

ВАРНЕНСКИ СВОБОДЕН УНИВЕРСИТЕТ "ЧЕРНОРИЗЕЦ ХРАБЪР"
ФАКУЛТЕТ "МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА И АДМИНИСТРАЦИЯ"
КАТЕДРА „Администрация, управление и политически науки“

УЧЕБНА ПРОГРАМА

УТВЪРЖДАВАМ,
 РЪКОВОДИТЕЛ КАТЕДРА:
 /Доц. д-р Мария Великова/

ОПИСАНИЕ НА УЧЕБНАТА ДИСЦИПЛИНА

ПО УЧЕБЕН ПЛАН

Професионално направление: 3.7. Администрация и управление		Специалност: Бизнес администрация и мениджмънт – МП “Мениджмънт и международен маркетинг”	
Образователно-квалификационна степен: <input type="checkbox"/> бакалавър <input checked="" type="checkbox"/> магистър		Курс: 1 Семестър: 2	Форма на обучение: <input checked="" type="checkbox"/> - редовно <input checked="" type="checkbox"/> - задочно <input checked="" type="checkbox"/> - дистанционно
Наименование на учебната дисциплина: Външнотърговски сделки		Код: ЕСО 3254 Език: български	
Общ хорариум: 90		Седмична заетост: 6	
аудиторна заетост <input type="text" value="30"/>	извънаудиторна заетост <input type="text" value="60"/>	аудиторна заетост <input type="text" value="2"/>	извънаудиторна заетост <input type="text" value="4"/>
<input checked="" type="checkbox"/> - Курсови задачи <input checked="" type="checkbox"/> - Курсови проекти <input type="checkbox"/> - Стажове и практики <input checked="" type="checkbox"/> - Други форми		Статут на учебната дисциплина: <input type="checkbox"/> задължителна <input checked="" type="checkbox"/> избираема <input type="checkbox"/> факултативна	
Форма на финален контрол: Изпит		ECTS кредити: <input type="text" value="3"/>	
Титуляр на учебната дисциплина: Доц.д-р Виржиния Иванова			

ОПИСАНИЕ НА УЧЕБНАТА ДИСЦИПЛИНА

1.Определение

1.1. Наименование на учебната дисциплина: “Външнотърговски сделки”

1.2. Код на учебната дисциплина: ЕСО 3254

2.Описание на съдържанието на учебната дисциплина по тематични единици

СЪДЪРЖАНИЕ НА УЧЕБНАТА ДИСЦИПЛИНА

За студентите от дистанционна форма на обучение

Съдържанието на учебната дисциплина е разпределено за 15 учебни седмици

Учебна седмица	ТЕМА	Аудиторна заетост		Извънаудиторна заетост		
		Аудиторни консултации	Синхронни консултации в системата за ДО	Самостоятелна работа в системата за ДО	Практически задачи	
1.	Външнотърговски операции. Същност, видове.	1	1	6		
2.	Основни видове операции на принципа прехвърляне на право на ползване на продукта – международен лизинг. Финансов и оперативен лизинг. Приложение в практиката	1	3	7		
3.		Концесионно съглашение - същност, характеристики, видове, приложение в практиката.	1	2	6	
4.			Лицензионно съглашение - същност, характеристики, видове, приложение в практиката.	1	2	7
5.	Франчайзинг – същност, характеристики, видове, приложение в практиката.	1		3	7	
6.		Сделка „Построй-експлоатирай-предай” (В.О.Т.).	1	2	6	
7.			Производствено коопериране – същност и форми. Договори за съвместна дейност .	1	3	7
8.	Субконтракт – договори за подоставка и подизпълнение Договори за прехвърляне на дейности (outsourcing)	1		2	7	
9.		Смесени фирми. Консорциуми – същност, характеристики, приложение.	1	3	7	
10.	Общо (аудиторна/извънаудиторна заетост)		9/21=30ч.		60ч.	

