

УЧЕБНА ПРОГРАМА

Утвърждавам
Декан:

ВЪНШНОТЪРГОВСКИ СДЕЛКИ И ОПЕРАЦИИ

Дисциплина: ВА461
Приета: прот. № 4/07.10.2014г.
Преподаватели: Доц. д-р Иван Стойчев

АНОТАЦИЯ

Осъществяването на международни бизнес операции е важна стъпка в процеса на интернационализацията на съвременната фирма и съдейства за повишаването на нейните конкурентни предимства, дава възможност за придобиване на световно корпоративно гражданство и става основа за реализиране на международна кариера. Ето защо знанията по международен бизнес стават изключително важни за съвременния делови човек.

Дисциплината предоставя професионални знания относно основните форми на външнотърговска дейност. В хода на обучение студентите се запознават с особеностите на подготовка, сключване и изпълнение на външнотърговската сделка. Изучават се видовете оферти и международните търговски термини.

ОСНОВНИ ЦЕЛИ И ИЗХОДНИ УЧЕБНИ РЕЗУЛТАТИ

Целта е да се формират знания за интердисциплинарната природа на външнотърговската сделка. В хода на лекционния курс се разглежда и документооборота на ВТС. Изучават се възможностите за използване на Интернет за подготовката и изпълнението на различните видове сделки. На основата на външнотърговската експортна/импортна сделка се изучават посреднически, компенсационни и специфични операции. Лекционният курс предоставя знания за ролята на външнотърговския режим /митнически, валутен/ при подготовката и изпълнението на различните видове сделки. Студентите се запознават с взаимодействието между подготовката и изпълнението на ВТС и двустранните и многостранни спогодби. Внимание се отделя и на някои видове комплексни външноикономически операции, като се акцентира на принципите, подходите и конкретните форми на развитие на взаимоотношенията в стратегическите съюзи.

Дисциплината дава следните основни знания:

- знания относно формите на ВТ дейност
 - умения за водене на външнотърговски преговори;
 - умения за подготовката и изпълнението на ВТС
- Знанията и уменията по дисциплината Международни бизнес операции са необходими за подготовката на студентите като специалисти по международни икономически отношения и международен бизнес.

ПРЕДПОСТАВКИ

Изискване е преди това да са изучавани дисциплините: микроикономика, международна търговия, международни икономически отношения./входящи връзки/; допълнителни изисквания: владеене на чужд език и компютърна грамотност.

НАЧИН НА ПРЕПОДАВАНЕ

Дистанционно обучение

СТАТУТ И СТРУКТУРА

Специалност	Статут	Кредити	Дистанционно обучение	Редовно обучение	Задочно обучение
-------------	--------	---------	-----------------------	------------------	------------------

Международни икономически отношения	Задължителна	6	прис.	л	с	общо	л	с	общо	л	с	общо
			12	30	30	60						

СЪДЪРЖАНИЕ

ТЕМА 1. СЪЩНОСТ НА МЕЖДУНАРОДНИ БИЗНЕС ОПЕРАЦИИ И КЛАСИФИКАЦИИ НА ВЪНШНОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ОПЕРАЦИИ

Същност и определения за международен бизнес. Основни критерии за разграничение на видовете външноикономически операции. Класификация на сделките на основата на характера на обекта на покупко-продажба. Класификация съгласно начини на плащане. Класификация в зависимост от начина на доставка. Правото на собственост върху стоката като критерий за разграничаване на видовете външноикономически операции. Класификация на външноикономическите операции на основата на връзките и зависимостите на сделката с фазите и етапите на развитие на възпроизводствения цикъл - традиционни и комплексни форми на международна реализация.

ТЕМА 2. МЕЖДУНАРОДНА СДЕЛКА ЗА ПОКУПКО-ПРОДАЖБА

Същност на международната сделка за покупко-продажба. Процес на вземане на решение за сключване на външнотърговска сделка (ВТС). Видове решения в процеса на подготовката и изпълнението на ВТС. Технология на ВТС - понятие за технология на сделката, разграничителни критерии и основни етапи на технологичния цикъл на ВТС. Специфика на технологичния цикъл на експортната и импортна операция. Обща и конкретна подготовка на ВТС - оферирание, видове оферти и запитвания, анализ и оценка на оферти и контраоферти, водене на търговски преговори. Сключване на ВТС - варианти. Изпълнение на ВТС. Документооборот в процеса на подготовка и изпълнение на ВТС. Информационно осигуряване на развитието на технологичния цикъл на ВТС. Условия на външнотърговския договор.

ТЕМА 3. ПОСРЕДНИЧЕСКИ ОПЕРАЦИИ

Посредническите операции като непряк метод за излизане на международния пазар. Сравнителен анализ и оценка на неговите предимства и недостатъци в сравнение с директния достъп до пазара. Видове посреднически операции и технология на тяхната подготовка, сключване и реализация: операции по препродажба, комисионни операции, брокерски операции, факторинг. Договор за посредническа дейност. Основни принципи, критерии и изисквания за неговото изработване и изпълнение. Специфика на условията на посредническите договори при различните видове посреднически сделки.

ТЕМА 4. РЕЕКСПОРТНИ ОПЕРАЦИИ

Същност и специфика на реекспортната операция в качеството ѝ на посредническа ВТС. Видове реекспортни операции. Сделка суич (switch). Сделка але ретур (aller retour). Операция за преработка на чужди ресурси. Основни фактори, обуславящи развитието и приложението на реекспортните операции и техните разновидности в международната търговска практика и българската външноикономическа дейност. Проявление на фактора риск по хода на подготовката, сключването и реализацията на различните видове реекспортни операции.

ТЕМА 5. МЕЖДУНАРОДНИ ЛИЗИНГОВИ ОПЕРАЦИИ

Лизингът като форма на реализация на международните пазари. Технология на различните видове лизингови операции - експортен, международен и мултинационален лизинг. Финансов и оперативен лизинг. Разновидности на финансовия и оперативен лизинг. Основни етапи на технологичния цикъл на подготовка, сключване и изпълнение на международна финансова лизингова операция. Икономическа същност на условията на договор за финансов лизинг. Основни предимства и рискове на финансовия лизинг в сравнение с традиционния кредит и покупката. Възможности, стимули и ограничители за приложение на лизинговите операции в условията на българската икономика.

ТЕМА 6. КОМПЕНСАЦИОННИ ОПЕРАЦИИ (НАСРЕЩНА ТЪРГОВИЯ)

Същност на компенсацията и условия за нейното приложение в международния бизнес. Технология на традиционните компенсационни операции - етапи на подготовка, сключване и реализиране на бартер, компенсационни операции с участие на пари в качеството на платежно средство. Бартерно споразумение на фирмено и държавно равнище. Сравнителен анализ на предимствата и рисковете при приложение на различните видове традиционни компенсационни сделки. Комплексни насрещни операции - компенсационно съглашение, ВТС на принципа "разделна продукция" (production sharing), рисков контракт и др. Сравнителен анализ на

предимствата и рисковете на приложение на комплексните компенсационни сделки. Икономическа целесъобразност на използването на компенсационните операции в българската външноикономическа дейност.

ТЕМА 7. ОФСЕТНИ ОПЕРАЦИИ

Същност и видове офсетни операции. Приложение на офсетните операции и споразумения в България. Предимства и рискове на офсетните операции и споразумения.

ТЕМА 8. ТРАНСФЕР НА ЗНАНИЯ И ОПИТ

Същност и обхват на трансфера на технологии. Форми на трансфер на технологии. Патентно съглашение. Лицензионно съглашение. Договор за ноу-хау. Икономическа целесъобразност от сключване на управленски контракт. Области на приложение на управленския контакт. Основни условия на управленския контакт. Регулиране на управленския контакт в България.

ТЕМА 9. ФРАНЧАЙЗИНГ

Същност и видове договори за франчайзинг. Предимства и рискове на участниците в договора за франчайзинг. Основни условия в договора за франчайзинг. Подготовка и сключване на договор за франчайзинг. Основни условия в договора за франчайзинг.

ТЕМА 10. ПРОМИШЛЕНО КООПЕРИРАНЕ

Същност и цели на международната сделка за промишлено коопериране. Сравнителна характеристика на формите за коопериране. Технология на подготовката, сключването и изпълнението на сделката за промишлено коопериране. Икономическо съдържание на условията на договора за промишлено коопериране.

ТЕМА 11. ПРЕХВЪРЛЯНЕ НА ДЕЙНОСТИ (OUTSOURCING)

Същност и целесъобразност от прехвърляне на дейности. Процес на вземане на решение за прехвърляне на дейности. Видове аутсорсинг. Рискове.

ТЕМА 12. ИНЖЕНЕРИНГОВА ДЕЙНОСТ

Същност и характерни особености на инженеринговата дейност. Видове инженерингова дейност. Инженеринговия процес като обект на управление. Фази и етапи в развитието на инженеринговия процес. Същност и тръжна форма на реализация. Видове търгове. Технология на подготовката и провеждането на търга. Възлагането на обществени поръчки според българското законодателство. Основни условия в договора за доставка на комплексен обект "на ключ". Основни условия на договора за консултантска дейност.

ТЕМА 13. КОНЦЕСИОННИ СПОРАЗУМЕНИЯ

Особености на класическата и съвременната концесия. Договори за разделяне на продукцията. Рискови контракти. Договори за промишлени услуги. Държавно регулиране на концесиите в България. Обосновка на технико-икономическата целесъобразност на инвестиционен проект. Техничко-икономически проучвания. Информационна база на оценката на инвестиционния проект. Система от показатели за оценка на технико-икономическата целесъобразност на проекта.

ТЕМА 14. ОПЕРАЦИЯ В.О.Т. – ОСНОВЕН МОДЕЛ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЪРСТВО

Операция В.О.Т.- въвеждащи постановки. Публично-частното партньорство- поява, същност и характеристики. Операция В.О.Т. – форма на приложение на публично-частното партньорство. Технологичен цикъл на реализация на операция В.О.Т.

ТЕМА 15. СТРАТЕГИЧЕСКИ СЪЮЗИ

Характерни черти на стратегическите съюзи. Видове стратегически съюзи. Процес на създаване на стратегически съюз. Оперативно управление на стратегически съюз. Управление на взаимоотношенията в стратегическия съюз. Взаимоотношенията като стратегически актив на фирмата. Видове взаимоотношения и тяхното развитие. Планиране на взаимоотношенията. Изграждане на стратегически мрежи. Инструментарий за управление на взаимоотношенията. Управление на взаимоотношенията с клиентите.

МЕТОДИ И КРИТЕРИИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ

Семестриалният изпит включва две оценки с еднаква тежест – оценка от писмен изпит, проведен под формата на тест. (50%) и презентация по предварително зададено индивидуално задание (50%).

ПЛАНИРАНИ УЧЕБНИ ДЕЙНОСТИ И МЕТОДИ НА ОБУЧЕНИЕ

От гледна точка на изискванията, свързани с дистанционна форма на обучение при структуриране на учебното съдържание в курса се използва комбинирания подход. Учебното съдържание е обособено в тематични, самостоятелно разработени модулни компоненти, които изграждат общата архитектура на курса за обучение.

1. Материали и ресурси за неприсъствена (самостоятелна) подготовка.

Всяка модулна единица е представена чрез: теоретична част и допълнителни ресурси, които доразвиват, обогатяват и надграждат самостоятелната подготовка на студентите. Допълнителните ресурси са разписани под формата на презентации, речници, URL връзки към информационни източници, специализирани сайтове, виртуална библиотека и електронно хранилище.

2. Учебни дейности от гледна точка на спецификата на курса. Планирани са:

- задания за самостоятелна работа в Moodle: работа с литературни източници, анализ на казус/задача, разработване на речник на основните понятия и др.;
- организиране на консултации чрез чат и форум;
- присъствени занятия / аудиторни консултации.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

А. ОСНОВНА

1. Василева А., Международен бизнес и глобализация, НБМГ, София, 2010
2. Василева А., Съвременни форми на международен бизнес, НБМГ, София, 2010
3. Василева А., Международен бизнес, УИ Стопанство, София, 2011
4. Боева Б., А. Василева, Публично частно партньорство- икономика, управление, предизвикателства, УИ Стопанство, София, 2009
5. Боева Б., Управление на проекти, УИ Стопанство, София, 2012
6. Каракашева, Л., Международен бизнес I и II част, Призма, София, 2011
7. Каракашева Л., Международни инвестиционни проекти, Призма, София, 2008
8. