



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

ISO 9001 : 2000



София 1700, Студентски град "Христо Ботев",

Приет с решение на ФС на факултет
**МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА И
ПОЛИТИКА**
Протокол № /

Утвърждавам:

Декан

УЧЕБНА ПРОГРАМА

Учебна дисциплина:		МЕЖДУНАРОДНИ БИЗНЕС ОПЕРАЦИИ - I ЧАСТ
Код на дисциплината:	B60000 C0654	
Образователно-квалификационна степен:		БАКАЛАВЪР ПО ИКОНОМИКА
Статут на дисциплината		Задължителна
Област на висше образование:	3.	СОЦИАЛНИ, СТОПАНСКИ И ПРАВНИ НАУКИ
Професионално направление:	3.8.	ИКОНОМИКА
Специалност:	3.8.11	МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ
Факултет:		МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА И ПОЛИТИКА
Катедра:		МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ И БИЗНЕС
Хорариум:		30 часа лекции 30 часа семинарни занятия
Извън аудиторна заетост		90 часа
Кредити:		6 кредита
Титуляр:		проф. д-р Антоанета Василева

Идентификация на статуса: **ОДНК_7.1.3-3/** Версия 01/Изменение ____/____; стр. ____/____

Ниво на достъп: общодостъпен за служебно ползване поверителен секретен

ПРЕДПОСТАВКИ

1. АНОТАЦИЯ

Дисциплината “ Международни бизнес операции - I част” се чете от 1985 г. пред студентите от специалност „Международни икономически отношения”. Изискване е, преди това да са изучавани дисциплините „Основи на микроикономиката”, „Основи на управлението”, „Маркетинг” и „Теория на МИО”. Допълнителни изисквания: владее на поне на един чужд език и компютърна грамотност.

2. Описание на съдържанието на дисциплината :

Дисциплината “Международни бизнес операции – I част” предоставя професионални знания относно основните форми на външнотърговска дейност. В хода на обучение бакалаврите се запознават с особеностите на подготовка, сключване и изпълнение на външнотърговската сделка. Изучават се видовете оферти. Студентите се запознават с международните търговски термини. Целта е да се формират знания за интердисциплинарната природа на външнотърговската сделка. В хода на лекционния курс курсистите се запознават с документооборота на ВТС. Дискутират се възможностите за използване на Интернет за подготовката и изпълнението на различните видове сделки. На основата на външнотърговската (експортна/импортна) сделка се изучават посреднически, компенсационни и специфични и лизингови операции. Лекционният курс предоставя знания за ролята на външнотърговския режим (митнически, валутен) при подготовката и изпълнението на различните видове сделки. Студентите се запознават с взаимодействието между подготовката и изпълнението на ВТС и двустранните и многостранни спогодби. Съзнателно в учебната програма не са включени теми, които са предмет на изучаване от други дисциплини.

3. Език на преподаване: български

СЪДЪРЖАНИЕ НА УЧЕБНАТА ПРОГРАМА

А. ЛЕКЦИИ

№	ТЕМА	Часа
1	Представяне на дисциплината. Международен бизнес- дефиниция, концептуална рамка. Класификация на международните бизнес операции - дискусия	2
2	Сделка за международна продажба (СМП) – Същност и значение. Етапи. Технологичен цикъл на СМП. Подготовка- обща и конкретна.	2
3	Сделка за международна продажба Конкретна подготовка: Търговско предложение (оферта, запитване, контраоферта, акцепт на оферта, поръчка, про-форма фактура). Сключване на СМП	2
4	Търговски преговори Основни етапи. Дистрибутивен и интегративен стил на водене на международни преговори. Межкултурни особености.	2
5	Договор за международна продажба: Същност и форма. Предмет. Условия за количество, качество и цена. Условия на търговия INCOTERMS 2010 (франкировка)	2
6	Договор за международна продажба (продължение): Условие за начин и форма на плащане. Условие за срок на доставка и транспорт. Условие за опаковка, маркировка и етикетировка. Условие за количествено и качествено предаване и приемане на стоката.	2
7	Договор за международна продажба(продължение): Условия за гаранции, рекламации и неустойки. Условие за форсмажор. Арбитражна клауза и приложимо право. Специални клаузи. Общи условия.	2
	Изпълнение на СМП. Осчетоводяване на сделката. Документи: стокови, транспортни, платежни и митнически.	
8	СМП – рисков профил. Ползи и рискове за продавача и купувача	2
9	МБО за непряко излизане на международния пазар – Същност. Видове. Бизнес характеристика. Специфични условия на отделните видове посреднически операции и договори. Операция по препродажба, комисионна операция	2
10	МБО за непряко излизане на международния пазар (продължение) консигнационна операция, операция за търговско представителство.	2
11	МБО за реекспорт, switch и aller-retour.	2
12	МБО на принципа на стоквата компенсация същност, видове, технологична и бизнес характеристика. Бартер, насрещна сделка, офсет.	2

