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 Търговско посредничество и инвестиционно банкиране” |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КТБ-М-902****Брой кредити по учебен план: (15)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КТБ-М-902 |
| 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**

Водеща цел на дисциплината е да обобщи знанията, уменията и професионалните компетенции на студентите по специализиращи дисциплини, изучаващи концепции, теории, бизнес-модели, закономерности и принципи на проявяващите се икономически явления и процеси в областта на търговското и инвестиционното посредничество. По този начина тя подпомага студентите при тяхната подготовка за явяване на държавен изпит като финален етап от процеса на обучение и придобиване на ОКС „магистър“, съгласно утвърдения учебен план на магистърската програма.

 Разработването на програмата е съобразено със стандартите за висше образование в България. Като такава тя съдържа утвърден от катедра „Търговски бизнес“ Въпросник за държавен изпит. Съдържанието на въпросника включва темите за подготовка на студентите, осигуряваща специализирани познания и професионални компетенции в областта на спецификата на изучаваната магистърска програма. Темите, изучавани по дисциплината, са следните: значение и обхват от търговската политика при осъществяване на посредническа дейност; разграничаване на основните и специфични форма на търговско посредничество; характеризиране на организацията и отчитането на търговските сделки; проектното консултиране и приложението му при посредническите операции; обхват, етапност и проблеми на инвестиционното банкиране; приложимост на финансовите деривати.

**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 „Търговско посредничество и инвестиционно банкиране“ и

• успешно положили дисциплината „Магистърски практикум по Търговско посредничество и инвестиционно банкиране“.

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

Държавният изпит по Търговско посредничество и инвестиционно банкиране е с продължителност 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 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.

 Изпитът по дисциплината се провежда съгласно държавните изисквания за дипломиране пред 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, назначената 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**

Като резултат от държавния изпит се оценяват теоретичните знания и практическите умения на студентите по въпросите и проблемите на търговското посредничество и инвестиционното банкиране. Очакваните компетенции се свеждат до следните:

• самостоятелно интерпретиране на базови знания, извеждане на значими фактори, модели, методи в областта на търговското и инвестционното посредничество;

• демонстриране на умения, позволяващи решаване на казуси, свързани с търговското посредничество;

• прилагане на логическо мислене и да се проявя на иновативни творчески подходи при вземане на решения, свързани с търговските операции;

• придобиване на компетенции относно административно управление на посредническите операции; възможност за оценка на собствената квалификация и умения;

• извършване на аргументирани оценки на икономическата ефективност на различните търговски посреднически операции.