СЪДЪРЖАНИЕ НА УЧЕБНАТА ДИСЦИПЛИНА

За студентите от редовна и задочна форма на обучение

А. ЛЕКЦИИ

№	ТЕМА	Часа
1	Външнотърговски сделки - същност, видове.	3
2	Основни видове сделки на принципа прехвърляне на право на ползване на продукта – международен лизинг. Финансов и оперативен лизинг. Приложение в практиката	3
3	Концесионно съглашение - същност, характеристики, видове, приложение в практиката.	3
4	Лицензионно съглашение - същност, характеристики, видове, приложение в практиката.	4
5	Франчайзинг – същност, характеристики, видове, приложение в практиката.	4
7	Производствено коопериране – същност и форми. Договори за съвместна дейност .	2
8	Субконтракт – договори за поддоставка и подизпълнение .	2
9	Смесени фирми. Консорциуми – същност, характеристики, приложение.	3
10	Сделка за дистрибуторство и препродажба- същност, характеристики, приложение.	3
11	Сделка за консигнация и комисионна сделка - същност, характеристики, приложение. Сделка на ишлеме- същност, характеристики, приложение.	3
	Общо	30

3. Ниво

3.1.Предпоставки: студентите следва да познават основите на фирменото управление, принципите на маркетинга като концепция за управление в условията на пазарната икономика, международния бизнес и да притежават основни познания в търговското право.

3.2. Цели и задачи: Учебната дисциплина осигурява знания и умения за участие в международните стопански операции със стратегическо значение за трайно установяване на международните пазари.

3.3. Библиография:

Основна литература:

1. Василева, А. Международен бизнес, УИ Стопанство, С., 2011.
2. Василева, А. Съвременни форми на международен бизнес, НБМГ, С., 2010.
3. Василева, А. Проектите В.О.Т., С., Консулт АГ, 2000.
4. Каракашева, Л. Международен бизнес – част втора, Призма, С., 2010.(основен учебник)
5. “Концесията – възможност за партньорство между публичния и частния сектор”, Министерски съвет на Република България, София 2004г.
6. Global Outsourcing Strategies: An International Reference on Effective Outsourcing Relationships by Peter Barrar and Roxane Gervais, 2006
7. Global Integration and Technology Transfer (World Bank Trade and Development Series) by Bernard M. Hoekman, Beata Smarzynska Javorcik, and Na, 2006
8. The Black Book of Outsourcing: How to Manage the Changes, Challenges, and Opportunities by Douglas Brown and Scott Wilson, 2005

Допълнителна литература

1. Каракашева, Л.. Международни бизнес операции – част втора, УИ, Стопанство, УНСС, 2009.
2. ВАСИЛЕВА, А. Проектите В.О.Т., С., Консулт АГ, 2000.
3. The Offshore Nation: Strategies for Success in Global Outsourcing and Offshoring by Atul Vashistha and Avinash Vashistha, 2006
4. Outsourcing America: The True Cost of Shipping Jobs Overseas and What Can Be Done About It by Ron Hira Ph.D. P.E. Assistant Professor of Public Policy and Dr. Anil Hira, 2008
5. Smartsourcing: Driving Innovation and Growth Through Outsourcing by Thomas M. Koulopoulos and Tom Roloff, 2006
6. International M&A, Joint Ventures and Beyond: Doing the Deal by David J. BenDaniel, Arthur H. Rosenbloom, James J. Hanks Jr., and Jr., James J. Hanks, 2002)
7. Global Integration and Technology Transfer (World Bank Trade and Development Series) by Bernard M. Hoekman, Beata Smarzynska Javorcik, and Na, 2006
8. The Black Book of Outsourcing: How to Manage the Changes, Challenges, and Opportunities by Douglas Brown and Scott Wilson, 2005
9. The Offshore Nation: Strategies for Success in Global Outsourcing and Offshoring by Atul Vashistha and Avinash Vashistha, 2006
10. Outsourcing America: The True Cost of Shipping Jobs Overseas and What Can Be Done About It by Ron Hira Ph.D. P.E. Assistant Professor of Public Policy and Dr. Anil Hira, 2008
11. Smartsourcing: Driving Innovation and Growth Through Outsourcing by Thomas M. Koulopoulos and Tom Roloff, 2006

4. Преподавателски състав:

доц. д-р Виржиния Иванова

5. Методи на преподаване и усвояване на материята

- 5.1. Лекции (*3 часа на седмица, 10 седмици*)
- 5.2. Консултации: присъствени и по интернет (2 часа на седмица);
- 5.3. Проекти: един писмен проект на основата на задание и изисквания, за разработване.
- 5.4. Групови семинари и работни срещи: при необходимост;
- 5.5. Лабораторна работа: не;
- 5.6. Проекти и изследователска работа: 2 часа на седмица;
- 5.7. Друга практическа работа: анализ на казуси от реалната практика;
- 5.8. Методи за неприсъствено обучение (където е възможно)
- 5.8. Други методи: он-лайн презентации, практически клипове и др.

