

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА**  
**ЦЕНТЪР ЗА МАГИСТЪРСКО ОБУЧЕНИЕ**  
**КАТЕДРА „ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА ТЪРГОВИЯТА“**

---

---

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Ректор:**

**(Проф. д-р Пл. Илиев)**

**У Ч Е Б Н А   П Р О Г Р А М А**

**ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „СЪВРЕМЕННИ ФОРМИ ЗА ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС“;**

**ЗА СПЕЦ: „Качество и експертиза на стоките“; ОКС „магистър“**

**КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5; СЕМЕСТЪР: 10;**

**ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 150 ч.; в т.ч. аудиторна 45 ч.**

**КРЕДИТИ: 5**

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	15	1
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	105	-

**Изготвили програмата:**

1. ....  
(доц. д-р М. Стоянов)

2. ....  
(доц. д-р В. Димитрова)

**Ръководител катедра: .....  
„Икономика и управление на търговията“ (доц. д-р В. Димитрова)**

## **I. АНОТАЦИЯ**

Търговският бизнес е най-масово разпространения бизнес и има най-широко поле за предприемаческа инициатива. Във всяка страна най-голям брой заемат търговските фирми. Освен търговските фирми, търговска дейност развиват и промишлените, селскостопанските, строителните и други фирми за стоки и услуги, които реализират своята продукция. Затова почти всички мениджъри в областта на икономиката имат нужда от познания в областта на търговския бизнес.

Чрез настоящата учебна дисциплина и програма се представя възможност за представяне и изучаване на основните специфични проблеми, свързани със съвременните форми на търговски бизнес.

Очакваните резултати от изучаването на дисциплината са: знания и разбирания за съвременните форми на търговски бизнес, за състоянието и проблемите в страната и по региони, за търговското предприемачество, посредничество и представителство, за трансформацията в условията на глобализация, за ефективността на бизнеса. Получените знания и умения следва да могат да се прилагат в дискусии, казуси, тестове, курсови проекти, задачи и в същинския бизнес. Следва да се развиват творчески възможностите за разширяване на знанията и формиране на нови умения, главно чрез самостоятелна учебно-изследователска работа.

## **II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ**

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
<b>ТЕМА 1. ВЪВЕДЕНИЕ В ТЪРГОВСКИЯ БИЗНЕС</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	
1.1	Същност, място, роля и значение на търговския бизнес			
1.2	Съвременни форми на търговски бизнес			
<b>ТЕМА 2. МАКРОИКОНОМИЧЕСКА ПАЗАРНА СРЕДА В БЪЛГАРИЯ ЗА РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВСКИЯ БИЗНЕС</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	
2.1	Основни показатели на макроикономическата пазарна среда: брутен вътрешен продукт, инвестиции, спестявания, доходи, потребление, развитие на основните икономически дейности			
2.2	Състояние и развитие на макроикономическата среда в България			
<b>ТЕМА 3. СЪСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМИ В РАЗВИТИЕТО НА ТЪРГОВИЯТА В БЪЛГАРИЯ</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	
3.1	Търговски фирми и търговски обекти, търговски вериги			
3.2	Развитие на продажбите, търговията на едро и търговията на дребно			
3.3	Специализация и концентрация в търговията			
3.4	Частната търговия – развитие и проблеми. Съвременни търговски формати			
3.5	Управление на инвестициите и иновациите в търговията			
<b>ТЕМА 4. РЕГИОНАЛНИ ПРОБЛЕМИ И АСПЕКТИ НА РАЗВИТИЕТО НА ТЪРГОВИЯТА В БЪЛГАРИЯ</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	
4.1	Особености на 6-те района на планиране – икономически, демографски, природно-климатически и др.			
4.2	Развитието на търговията по региони			
<b>ТЕМА 5. ТЪРГОВСКО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	
5.1	Същност, обхват и форми на предприемачеството			
5.2	Проблеми и перспективи в развитието на търговското предприемачество			

5.3.	Иновации в търговския бизнес			
<b>ТЕМА 6. ТЪРГОВСКО ПОСРЕДНИЧЕСТВО</b>		<b>6</b>	<b>2</b>	
6.1	Обща характеристика			
6.2	Видове посредничество – дистрибуция, комисионни операции, консигнация, факторинг, лизингово посредничество, инвестиционно посредничество и др.			
<b>ТЕМА 7. ТЪРГОВСКО ПРЕДСТАВИТЕЛСТВО</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	
7.1	Обща характеристика			
7.2	Видове търговско представителство			
<b>ТЕМА 8. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ В ТЪРГОВИЯТА. ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	
8.1	Глобализацията и предизвикателствата пред търговията			
8.2	Електронна търговия – същност, класификация, елементи, икономика, управление, разплащане, сигурност, участници, представяне в Интернет, електронни методики.			
<b>ТЕМА 9. ТЪРГОВИЯ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	
9.1	Особености на обекта на търговия			
9.2	Осъществяване на търговските сделки			
9.3.	Дружества със специална инвестиционна цел			
9.4.	Фасилити мениджмънт			
<b>ТЕМА 10. ЕФЕКТИВНОСТ НА ТЪРГОВСКИЯ БИЗНЕС</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	
11.1	Цели и показатели за оценка			
11.2	Фактори, които влияят на ефективността			
<b>Общо:</b>		<b>30</b>	<b>15</b>	

### **III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:**

<b>№. по ред</b>	<b>ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА</b>	<b>Брой</b>	<b>ИАЗ ч.</b>
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Курсов проект	1	40
1.2.	Литературен обзор	1	10
1.3.	Тест (с отворени, затворени или смесени въпроси)	1	10
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		<b>3</b>	<b>60</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (класически писмен изпит с открити въпроси и защита на курсов проект)	1	45
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		<b>1</b>	<b>45</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>4</b>	<b>105</b>

### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

#### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Сълова, Н. Търговски мениджмънт. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2010.
2. Сълова, Н. и др. Развитие на търговията в България - състояние, проблеми и предизвикателства. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2014.
3. Стоянов, М. Съвременни търговски формати на пазара на потребителски стоки в Република България. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2011.

**ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Акимов, О. Ю. Малый и средний бизнес: Эволюция понятий, рыночная среда, проблемы. Москва: „Финансы и статистика“, 2011.
2. Божинова, М. и др. Търговско представителство и посредничество. Велико Търново: „Фабер“, 2008.
3. Бъчварова, М. и др. Търговско право. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2011.
4. Голева, П. Търговски сделки. София: „Феня“, 2012.
5. Иванов, Г. и др. Франчайзинг в търговле. Москва: „Форум-Инфра-М“, 2015.
6. Панкратов, Ф. Г. и др. Коммерческая деятельность. Москва: „Дашков и К“, 2012.
7. Петров, Г. Корпоративни финанси: Кратък курс. София: „Тракия-М“, 2012.
8. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: Методологические аспекты. Москва: „Инфра-М“, 2011.
9. Стоянов, М. Глобални и регионални измерения на търговията. Варна: „Наука и икономика“, 2015.
10. Стоянов, С. и др. Икономика на недвижимата собственост. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2013.
11. Сълова, Н. и др. Развитие на търговията в България - състояние, проблеми и предизвикателства. Варна: УИ „Наука и икономика“, 2014.
12. Тодоров, Б. Лизингът като бизнес: Финансово-правна теория и икономическа практика. София: „Фабер“, 2015.

2016 г.  
МС/ВД