РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

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

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра  “МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (проф. д-р Маргарита Богданова) | Приета от ФС, Протокол № 1 от 10.09.2020 г. Приета от КС, Протокол № 1 от 04.09.2020 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Управление на износа и вноса” | |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-Б-345**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-Б-345 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: АНГЛИЙСКИ/БЪЛГАРСКИ | Версия:v.02/2020 |

**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)** | **70** | **35** | **70** |
| 1.1. Лекции | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 42 | 21 | 42 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **80** | **115** | **80** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 40 | 58 | 40 |
| 2.2. Академични задания | 40 | 57 | 40 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 20 | 37 | 15 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 10 | 10 | 10 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 10 | 10 | 15 |
| **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.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 5% | 5% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 25% | 0% | 20% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 20% | 45% | 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**

След Втората световна война световният износ на стоки и услуги нараства от по-малко от 100 млн. щ.д. до над 11 трилиона. Брутният глобален продукт се увеличи от около 5 трилиона щ.д. през 1970 г. до около 100 трилиона щ.д. до средата на 21-ви век, а международната търговия нарасна неимоверно. През 2018 г. световният износ на стоки и услуги възлиза на 25,1 трилиона щ.д., а вносът на 24,7 трилиона, като дългосрочните прогнози са да продължават да се увеличават обемите на външната търговия. В същото време редица държави разчитат на износа на стоки и услуги за подобряване на икономическото си състояние. Това определя потребността от специалисти, които да познават спецификата на външнотърговските сделки.

Целта на учебния курс е да предостави знания и умения свързани с организацията и осъществяването на експортни и импортни операции, вземането на адекватни решения по отношение на продуктите, пазарите, контрагентите и определяне на оптимални цени при съобразяване на международните търговски термини, практики и правила.

**2.2. Предварителни изисквания**

За започване на курса на обучение са необходими знания по дисциплината "Международна икономика".

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

По дисциплината се използват методи на преподаване като: лекции, демонстрации, мозъчни атаки, казуси, дискусии, ролеви игри и симулации.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Използват се следните методи: лекции, директни инструкции, казуси, демонстрации, симулации и др.

**2.4. Очаквани резултати**

След придобиването на знания по дисциплината 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 основни външнотърговски документи като запитвания, оферти, поръчки, договори;

• да боравят с формите и средствата на международни плащания.

**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** |
| **${temi#1}Тема I. ОРГАНИЗИРАНЕ НА ИЗНОСА И ВНОСА** | 1 | 3 | 0.5 | 0.5 | 1 | 1 |
| *1. Експортен отдел 2. Импортен отдел 3. Комбиниран отдел за износ и внос 4. Процедурни ръководства и документация* |
| **${temi#2}Тема II. ПОДГОТОВКА НА ИЗНОСА И ВНОСА** | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| *1. Различия между външнотърговските операции и вътрешните продажби 2. Международни пазарни проучвания 3. Оценка и избор на продукт 4. Избор на търговски партньор* |
| **${temi#3}Тема III. РИСКОВЕ ПРИ ИЗНОСА И ВНОСА** | 2 | 3 | 1 | 1.5 | 2 | 3 |
| *1. Видове рискове 2. Възможности за преодоляване на рисковете във външната търговия 3. Застраховане срещу рискове* |
| **${temi#4}Тема IV. УСТАНОВЯВАНЕ НА КОНТАКТИ И ОФЕРИРАНЕ** | 2 | 6 | 2 | 3 | 4 | 6 |
| *1. Определение за търговска оферта 2. Видове търговски оферти 3. Съображения за използване на различни видове оферти* |
| **${temi#5}Тема V. ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ПРЕГОВОРИ** | 3 | 4 | 1.5 | 2 | 3 | 4 |
| *1. Търговски преговори чрез писмена кореспонденция 2. Търговски преговори по телефона 3. Търговски преговори при лични контакти* |
| **${temi#6}Тема VI. ВАРИАНТИ ЗА СКЛЮЧВАНЕ НА ВЪНШНОТЪРГОВСКА СДЕЛКА** | 1 | 3 | 0.5 | 1.5 | 1 | 3 |
| *1. Въз основа на ВТД 2. Потвърждение без изменение на твърда оферта 3. Потвърждение без изменение на свободна оферта 4. Потвърждение без изменение на поръчка* |
| **${temi#7}Тема VII. ИКОНОМИЧЕСКО СЪДЪРЖАНИЕ НА ВЪНШНОТЪРГОВСКИЯ ДОГОВОР** | 4 | 5 | 2 | 2.5 | 4 | 5 |
| *1. Предмет на външнотърговската сделка 2. Условие за количеството 3. Условие за качеството на стоката 4. Условие за цената на стоката и общата стойност на доставката 5. Условие за амбалажа, опаковката, етикировката и маркировката на стоката 6. Условие за срок на доставката и транспортирането на стоката 7. Начин на плащане 8. Условие за гаранциите, рекламациите, санкциите, форсмажорните обстоятелства и решаване на възникналите спорове 9. Други клаузи* |
| **${temi#8}Тема VIII. МЕЖДУНАРОДНИ ТЪРГОВСКИ ТЕРМИНИ (INCOTERMS 2020)** | 6 | 10 | 3 | 5 | 6 | 10 |
| *1. Обща характеристика на INCOTERMS 2020 2. Темнина ExW 2. Термини от група “F” 3. Термини от група “C” 4. Термини от група “D”* |
| **${temi#9}Тема XI. ДОКУМЕНТИ ПРИ ИЗНОСА И ВНОСА** | 4 | 4 | 1 | 2 | 2 | 5 |
| *1. Търговска документация 2. Документация за покупка* |
| **${temi#10}Тема X. ФОРМИ И СРЕДСТВА НА МЕЖДУНАРОДНИ ПЛАЩАНИЯ** | 3 | 4 | 1.5 | 2 | 3 | 4 |
| *1. Открита сметка 2. Документарен акредитив 3. Пари в брой 4. Други* |
| **${temi\_sum#1}Общо:** | **28** | **42** | **14** | **21** | **28** | **42** |

**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. Cook, T. The Ultimate Guide to Export Management. AMACOM, 2001 |
| 2. ICC (International Chamber of Commerce). (1997). The ICC Model International Sale Contract. ICC PUBLISHING S.A. |
| 3. Nelson, C. Import/Export. How to get started in International Trade. Third Edition, McGraw-Hill, Inc., 2005. |
| 4. Sherlock, J., Reuvid, J. The handbook of international trade: a guide to the principles and practice of export. GMB Publishing, 2004 |
| 5. Johnson, Th., Bade, D. Export/Import Procedures and Documentation.AMACOM, 2010. |
| 6. Cook, Th., Alston, R., Raia, K. Mastering Import and Export Management. Second edition. AMACOM, 2012. |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. INCOTERMS 2020 |

**6.3. Нормативни документи**



**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/:

|  |
| --- |
| …………………………………  ${authors#1}(доц. д-р Галина Захариева) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
| …………………………………  (доц. д-р Здравко Любенов) |  |