6. Оценяване:

- 6.1. Курсов проект- студентите разработват курсов проект по предварително зададени теми за избор или задание, който участва във формирането на оценката за семестриалния изпит.

6.1.1. Конспект

1. Видове външнотърговски сделки – същност и характеристики.

1. Международен лизинг – същност, развитие и видове лизингови операции.
2. Финансов лизинг – същност, технологичен цикъл и условия на лизинговия договор.
3. Оперативен лизинг – същност и специфика.
4. Концесионно съглашение – същност, развитие и правно регулиране.
5. Предимства и рискове за концедента в условията на международния пазар.
6. Предимства и рискове за концесионера в условията на международния пазар.
7. Варианти на приложение на концесионното съглашение и тяхното приложение в българската практика.
8. Същност и специфични особености на лицензионните съглашения. Предмет на лицензионно съглашение.
9. Основни условия на лицензионното съглашение.
10. Същностна характеристика на франчайзинга.
11. Поява и развитие на франчайзинга в интернационален план.
12. Видове франчайзинг.
13. Предимства и рискове за франчайзодателя в условията на международния пазар.
14. Предимства и рискове за франчайзополучателя в условията на международния пазар.
15. Компенсационно съглашение – същност и развитие.
16. Предимства и рискове за инвеститора в условията на международния пазар.
17. Предимства и рискове за клиента по компенсационното съглашение в условията на международния пазар.
18. Варианти на компенсационното съглашение и тяхното приложение в българската практика.
19. Сделка В.О.Т. – същност, развитие и правно регулиране.
20. Условия и развитие на сделката В.О.Т.
21. Предимства и рискове за страните по договор за Б.О.Т.
22. Варианти на сделката Б.О.Т.
23. Възникване и развитие на субконтракта - причини, стимули и ограничения.
24. Предимства и недостатъци на субконтракта за страните по договора - контрактор и субконтрактор.
25. Специфични рискове, свързани с приложението на субконтракта за страните по операцията и в зависимост от сферите на приложението му.
26. Същностна характеристика на смесената фирма. Видове смесени фирми.
27. Техничко-икономическа обосновка на целесъобразността на създаване и функциониране на смесената фирма
28. Същност и основни специфични характеристики на консорциалната структура на междуфирмени връзки в международния бизнес.
29. Специфични особености на организацията и управлението на консорциума.
30. Възможности, предимства и недостатъци на консорциума за участващите фирми в качеството му на форма за инвестиционно и производствено коопериране. Специфични рискове на консорциалната практика за целите на кооперирането на фирмено равнище.
31. Сделки за дистрибуторство, сделка на ишлеме, концесионна сделка и консигнационна сделка – същност и характеристики.

6.2 Оценяване в процеса на обучение - Проверката и оценката на придобитите знания и компетенции се осъществява чрез следните 2 форми, които оформят крайната обща оценка за изпита:

- Разработка на курсов проект , по предварително зададено задание, което е различно за всяка учебна година. Курсовия проект формира 50 % от оценката.

- Писмен изпит под формата на отговори на открити въпроси. Те също формират 50 % от оценката.

6.3. Други форми – не

6.4 Дипломни работи – студентите имат възможност да избират теми от дисциплината за разработване на дипломни работи/магистърски тези

7. Речник:

Франчайзинг, лизинг, оперативен лизинг, финансов лизинг, промишлено коопериране; еднофазно коопериране; двуфазно коопериране; смесена фирма; договорна смесена фирма; консорциум; субконтракт; контрактор; субконтрактор; аутсорсинг (прехвърляне на дейности); международен стратегически съюз; управленски контракт; промишлена компенсация; сделка В.О.Т.; публично-частно партньорство; лизинг; концесия; концесионер; концедент; отчисления (royalties); лицензия; лицензионно съглашение и др.

Разработил програмата,

доц. д-р Виржиния Иванова

Учебната програма е приета на заседание на Катедра „Администрация, управление и политически науки ” с протокол № 3/25.10.2017 година.