

Магистърска програма „ТЪРГОВСКО ПОСРЕДНИЧЕСТВО И ИНВЕСТИЦИОННО БАНКИРАНЕ”

4 семестъра, 120 кредита по ECTS

Шифър на магистърската програма:

1373 (дистанционно обучение, финансирано от обучаемия)

(шифърът се използва при попълването на документите за кандидатстване/записване)

Магистърска програма „Търговско посредничество и инвестиционно банкиране” е насочена към студентите, завършили ОКС „професионален бакалавър” в професионално направление 3.8. Икономика. Предлага се в дистанционна форма на обучение с продължителност четири семестъра. Магистърската програма е акредитирана от Националната агенция за оценяване и акредитация. **Мисията** на магистърската програма е да обучава специалисти с професионално-експертна и академична насоченост.

Администрирането на магистърска програма „Търговско посредничество и инвестиционно банкиране” се извършва от катедра „Търговски бизнес“. Преподавателският екип на магистърска програма „Търговско посредничество и инвестиционно банкиране” включва авторитетни преподаватели, работещи в СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, които са от катедра „Търговски бизнес” и от катедра „Финанси и кредит”. В авторските колективи, участващи в разработването на учебно-методичните материали на магистърската програма, присъстват и представители на практиката, които със своето компетентно мнение способстват за засилването на практикоприложния характер на обучението.

Магистърската програма „Търговско посредничество и инвестиционно банкиране” създава и развива знания и умения за: разработване на творчески решения от студентите, при сблъсъка им със слабо, средно и високо структурирани проблеми и конфликтни ситуации. Уменията се изразяват в анализ на ситуации и данни чрез иновативни методи (използвайки специализиран софтуер ако е необходимо), с цел подбор и избор на продукти, услуги, контрагенти, финансови деривати и сключването на печеливши сделки. Уменията обхващат и анализ на правни норми, подготовка и сключване на сделки; анализ на конфликтни ситуации, свързани с неспазени договорености и намиране на удовлетворяващо страните решение, при съблюдаване интересите на представляваната страна.

Получените знания и умения при обучението в магистърска програма „Търговско посредничество и инвестиционно банкиране” прерастат в следните **компетенции**:

1. Самостоятелност и отговорност за вземане на решения при възникване на проблеми и конфликтни ситуации. Компетенциите спомагат при изграждането на гъвкави организационни структури, съобразно вътрешната и външната среда, процесите и/или функциите на предприятието. Това позволява по-ефективен обмен на информация между

отделните звена в предприятието, а оттам и по-голям ефект от дейността му. Компетентностите, свързани с координация на процесите и дейностите, улесняват както оперативните нива, така и висшето ръководство.

2. Компетентности за учене, изразяващи се в учене през целия живот, изискващо непрекъсната самооценка на знанията и надграждане, вследствие на стремежа към конкурентоспособност на пазара на труда.

3. Комуникативни и социални компетентности, позволяващи на студентите да представят структурирана информация пред специализирана и неспециализирана аудитория, посредством различни интерактивни методи и техники, с цел привличане и задържане на вниманието, както и по-добро разбиране и осмисляне от заинтересованите страни. Социалните компетентности се изразяват в разбиране и интерпретиране на социалните явления в обществото както и защитаване на определени социални ценности чрез изразяване на аргументирано и компетентно мнение.

4. Професионални компетентности, които обхващат:

- събирането, обработването и интерпретирането на специализирана информация от няколко пазара, свързана с прогнозиране на цените на деривативни инструменти с цел заемане на определена борсова позиция;

- събиране, обработка и интерпретация на специализирана информация за продукти, сделки, проекти и инвестиционни посредници;

- използването на множество информационни източници (правни, пазарни, вътрешна за предприятието информация, институционални и др.) с цел решаване на сложни проблеми, възникнали в процеса на работа;

- стимулиране на иновативно мислене и предизвикване на промени – организационно-структурни, пазарни, технологични, социални и др.

Усвоените знания, умения и компетенции от студентите, завършили магистърската програма „Търговско посредничество и инвестиционно банкиране”, им позволяват да заемат работни позиции на различни йерархични нива като мениджъри, търговски посредници, банкови специалисти и висши експерти в:

- държавната и общинската администрация;
- производствени, търговски, транспортни и др. корпорации;
- стокови борси;
- фондови борси;
- инвестиционни посредници;
- централи на търговските банки;

- поделения на търговските банки;
- експерти на свободна практика.

ИЗУЧАВАНИ ДИСЦИПЛИНИ В МАГИСТЪРСКАТА ПРОГРАМА

ПЪРВИ СЕМЕСТЪР

Първи модул:

Дисциплината **„Въведение в търговския бизнес“** съчетава формирането на знания и умения за търговската дейност и субектите, които я осъществяват; за икономическите отношения, свързани с търговските обменни процеси; за интегриращата функция на търговията в икономиката, организацията и управлението на сложната съвкупност от информационни, правни, логистични, финансови и други видове взаимоотношения между продавача и купувача.

Дисциплината **„Оценка на бизнеса“** предоставя теоретични и практически знания за: същността, основните понятия и факторите, влияещи върху оценката на бизнеса; водещите подходи и методи за оценка на предприятия, като са очертани възможностите им за прилагане, предимствата и ограниченията.

Втори модул:

Дисциплината **„Икономика на търговията“** има основна цел да предостави необходимите знания, умения и компетентности за изследване, анализиране и оценяване на протичащите икономически явления и процеси в търговията, като икономически сектор и като вид бизнес дейност.

В дисциплината **„Организация и технология на доставките“** се разглеждат въпросите за: избора на стоките за доставка; избора на доставчици и взаимоотношенията с тях; формите на доставка; оптимизирането величината на поръчките; особеностите на складовото стопанство и транспортната дейност.

В дисциплината **„Организация и технология на продажбите“** вниманието е насочено към управлението на взаимоотношенията с клиентите и стратегиите за поведение на пазара от страна на търговските предприятия; акцент се поставя и върху въпросите, свързани с възможността за прогнозиране на продажбите.

ВТОРИ СЕМЕСТЪР

Първи модул:

Дисциплината „**Търговски комуникации**“ акцентира върху два основни аспекта (на входа и на изхода на системата) – комуникациите с контрагентите като вербални и невербални; комуникациите с потребителите (разгласа, реклама, публичност, лични продажби и насърчаване на продажбите).

Дисциплината „**Търговски операции с интелектуална собственост**“ предоставя знания, свързани със: същността, характеристиките и видовото разнообразие на обектите на интелектуалната собственост; правото върху обекти на интелектуална собственост; търговията с обекти на интелектуална собственост.

Втори модул:

Дисциплината „**Борси и борсови операции**“ включва въпроси за: начина на формиране на борсите като институция, организационната и управленската структура на борсите; функциите на брокерските и клиринговите къщи; борсовата търговия с фючърси и опции; функциите и значението на регулираните пазари за финансови инструменти.

Дисциплината „**Търговско представителство и посредничество**“ цели да се очертаят теоретичните постановки, видовото разнообразие и значението на основните форми на търговско-посреднически операции; представят се както фундаментални, така и специфични профилиращи знания за вида посредничество, нормативното му регламентиране, механизма на организация, икономическите ползи и рискове.

Дисциплината „**Управление на собствеността**“ предоставя теоретични и практически знания за: същността и особеностите на собствеността като икономическа категория; основните видове собственост – държавна, общинска и корпоративна; принципите и етапите за управление на държавна и общинска собственост; възможностите за създаване на публично-частни партньорства от държавни и общински структури.

ТРЕТИ СЕМЕСТЪР

Първи модул

В съдържанието на дисциплината „**Търговска политика**“ са преплетени в едно цяло стоките и организационните проблеми на търговеца. Тази политика се формира при определянето на такива статични елементи, като: качество, дизайн, асортимент, номенклатура и др.

Дисциплината „**Търговско посредничество**“ 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 осигурява необходимите теоретични и практически знания за компетентно и перфектно посредничество при осъществяване на външнотърговската дейност, за ефективно мениджирание на търговската дейност.

Втори модул

Дисциплината „**Инвестиционно банкиране**“ има за основана цел да се развият компетенциите на студентите в областта на капиталовите пазари в глобален мащаб, инструментите и принципите на инвестиционното банкиране.

Целта на дисциплината „**Финансови деривати**“ е придобиване на теоретически и практико-приложни знания за многообразните опционни контракти, особеностите на деривативните и в частност на опционните сделки, методите за оценка на опционните позиции и разбира се като крайна цел овладяване на изкуството на избора и изграждането на печеливша опционна стратегия.

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.

ЧЕТВЪРТИ СЕМЕСТЪР

Първи модул

Дисциплината „**Проектно консултиране**“ предоставя теоретични знания за: същността и развитието на концепцията за консултиране по проекти; примерните фази от разработването и управлението на проекти; възможностите за оценка на риска и ефективността от проектите.

Дисциплината „**Магистърски семинар по Търговско посредничество и инвестиционно банкиране**“ цели студентите да се запознаят с методиката и инструментариума на научните изследвания, извършването на проучвания в търговската теория и практика, както и да овладеят техниката на разработване на дипломната работа.

Избираем блок (избира се една от дисциплините):

Дисциплината „**Конкурентоспособност на търговския бизнес**“ е насочена към изясняване на особеностите и спецификата в управлението на търговските

предприятия за постигане и запазване на тяхната конкурентоспособност, чрез усвояване на знания и умения за анализиране на пазара, разработване на конкурентни стратегии и подходи за ефективно управление на бизнеса.

Дисциплината „**Управление на иновациите**“ цели формиране на знания и умения у студентите за разработване на иновационни проекти в бизнеса. За целта в учебното съдържание са представени основните видове иновации в търговското предприятие, процесът на тяхното създаване и внедряване, възможностите за оценка на техния риск и определянето на ефекта им върху дейността на предприятието.

Втори модул:

Разработка и защита на дипломна работа – теоретичните познания, практическите умения и компетенции по прилагане на фундаменталния понятиен апарат на търговията; владенето на търговски подходи, методи и средства за изследване, анализиране и оценяване на различните аспекти на търговската и финансовата теория и практика позволяват разработката и успешната защита на дипломната работа.