Получените оценки от Държавния изпит по Търговско посредничество и инвестиционно банкиране 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. Основни форми на търговско посредничество** |
| 1. Комисионни посреднически операции – обща характеристика, правни и данъчни аспекти.
2. Консигнационно посредничество - същност и характеристика, правни и данъчни аспекти.
3. Факторингово посредничество – теоретични измерения и ретроспекция на факторинга в България. Видове факторингово посредничество. Правни и данъчни аспекти на факторинговото посредничество.
4. Франчайзингът като форма на търговско посредничество – същност и особености. Особености на мастер франчайзинга. Правно регулиране на франчайцинга. Формиране цената франчайз пакета.
5. Лизингово посредничество. Същност и развитие на лизинговите сделки. Форми на лизинговите търговски сделки. Правни и данъчни аспекти на лизинговите сделки. |
| **Тема III. Специфични посреднически сделки** |
| 1. Банково посредничество – роля на банките в съвременната икономика и същност на банковото посредничество.
2. Застрахователно посредничество – същност, особености и необходимост. Правна характеристика, функции и дейности на застрахователния брокер. Правна характеристика, функции и дейности на застрахователния агент.
3. Митническо посредничество – същност и необходимост. Правен статут и нормативни изисквания към дейността на митническия представител.
4. Инвестиционно посредничество – необходимост и правно регламентиране. Видове инвестиционни посредници.
 5. Посредничество в сферата на туризма – същност и необходимост от туристическа агентска дейност. Правно регламентиране на туристическата агентска дейност. Предимства от използването на туристически агент и видове туристически агенти. Дейности на туристическия агент. Организация на туристическата агентска дейност.
 6. Икономическа ефективност на търговските посреднически операции. Обща характеристика на икономическата ефективност на търговските посреднически операции. Модели за измерване на ефективността на търговските посреднически операции. |
| **Тема IV. Организация и отчитане на 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.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. 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.
10. 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. Инвестиционно банкиране** |
| 1. Предпоставки за възникване на инвестиционното банкиране. Модели на инвестиционно банкиране. Еволюционна характеристика на инвестиционното банкиране.
2. Процесуални и институционални аспекти на инвестиционното банкиране. Обхват на инвестиционното банкиране. Същност на инвестиционните банки. Инвестиционните банки и останалите финансови посредници, участващи на финансовия пазар.
3. Етапи на инвестиционното банкиране. Процедурно осигуряване емисията на ценни книжа. Подходи и техники за определяне вида и структурата на емитираните ценни книжа.
4. Оценка и пласмент на емисиите ценни книжа. Оценка на емисиите от акции. Оценка на емисиите от облигации. Заключителни дейности по емитирането и поемането на емисиите от ценни книжа.
5. Инвестиционно посредничество в България. Фондовият пазар в България. Законова регламентация на дейностите свързани с инвестиционното посредничество в България.
6. Проблеми и тенденции на инвестиционното посредничество в България. Разпределение функционалното участието на инвестиционните посредници на българския капиталов пазар. Ефективност на българските инвестиционни посредници. |
| **Тема VII. Финансови деривати** |
| 1. Опционни контракти. Същност и елементи на опционните контракти: Фундаментални положения на опционните контракти. Атрибути на опционните контракти. Групиране на опциите. Типове опционни контракти: Типове опционни контракти. Традиционни опции. Екзотични опции. Граници на обхвата на опционните контракти.
2. Опционни пазари. Композиция на опционните пазари: Особеностите на срочните и опционните сделки - основа за формиране на съответните пазари. Композиране на опционните пазари в структурата на финансовия пазар. Организация на опционните пазари: Организация на опционните пазари. Борсов опционен пазар: субекти на борсовите опционни сделки, членство на опционната борса, системи за опционна търговия. Извън-борсов опционен пазар.
3. Технология на опционната търговия. Технология на борсовата опционна търговия: Алгоритъм на борсовите опционни сделки. Поръчки при опционната търговия. Роля на клиринговия отдел. Упражняване на опция. Технически и нормативни аспекти на опционните сделки: Котировки на опционните цени. Индекси на активността на опционния пазар. Транзакционни разходи при опционната; търговия. Регулиране на опционните пазари.
4. Характеристика на опционните цени. Фактори определящи стойността на опциите. Теоретична стойност на опциите. Компоненти на опционната премия. Граници на стойността на опциите.
5. Методи за оценяване на опции. Систематика на моделите за оценяване на опции. Математически модели: Биномен модел, „Монте Карло“ симулация. Вероятностни модели: Моделът "Блек-Скоулс". Иконометрични модели. Графични модели за оценяване на опциите. Параметри, прецизиращи състоянието на опционните позиции.
6. Инвестиционни мотиви и основни опционни стратегии. Инвестиционни аспекти на опциите. Класификация на опционните стратегии. Основни стратегии с опции.
7. Авангардни опционни стратегии. Съставни стратегии – коструиране, равновесни точки и нетна стойност на позицията. Комбинирани стратегии - коструиране, равновесни точки и нетна стойност на позицията. Синтетични стратегии – кол-пут паритет и конструиране на синтетични позиции.
8. Лихвени, валутни и кредитни деривати. Пазарен риск и форуърдни курсове. Фючърси. SWAPs; FRA и SAFE. Кредитни деривати. |

