РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра “МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
|  Декан: …...…………….............................(доц. д-р Ваня Григорова) | Приета от ФС, Протокол № 4 от 17.12.2024 г.Приета от КС, Протокол № 7 от 10.12.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Външнотърговски операции” |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-М-321****Брой кредити по учебен план: (6)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-М-321 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ/АНГЛИЙСКИ | Версия:v.05/2024 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост****/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **56** | **28** | **56** |
| 1.1. Лекции | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 14 | 7 | 14 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **94** | **122** | **94** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 47 | 61 | 47 |
| 2.2. Академични задания | 47 | 61 | 47 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 15 | 30 | 15 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 5 | 6 | 5 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 10 | 10 | 10 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 17 | 15 | 17 |
| **Всичко:** | **150** | **150** | **150** |

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

***Таблица № 2***

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий**  | **Тежест на критерия** |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **60%** | **60%** | **60%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия

*(% от комплексната оценка)* | 5% | 5% | 5% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 15% | 15% | 15% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 40% | 40% | 40% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**Тест с отворени и затворени въпроси, включително секция със задачи за решаване.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Една от характеристиките на съвременното световно стопанство е обособеното международно разделение на труда. В този смисъл реализацията на различна по обем продукция изисква пълното познаване на международните отношения, които се създават при осъществяването на външнотърговските операции.

Целта на учебния курс е да се предоставят знания и умения с помощта на които студентите ще могат да разберат икономическата същност и технологическия цикъл на външнотърговската сделка, в качеството на модерна структура за развитие на останалите външноикономически операции.

Настоящият учебен курс цели да запознае студентите с:

• разнообразието от външнотърговски операции и техните особености;

• възможностите за приложението им;

• положителните и негативните последствия при реализирането на конкретни решения, свързани с избора и изпълнението на точно определена външнотърговска сделка.

**2.2. Предварителни изисквания**

За започване на курса на обучение са необходими знания по дисциплините "Микроикономика", "Макроикономика" и "Въведение във финансите".

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

В процеса на обучение по дисциплината се прилагат разнообразни методи на преподаване като: лекции, демонстрации, казуси, дискусии и презентации. За развитие на практическите умения на обучаемите се използват делови игри, симулиращи реални бизнес ситуации, решаване на казуси от международната търговска практика, независими проекти, доклади и онлайн тестови модули.

***2.3.2 Дистанционна форма***

В процеса на обучение по дисциплината се прилагат разнообразни, в т.ч. технологично базирани методи на преподаване. Интегрираната платформа за електронно и дистанционно обучение с отворен код Moodle позовлява да се провеждат синхронни и асинхроннионлайн лекции и консултации, онлайн дискусии, решаване на казуси и конкретни задачи. За развитие на практическите умения на обучаемите се използват делови игри, симулиращи реални бизнес ситуации, решаване на казуси от международната търговска практика, независими проекти, доклади и онлайн тестови модули.

**2.4. Очаквани резултати**

След придобиването на знания по дисциплината "Външнотърговски операции" студентите ще имат компетенции и умения:

• да разграничават рисковете във външната търговия и начините за преодоляването и минимизирането им;

• да формират експортната цена при сделки за покупко-продажба на стоки;

• да съставят и анализират икономическото съдържание и вариантността на условията на външнотърговския договор;

• да съставят основни външнотърговски документи като запитвания, оферти, поръчки, договори;

• да боравят с формите и средствата на международни плащания;

• за характерните особености на отделните външнотърговски сделки;

• по отношение на структурата на различните договори за търговско посредничество;

• за осъществяване на сделки на компенсационен принцип и др.

