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 № 3 от 26.11.2024 г. Приета от КС, Протокол № 5 от 19.11.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Външнотърговски сделки” | |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-Б-305**  **Брой кредити по учебен план: (7)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-Б-305 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.04/2024 |

**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 | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **119** | **147** | **119** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 60 | 74 | 60 |
| 2.2. Академични задания | 59 | 73 | 59 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 29 | 33 | 24 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 20 | 30 | 15 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 10 | 10 | 20 |
| **Всичко:** | **175** | **175** | **175** |

**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.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 5% | 5% | 5% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 15% | 10% | 15% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 30% | 35% | 30% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Тест с отворени и затворени въпроси, включително секция със задачи за решаване.* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Цел на настоящия учебeн курс е 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.

Курсът включва знания от различни аспекти на международната икономика, международния маркетинг, финансите и акцентира както върху теоретическите, така и върху практическите знания, които трябва да получат студентите при изучаването на тази дисциплина.

**2.2. Предварителни изисквания**

За започване на курса на обучение са необходими базови познания по дисциплините "Международна икономика", "Висша математика" и "Основи на статистиката".

**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 и онлайн тестови модули.

***2.3.2 Дистанционна форма***

В процеса на обучение по дисциплината се прилагат разнообразни, в т. число технологично базирани методи на преподаване. Интегрираната платформа за електронно и дистанционно обучение с отворен код Moodle позовлява да се провеждат синхронни онлайн лекции, консултации и 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 и онлайн тестови модули.

**2.4. Очаквани резултати**

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

• за характерните особености на отделните външнотърговски сделки;

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

• за осъществяване на сделки на компенсационен принцип;

• относно технологията за провеждане на международен търг и др.

**III. разпространение на дисциплината**

Universität Passau, Deutschland

Linköpings universitet, Sweden

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. Посредничеството в международната търговия** | 3.5 | 3.5 | 2 | 1.5 | 3.5 | 3.5 |
| *1. Същност и специфика на посредническата дейност 2. Посреднически операции* |
| **Тема II. Специфични операции** | 3.5 | 4 | 2 | 2 | 3.5 | 4 |
| *1. Стоков реекспорт – същност и видове 2. Сделки суич и але-ретур 3. Сделка за преработка на чужди ресурси* |
| **Тема III. Външнотърговски сделки на компенсационен принцип** | 3.5 | 3 | 1.5 | 1.5 | 3.5 | 3 |
| *1. Същност на компенсационната (насрещната) търговия 2. Класификации на обвързаните операции 3. Бартер и бартерни споразумения. 4. Офсетни операции 5. Компенсационни съглашения* |
| **Тема IV. Аукционни операции** | 3.5 | 3 | 1.5 | 1.5 | 3.5 | 3 |
| *1. Характерни особености на аукциона 2. Възникване и организация на международните аукциони 3. Технология на аукционните операции 4. Електронни аукциони 5. Предимства и недостатъци на сделките на аукцион* |
| **Тема V. Международен търг** | 3.5 | 3.5 | 1.5 | 2 | 3.5 | 3.5 |
| *1. Видове търгове 2. Организатори на търга 3. Етапи на провеждане на международните търгове* |
| **Тема VI. Лизингови операции** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Същност на лизинговите операции 2. Видове лизингови операции 3. Структура на системата за организация на лизинговите операции 4. Лизингова сделка - същност и особености 5. Предимства на лизинга и фактори, стимулиращи неговото развитие* |
| **Тема VII. Борсови операции** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Същност и видове борси 2. Стокови борси и тържища* |
| **Тема VIII. Концесията - партньорство между публичния и частния сектор** | 2.5 | 3 | 1.5 | 1.5 | 2.5 | 3 |
| *1. Същност на концесията 2. Видове концесии 3. Концесията и близки правни институти 4. Примери за концесия 5. Процедура за предоставяне на концесии 6. Договор за концесия* |
| **Общо:** | **28** | **28** | **14** | **14** | **28** | **28** |

**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: |  |  |
| 3.1 | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Учебен курс по „Външнотърговски сделки“ в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов, https://dl.uni-svishtov.bg/course/view.php?id=4753 |
| 2. Спиридонов, И., Захариева, Г., Нейков, Й. Външнотърговски операции. Свищов, АИ "Ценов", 2021 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. 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 |
| 2. Merrill,T. The Economics of Leasing. The Journal of Legal Analysis 12:221-272, 2020 |
| 3. Спиридонов, И. и Г. Захариева. Външнотърговски операции. Учебно помагало. В. Търново, Фабер, 2011. |
| 4. Божинова. М. и колектив. Търговско представителство и посредничество. Фабер, 2011. |
| 5. Gorham, M., Singh, N. Electronic Exchanges: The Global Transformation from Pits to Bits. Elsevier, 2009 |
| 6. Каракашева, Л. , Маркова, Бл., Динков, Д, Менчева, Л. Международен бизнес. Призма 1998. |

**6.3. Нормативни документи**

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

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. http://europa.eu/legislation\_summaries/external\_trade/index\_bg.htm |

Съставил/и/:

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

Ръководител катедра:

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