**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. и колектив, Организация и отчитане на търговските сделки, АИ Ценов, Свищов, 2018, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg |
|  3. 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 |
|  4. Илийчовски , С., Филипова, Т. Търговско посредничество, АИ Ценов, Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg |
|  5. Симеонов, С. и колектив, Инвестиционно банкиране, АИ Ценов, Свищов, 2017, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg |
|  6. Симеонов, С. Финансови деривативи. Опциите, АВАНГАРД ПРИНТ, Русе, 2015, учебен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg |
|  7. Илийчовски, С., Филипова, Т. и др. Борси и борсови операции, АИ Ценов, Свищов, 2018, учебен курс в Платформа за дистанционно и електронно обучение на СА „Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg |

 **4.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Желев, С. Бранд изследвания. УНСС, София, 2024 |
|  2. Ел Федулова и др. Лизинг. Теория и практика финансорования. М. КноРус, 2020 |
|  3. Илийчовски, Св. и Т. Филипова. Търговско представителство и посредничество. София, Комтекс, 2013 |
|  4. Иванов, Г. Г. Развитие торговых организаций в современной экономике. М., Дашков и К, 2019 |
|  5. Йоаннис Патиас, Силвия Илиева. Управление на риска в проект. С., УИ "Св. Климент Охридски", 2018 |
|  6. Димитрова, М. Марката - личният почерк в бизнеса, Славена, 2021 |
|  7. Матеев, М. Инвестиции и инвестиционен мениджмънт. София, Сиела, 2013 |
|  8. Мидова, П., В. и др. Търговска политика, Фабер, Велико Търново, 2016 |
|  9. Петрова, С., С. Илийчовски, Т. Филипова, П. Мидова, В. Перков. Въведение в търговския бизнес. АИ "Ценов", Свищов, 2022 |
|  10. Симеонов, Ст. Финансови деривати. АБАГАР, В. Търново, 2005 |
|  11. Списание „Актив“ |
|  12. Списание „Икономически и социални алтернативи“ |
|  13. Списание „Бизнес и право“ |
|  14. Станимирова, М. Управление на качеството. Варна: Наука и икономика, 2015 |
|  15. Соловьева, Ю. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг, Юрайт, 2023 |
|  16. Атанасов, Б. Цената и нейното влияние върху поведението на потребителите (при покупка на потребителски стоки в търговията на дребно), УНСС, 2022 |
|  17. Taylor, F. Mastering Derivatives Markets: A Step-by-Step Guide to the Products, Applications and Risks. Prentice Hall, 2011 |
|  18. Гилина, Н. Бизнес преговори, Гея - Либрис, 2021 |
|  19. Годин, С. Маркетинг на позволението, Lokus, 2022 |
|  20. Хаджичонева, Р. Предприемачество, иновации и изкуствен интелект в България: Динамика и управление, УНСС, 2022 |
|  21. Електронно списание „Enterprise“ |

 **4.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Закон за ДДС |
|  2. Закон за дейността на колективните инвестиционни схеми и на други предприятия за колективно инвестиране |
|  3. Закон за дружествата със специална инвестиционна цел |
|  4. Закон за защита на конкуренцията |
|  5. Закон за защита на потребителите |
|  6. Закон за марките и географските означения |
|  7. Закон за пазарите на финансови инструменти |
|  8. Закон за промишления дизайн |
|  9. Закон за публичното предлагане на ценни книжа |
|  10. Търговски закон |

 **4.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. https://finance.yahoo.com/ |
|  2. http://www.adex.ase.gr/ |
|  3. http://www.balans.bg/zakonodatelstvo/nss |
|  4. http://www.bia-bg.com |
|  5. http:// www.capital.bg |
|  6. http://www.derivativesportal.org/ |
|  7. http://www.euronext.com/ |
|  8. http://www.lex.bg/laws/ |
|  9. http://www.marketing.spb.ru/read/m3/1.htm |
|  10. http:// www.nsi.bg |
|  11. http:// www.regal.bg |
|  12. http:// www.sciencedirect.com/journal/journal-of-retailing |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(доц. д-р Петранка Мидова) |
|  …………………………………(доц. д-р Светослав Илийчовски) |
|  …………………………………(доц. д-р Теодора Филипова) |
|  …………………………………(гл. ас. д-р Иван Маринов) |

Ръководител катедра:

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