**III. разпространение на дисциплината**

1. Universität Passau, Deutschland

2. Linköpings universitet, Sweden

3. Goce Delcev University, Shtip

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Тема I. ВЪНШТОТЪРГОВСКА СДЕЛКА - СПЕЦИФИЧНИ ОСОБЕНОСТИ** | 5 | 1 | 2.5 | 0.5 | 5 | 1 |
| *1. Специфични особености на външнотърговската сделка (ВТС)2. Рискове във външната търговия3. Подготовка за осъществяване на външнотърговската сделка4. Варианти на сключване на външнотърговски сделки* |
| **Тема II. ИКОНОМИЧЕСКО СЪДЪРЖАНИЕ НА ВЪНШНОТЪРГОВСКИЯ ДОГОВОР** | 7 | 3 | 3.5 | 1.5 | 7 | 3 |
| *1. Предмет на външнотърговската сделка2. Условие за количеството3. Условие за качеството на стоката4. Условие за цената на стоката и общата стойност на доставката5. Условие на франкировката на стоката6. Условие за амбалажа, опаковката, етикировката и маркировката на стоката7. Условие за срок на доставката и транспортирането на стоката8. Условие за количесвеното и качественото приемане и предаване на стоката9. Условие за гаранциите, рекламациите, санкциите, фонсмажорните обстоятелства и решаване на възникналите спорове10. Специални клаузи* |
| **Тема III. ДОКУМЕНТИ ПРИ ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ СДЕЛКИ** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Стокови документи2. Застрахователни документи3. Транспортни документи4. Митнически документи* |
| **Тема IV. ФОРМИ И СРЕДСТВА НА МЕЖДУНАРОДНИ ПЛАЩАНИЯ** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Средства за международни плащания2. Форми на международни плащания* |
| **Тема V. ПОСРЕДНИЧЕСКИ И СПЕЦИФИЧНИ ОПЕРАЦИИ** | 5 | 1 | 2.5 | 0.5 | 5 | 1 |
| *1. Същност и специфика на посредническата дейност2. Посреднически операции3. Реекспортни операции4. Сделки суич и але-ретур5. Сделка за преработка на чужди ресурси (преработвателни операции)* |
| **Тема VI. ВЪНШНОТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ НА КОМПЕНСАЦИОНЕН ПРИНЦИП** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1.Същност на компенсанционната (насрещната) търговия2.Класификации на обвързаните операции3.Основни видове обвързани операции*  |
| **Тема VII. АУКЦИОННИ ОПЕРАЦИИ** | 2 | 1 | 1 | 0.5 | 2 | 1 |
| *1. Характерни особености на аукциона2. Възникване и организация на международните аукциони3. Технология на аукционните операции4. Електронни аукциони5. Предимства и недостатъци на сделките на аукцион* |
| **Тема VIII. МЕЖДУНАРОДЕН ТЪРГ** | 3 | 1 | 1.5 | 0.5 | 3 | 1 |
| *1. Видове търгове2. Организатори на търга3. Етапи на провеждане на международните търгове* |
| **Тема IХ. ЛИЗИНГОВИ ОПЕРАЦИИ** | 5 | 2 | 2.5 | 1 | 5 | 2 |
| *1. Същност на лизинговите операции2. Видове лизингови операции3. Структура на системата за организация на лизинговите операции4. Лизингова сделка - същност и особености5. Предимства на лизинга и фактори, стимулиращи неговото развитие* |
| **Тема Х. СТОКОВИ БОРСИ И БОРСОВИ ОПЕРАЦИИ** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 4 | 1 |
| *1. Същност и видове борси2. Стокови борси и тържища* |
| **Тема ХI.  КОНЦЕСИЯТА – ПАРТНЬОРСТВО МЕЖДУ ПУБЛИЧНИЯ И ЧАСТНИЯ СЕКТОР** | 2 | 1 | 1 | 0.5 | 2 | 1 |
| *1. Същност на концесията2. Видове концесии3. Концесията и близки правни институти4. Примери за концесия5. Процедура за предоставяне на концесии6. Договор за концесия* |
| **Общо:** | **42** | **14** | **21** | **7** | **42** | **14** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование на** **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** |
| **Лекции** | **Семинарни****занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X  |
| 2. Интернет | X | X  |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Академичен курс в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg/course/view.php?id=4043 |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Zaharieva, G. Import and Export Management,Svishtov, 2021, E-Book: https://dlib.uni-svishtov.bg/handle/10610/4479 |
|  2. Инкотермс 2020 |
|  3. Спиридонов, И., Захариева, Г., Нейков, Й. Външнотърговски операции. Свищов, АИ "Ценов", 2012 |
|  4. Божинова. М. и колектив. Търговско представителство и посредничество. Фабер, 2011. |
|  5. Tey, K., Schaerer,M., Madan,N., Swaab,R. The Impact of Concession Patterns on Negotiations: When and Why Decreasing Concessions Lead to a Distributive Disadvantage.Organizational Behavior and Human Decision Processes. 165(2), 2021 |

 **6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Закон за обществените поръчки |
|  2. Наредба за възлагане на специални обществени поръчки |
|  3. Закон за концесиите |

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. http://www.bia-bg.com |
|  2. http://europa.eu/legislation\_summaries/external\_trade/index\_bg.htm |
|  3. http://www.baez-bg.com |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(проф. д-р Галина Захариева) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
|  …………………………………(доц. д-р Драгомир Илиев) |  |