13	Международен лизинг – същност, видове, технологична и бизнес характеристика. Финансов и оперативен лизинг.	2
14	Сделки на международните организирани пазари. Борсови и аукционни операции. Международен търг.	2
15	Обобщаване на курса	2

Б. СЕМИНАРНИ ЗАНЯТИЯ

№	ТЕМА	Часа
1	Разпределение на задачите за семействата. Класификация на МБО – дискусия.	2
2	Сделка за международна продажба (СМП) – същност. Обща подготовка. Информационно осигуряване. Ползи и рискове за продавача и купувача.	2
3	Конкретна подготовка на СМП (1): Търговски преговори.	2
4	Конкретна подготовка на СМП (2): Търговско предложение (оферта, запитване, поръчка). Сключване на СМП.	2
5	Договор за международна продажба (1): Икономическа същност. Предмет. Условия за количество, качество и цена.	2
6	Договор за международна продажба (2): Условие за франкировка. INCOTERMS 2010.	2
7	Договор за международна продажба (3): Условие за начин и форма на плащане. Условие за срок на доставка. Транспортна клауза. Условие за опаковка, маркировка и етикетировка.	2
8	Договор за международна продажба (4): Условие за количествено и качествено предаване и приемане на стоката. Условия за гаранции, рекламации и неустойки. Условие за форсмажор. Арбитражна клауза и приложимо право. Специални клаузи. Общи условия.	2
9	Изпълнение на СМП. Документи: стокови, транспортни, платежни и митнически.	2
10	МБО за непряко излизане на международния пазар (посреднически операции) – същност, видове, технологична и бизнес характеристика. Специфични условия на посредническите договори. Операция по препродажба, комисионна операция, консигнационна операция, операция за търговско представителство, реекспорт и разновидности на реекспорта.	2
11	МБО на принципа на стоквата компенсация – същност, видове, технологична и бизнес характеристика. Бартер, насрещна покупка, офсет. Международен лизинг – същност, видове, технологична и бизнес характеристика. Финансов и оперативен лизинг.	2
12	Сделки на международните организирани пазари. Представяне на курсовите проекти.	2

Идентификация на статуса: **ОДНК_7.1.3.-3/** Версия 01/Изменение ____/____; стр. ____/____ 4

Ниво на достъп: общодостъпен за служебно ползване поверителен секретен

13	Представяне на курсовите проекти.	2
14	Представяне на курсовите проекти.	2
15	Обобщение на курса.	2

МЕТОД / СТРАТЕГИЯ НА ПРЕПОДАВАНЕ:

Обучението се осъществява чрез комбинирането/допълването на:

- лекции;
- семинарни упражнения;
- дискусии;
- индивидуални задачи

Използват се слайдове, ППП, он-лайн източници, студентски доклади, конкретни казуси.

Необходимите ресурси за обучение са: дъска и тебешир, флип-чарт, мултимедия, шрайб-проектор, видео.

Елементи на оценката от семинарни занятия:

- (А) Курсов проект.
- (Б) Участие в дискусия на семинарни занятия
- (В) Тестове.

КУРСОВ ПРОЕКТ/КУРСОВА РАБОТА ИЛИ ИНДИВИДУАЛНО ЗАДАНИЕ

Курсовата работа е на тема „Досие на сделката за международна продажба на” и се разработва и представя в съответствие с Указанията за разработване на курсов проект. Има опция индивидуално задание, което се избира от всеки студент в съответствие с неговите интереси по отношение на МБО, включени в лекционния курс: посреднически операции, в т.ч. факторинг; операции на принципа на стоковата компенсация; лизингови операции; операции на организирани пазари – борси и аукционни сделки. Индивидуалното задание може да бъде във формата на:

- реферат, който представя и решава ситуация от бизнес практиката (т.е. бизнес казус);

- реферат, който представя и анализира нормативен документ, регулиращ приложението на конкретна бизнес операция;
- есе.

Целта е самостоятелна проучвателна, аналитична и творческа работа. Резултатът от тази работа следва да бъде представен в ограничен по обем писмен материал – 15 страници (без заглавната страница и съдържанието). Ако разработката е под формата на реферат, следва да бъдат посочени и цитирани минимум 10 литературни източника.

