблемите в търговските процеси и определяне обхвата на проекта. Анализ на търговските процеси. Реинженеринг на търговски процеси. Внедряване и прилагане на новите търговски процеси. Приложение на новия търговски процес на практика.
10. Реинженерингова методика на ниво приложения. Обща характеристика на софтуерните приложения. ERP-приложения за реинженеринг на процесите.
11. Роля на информационните технологии за провеждане на реинженеринг. Предпоставки за използване на ИТ в реинженеринга. Методология на реинженеринга. Класификация и анализ на инструменталните средства.
12. Мениджмънт на база стойността (Value Based Management) – измерител на ефективността от реинженеринга. Дефиниционни съждения за концепцията „VBM”. Етапи при внедряване на концепцията „VBM“. |

**IV. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **4.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Мидова, П., Илиева, Л. Търговска политика, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  2. Илийчовски, С., Мидова, П., Филипова, Т. Търговско кредитиране, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  3. Илийчовски, С., Филипова, Т. и др., Организация и отчитане на търговските сделки, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  4. Петрова, С., Перков, В., Илиева, Л. Търговски мениджмънт, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  5. Илийчовски, С., Филипова, Т. Проектно консултиране, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  6. Филипова, Т., Илийчовски, С., Мидова, П. Реинженеринг на търговската дейност, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |

 **4.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. сп. "Бизнес управление" |
|  2. сп. "Диалог" |
|  3. сп. "Икономически и социални алтернативи" |
|  4. сп. "Народностопански архив" |
|  5. Библиотека "Стопански свят" |
|  6. сп. "Фасилити" |
|  7. сп. "Бизнес и право" |
|  8. сп. "Инфрасруктура и комуникации" |
|  9. Електронно списание „Enterprise“ |
|  10. Business Process Management Journal |
|  11. Е-списание „Право & Бизнес & Данъци“ |
|  12. Асадуллин З., Давлетбаева Р., Биктимирова Х. Организация и технология розничной торговли. Издательство: Русайнс, М., 2024. |
|  13. Гладилина, И., Токарева Е. Совершенствование методологии расчета начальной (максимальной) цены контракта и рост качества закупок в условиях изменений. Издательство: Русайнс, М., 2024. |
|  14. Ел Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус, 2020. |
|  15. Илийчовски, С. Възможности за извеждане на индикативна стойност на търговско предприятие. АИ "Ценов", Свищов, 2022. |
|  16. Матеева, Д., Кръстев, Ф. Електронна търговия: Теория и практика, Мартилен, София, 2023. |
|  17. Сълова, Н. и др. Разработване на магистърска теза в дипломна работа по икономика. Варна, Изд. "Наука и икономика" при ИУ - Варна, 2011. |
|  18. Саракинов, Г. Новите законови разпоредби относно авторското право и сродните му права в България в условията на модерните технологии и интернет. Изд. Сиби, 2024. |
|  19. Петрова, С., Илийчовски, С., Филипова, Т., Мидова, П., Перков, В. Въведение в търговския бизнес, АИ "Ценов", Свищов, 2022, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  20. Петрова, С., Илийчовски, С., Илиева, Л. Икономика на търговията, АИ "Ценов", Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  21. Иванова, З. Риск мениджмънт на търговското предприятие, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  22. Петрова, С., Перков, В., Маринов, И. Стратегии на търговското предприятие, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  23. Коралиев, Я., Перков, В. Организация и технология на доставките, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  24. Мидова, П., Перков, В. Организация и технология на продажбите, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  25. Мидова, П., Минков, В., Маринов, И. Търговски комуникации, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  26. Илийчовски, С., Филипова, Т., Кънев, П. Управление на собствеността, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  27. Илийчовски, С., Филипова, Т., Петков, Б., Перков, В. Борси и борсови операции, АИ "Ценов", Свищов, 2022, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  28. Филипова, Т., Илийчовски, С. Търговско представителство и посредничество, АИ "Ценов", Свищов, 2021, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  29. Илийчовски, С., Перков, В. Оценка на бизнеса, АИ "Ценов", Свищов, 2022, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  30. Петрова, С., Филипова, Т., Илийчовски, С., Димитрова, М. Търговски операции с интелектуална собственост, АИ "Ценов", Свищов, 2022, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg. |
|  31. Brown, A., Kheria, S., Cornwell, J., ljadica, M. Contemporary Intellectual Property, Sixth Edition, 2023. |
|  32. Blocher, E., Juras, P., Smith, S. Cost Management: A Strategic Emphasis, Mc Graw Hill, 2024. |
|  33. Bouchoux, D. Intellectual Property: The Law of Trademarks, Copyrights, Patents, and Trade Secrets, 4th Edition, 2024. |
|  34. Levy, M., Weitz, B., Grewal., D. Retailing Management. Mc. Graw Hill, New York, 2023. |

 **4.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Търговски закон |
|  2. Закон за данък върху добавената стойност |
|  3. Закон за задълженията и договорите |
|  4. Закон за защита на конкуренцията |
|  5. Закон за защита на потребителите |
|  6. Закон за малките и средните предприятия |
|  7. Закон за стоковите борси и тържищата |
|  8. Закон за корпоративното подоходно облагане |
|  9. Закон за собствеността |
|  10. Закон за марките и географските означения |
|  11. Закон за промишления дизайн |
|  12. Закон за авторското право и сродните му права |
|  13. Национални счетоводни стандарти |

 **4.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. www.bia-bg.com |
|  2. www.regal.bg |
|  3. www.ec.europa.eu/eurostat/ |
|  4. www.ime.bg |
|  5. www.nsi.bg |
|  6. www.econ.bg |
|  7. www.journals.elsevier.com |
|  8. www.copyrights.bg |
|  9. www.sciencedirect.com |
|  10. www.worldbank.org |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(доц. д-р Теодора Филипова) |
|  …………………………………(доц. д-р Светослав Илийчовски) |
|  …………………………………(доц. д-р Симеонка Петрова) |
|  …………………………………(доц. д-р Петранка Мидова) |
|  …………………………………(гл. ас. д-р Зоя Иванова) |

Ръководител катедра:

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