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“Международни бизнес операции” | |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-М-336**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-М-336 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: АНГЛИЙСКИ | Версия:v.03/2024 |

**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 | 20 | 40 | 20 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 20 | 14 | 20 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 7 | 7 | 7 |
| **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% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 15% | 15% | 15% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 40% | 45% | 45% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Тест, включващ въпроси с множествен избор.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Целта на курса е предостави на обучаемите знания за международната околна среда и отделните и компоненти, оценката на страните, методите за навлизане на даден пазар и страна, различните видове международни операции като експорт, импорт, реекспорт, операции на компенсационен принцип, лизингови и тръжни опреации.

**2.2. Предварителни изисквания**

Основни познания по международна икономика и маркетинг.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

При обучението на студентите се използват както традиционни методи на преподаване чрез лекции, така и аудио-визуални материали и интерактивни средства. В семинарните занятия се поставя акцент върху:

1) затвърждаване и проверка на знанията от лекционния материал (чрез писмени тестове, въпроси и отговори, дискусия)

2) включване на студентите в учебния процес с цел развиване на аналитично мислене, креативност и работа в екип. Това се постига със:

- самостоятелни задания за събиране и обработка на информация;

- групови курсови разработки и проекти;

- решаване на проблеми и формулиране на изводи чрез брейнсторминг, работа по групи, обсъждане и анализ реални ситуации и казуси.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Акцент при обучението на студентите в дистанционна форма са синхронните лекции и консултации, провеждани чрез интегрираната платформа за електронно и дистанционно обучение с Moodle. Предоставен е достъп до лекционните материали по дисциплината.

Разработени са подходящи интерактивни учебни ресурси:

- интернет връзки с допълнителна и актуална информация по изучаваната тематика от институции и организации, научни или експертни публикации, аудио-визуални материали;

- казуси, курсови задания с възможности за самостоятелна или екипна работа;

- онлайн тестове за самоподготовка, за проверка и оценка на знанията.

С посочените методи и техники се постига затвърждаване на знанията от лекционния материал, развиване на аналитично мислене, креативност, работа в екип.

**2.4. Очаквани резултати**

Студените ще придобият знания и умения за управлението на международните операции на фирмата и за различните видове международни операции. Те ще могат да подоготвят договор за международна покупко-продажба, да калкулират експортната цена на база ИНКОТЕРМС 2010, да изчисляват лизинкови вноски, да анализират ползите и разходите от извършваните международни операции.international operatios.

**III. разпространение на дисциплината**

The University of Necastle, Australia

Macquarie University, Sidney, Australia

University of Washington

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Анализ на международната среда** | 6 | 2 | 3 | 1 | 6 | 2 |
| *Икономическа среда. Социокултурна среда. Политическа и правно-нормативна среда. Географска, демографска и технологична среда.* |
| **Оценка на международните пазари и избор на страна за навлизане** | 6 | 2 | 3 | 1 | 6 | 2 |
| *Оценка на международните пазари. Избор на подходящата страна за осъществяване на международните операции.* |
| **Основни подходи към международните пазари** | 6 | 2 | 3 | 1 | 6 | 2 |
| *Експортна дейност. Съвместна предприемаческа дейност. Преки инвестиции. Стратегически алианси.* |
| **Международни сделки за покупко-продажба** | 7 | 4 | 4 | 2 | 7 | 4 |
| *Договор за международна продажба. Експортно ценообразуване.* |
| **Лизингови операции.** | 6 | 2 | 3 | 1 | 6 | 2 |
| *Дефиниране на лизинга.  Видове лизинг.  Лизингов договор.  Определяне на лизинговата вноска.* |
| **Компенсационна (насрещна) търговия и реекспортни сделки** | 6 | 1 | 3 | 1 | 6 | 1 |
| *Определение.  Видове компенсационна търговия.  Реекспортни операции.* |
| **Тръжни операции** | 5 | 1 | 2 | 0 | 5 | 1 |
| *Дефиниране.  Видове тръжни операции.  Организиране и провеждане на търг.* |
| **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: |  |  |
| 3.1 | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Учебен курс по "Международни бизнес операции" в Платформата за дистанционно и електронно обучение на СА “Д. А. Ценов“, https://dl.uni-svishtov.bg/course/view.php?id=4409 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Cateora, Ph., Br. Money, M. Gilly, J. Graham and Gr. Cateora, International Marketing, 19th Edition, McGraw-Hill, 2024 |
| 2. Hill, C. International Business: Competing in the Global Marketplace 14th Edition, McGraw-Hill, 2022 |
| 3. Wild, J., K. Wild, International Business: The Challenges of Globalization 9th Edition, Pearson, 2021 |
| 4. Kotler, Ph., K. Keller, Al. Chernev, Marketing Management, Pearson, 2021 |
| 5. Kotabe, M., K. Helsen, Global Marketing Management, 8th Ed., Wiley, 2019 |
| 6. Iliev, Dr., G. Zaharieva, J. Neykov. International business operations. Svishtov, Academic publ. house "Tsenov". 2017 |
| 7. Hill, C. International Business, 7th ed., McGraw-Hill, NY, 2009 |
| 8. Albaum, G., Ed. Duerr, J. Strandskov. International marketing and export management .5. ed. . - Harlow : Prentice Hall, 2005. |
| 9. Backhaus, Klaus et al. International Marketing.  New York : Palgrave Macmillan, 2005 |

**6.3. Нормативни документи**



**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. https://ec.europa.eu/europeaid/funding/about-procurement-contracts/contract-phases\_en |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (проф. д-р Галина Захариева) |
| …………………………………  (доц. д-р Драгомир Илиев) |
| …………………………………  (доц. д-р Здравко Любенов) |

Ръководител катедра:

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