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“Управление на износа и вноса” |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-Б-362****Брой кредити по учебен план: (7)** |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-Б-362 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ/АНГЛИЙСКИ | Версия:v.01/2024 |

**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)** | **70** | **35** | **70** |
| 1.1. Лекции | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **105** | **140** | **105** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 53 | 70 | 53 |
| 2.2. Академични задания | 52 | 70 | 52 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 12 | 20 | 12 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 5 | 10 | 5 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 20 | 25 | 20 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 15 | 15 | 15 |
| **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)* | 25% | 10% | 25% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 20% | 35% | 20% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**Тест с отворени и затворени въпроси.* | **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 2023 г. световният износ на стоки и услуги възлиза на 37,95 трилиона щ.д., а вносът на 37,43 трилиона. Паралелно с това, 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***

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

**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** |
| **Тема I. ОРГАНИЗИРАНЕ НА ИЗНОСА И ВНОСА** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Експортен отдел
2. Импортен отдел
3. Комбиниран отдел за износ и внос
4. Процедурни ръководства и документация* |
| **Тема II. ПОДГОТОВКА НА ИЗНОСА И ВНОСА** | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| *1. Различия между външнотърговските операции и вътрешните продажби
2. Международни пазарни проучвания
3. Оценка и избор на продукт
4. Избор на търговски партньор* |
| **Тема III. РИСКОВЕ ПРИ ИЗНОСА И ВНОСА** | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| *1. Видове рискове
2. Възможности за преодоляване на рисковете във външната търговия
3. Застраховане срещу рискове* |
| **Тема IV. УСТАНОВЯВАНЕ НА КОНТАКТИ И ОФЕРИРАНЕ** | 6 | 4 | 2 | 2 | 6 | 4 |
| *1. Определение за търговска оферта
2. Видове търговски оферти
3. Съображения за използване на различни видове оферти* |
| **Тема V. ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ПРЕГОВОРИ** | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| *1. Търговски преговори чрез писмена кореспонденция
2. Търговски преговори по телефона
3. Търговски преговори при лични контакти* |
| **Тема VI. ВАРИАНТИ ЗА СКЛЮЧВАНЕ НА ВЪНШНОТЪРГОВСКА СДЕЛКА** | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| *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* |
| **Тема VII. ИКОНОМИЧЕСКО СЪДЪРЖАНИЕ НА ВЪНШНОТЪРГОВСКИЯ ДОГОВОР** | 6 | 3 | 3 | 1 | 6 | 3 |
| *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* |
| **Тема VIII. МЕЖДУНАРОДНИ ТЪРГОВСКИ ТЕРМИНИ (INCOTERMS 2020)** | 10 | 7 | 4 | 4 | 10 | 7 |
| *1. Обща характеристика на INCOTERMS 2020
2. Темнина ExW
2. Термини от група “F”
3. Термини от група “C”
4. Термини от група “D”* |
| **Тема XI. ДОКУМЕНТИ ПРИ ИЗНОСА И ВНОСА** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Търговска документация
2. Документация за покупка* |
| **Тема X. ФОРМИ И СРЕДСТВА НА МЕЖДУНАРОДНИ ПЛАЩАНИЯ** | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 |
| *1. Открита сметка
2. Документарен акредитив
3. Пари в брой
4. Други* |
| **Общо:** | **42** | **28** | **21** | **14** | **42** | **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: |  |  |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Учебен курс по „Управление на износа и вноса“ в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов, https://dl.uni-svishtov.bg/course/view.php?id=9065 |
|  2. Захариева, Г. Управление на износа и вноса, Свищов, АИ "Ценов", 2023 |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. INCOTERMS 2020 |
|  2. Zaharieva, G. Import and Export Management,Svishtov, 2021, E-Book: https://dlib.uni-svishtov.bg/handle/10610/4479 |
|  3. Cook, Th., Alston, R., Raia, K. Mastering Import and Export Management. Second edition. AMACOM, 2012. |
|  4. Johnson, Th., Bade, D. Export/Import Procedures and Documentation.AMACOM, 2010. |
|  5. Nelson, C. Import/Export. How to get started in International Trade. Third Edition, McGraw-Hill, Inc., 2005. |

 **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/:

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

Ръководител катедра:

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