Водещият упражнението утвърждава предложените от студентите теми за индивидуално задание. Заданията се разработват и представят на водещия упражнението на хартиен и електронен носител. Водещият упражнението проверява и оценява работите и предлага за представяне пред групата на най-добрите.

МЕТОДИ НА ОЦЕНЯВАНЕ

Компоненти на оценката	макс. точки
1. Разработване и защита на курсов проект	30 т.
2. Проучвания и изказвания по 2 от разглежданите операции. Текущо.	10 x 2=20 т.
4. Заключителен тест с открити и закрити въпроси	50 т.
Общо:	100 т.

- Крайната оценка е по шестобалната система, минималната оценка за успешно приключване на обучението е “Среден /3/”. Съответствието на оценките с Европейската система за трансфер на кредит е следната:

Отличен / 6/	Много добър / 5/	Добър / 4/	Среден /3/		Слаб /2/	
A	B	C	D	E	FX	F
91 % +	81-90%	71-80%	60-70%		Не се присъждат кредити	
Присъждат се кредити както е по учебен план						

50 Т.

РЕЗУЛТАТИ ОТ ОБУЧЕНИЕТО

Идентификация на статуса: ОДНК_7.1.3.-3/ Версия 01/Изменение ____/____; стр. ____/____	6
Ниво на достъп: <input type="checkbox"/> общодостъпен <input type="checkbox"/> за служебно ползване <input type="checkbox"/> поверителен <input type="checkbox"/> секретен	

Дисциплината дава основни знания за:

- Международните бизнес операции и тяхната роля за реализацията на фирмената стратегия.
- Тенденциите в развитието на международната бизнес среда и тяхното въздействие върху международните бизнес операции
- Основните проблеми, с които се сблъскват мениджърите при осъществяване на бизнес операции на задгранични пазари.

Обучението по дисциплината осигурява следните умения:

- Прилагане на различни международния бизнес операции в практически ситуации.
- Анализиране на поведението на фирмите на международния пазар и разбиране на предизвикателствата пред международните компании
- Развитие на устните и писмените комуникационни умения и работа в екипи при подготовка и осъществяване на презентации.

Знанията и уменията по Международни бизнес операции I част са необходими за подготовката на студентите като специалисти по международни икономически отношения и международен бизнес.

РЕКАПИТУЛАЦИЯ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ

Вид на занятията/заетостта	Общ хорариум	Хорариум, часа седмично	Извън-аудиторна заетост	Общо
1. Лекции	30	2	30	60
2. Семинарни	30	2	60	90
3. Лабораторни				
4. Практически				
5. Курсова работа				
6. Реферат				
7. Индивидуално задание				
8. Междинен изпит/тест				
9. Текуща оценка				
10. Изпит	писмен			
Общо	60	4	90	150

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

А. ОСНОВНА

1. Боева Б. А. Василева, Международен маркетинг, УИ Стопанство, 2010
2. Василева А., Международен бизнес, УИ Стопанство, София, 2011
3. Владимиров, И., „Международно частно право”, Софи-Р, 2010.
4. Инджова Ц., Техника на външнотърговската дейност, НБУ, София, 2008
5. Каракашева, Л., „Международен бизнес” I част, Призма, 2007.
6. Конвенция на ООН относно договорите за международна продажба на стоки.
7. Масларов С. Д. Тошева-Георгиева, Финансиране на външнотърговските сделки, НБУ, София, 2007
8. INCOTERMS 2010.

Б. ДОПЪЛНИТЕЛНА

1. Василева А., Международен бизнес и глобализация, НБМГ, София, 2010.
2. Василева А., Съвременни форми на международен бизнес, НБМГ, София, 2010.,
3. Ball D. et all, International Business, The Challenge of Global Competition, Hill, NY, 2012
4. Branch A., Export Practice and Management, Chapman& Hall, London, 2005.
5. Charles W., International Business, Competing in the Global Marketplace, Hill, NY, 2012
6. Johnson D. C. Turner, International Business, Themes and Issues in the Modern Global Economy, London, 2009
7. Nelson C., Exporting. A Manger’s Guide to the World Export, ITP, London, 2008.
8. Shippey K., International Contracts, World Trade Press, Novato, 2009

СЪСТАВИЛ:

(проф. д-р. Антоанета Василева)

РЪКОВОДИТЕЛ КАТЕДРА:

(доц. д-р Иван Стойчев)

ДЕКАН НА ФАКУЛТЕТА:

(проф. д-р. Антоанета Василева)

Идентификация на статуса: **ОДНК_7.1.3.-3/** Версия 01/Изменение ____/____; стр. ____/____

9

Ниво на достъп: общодостъпен за служебно ползване поверителен секретен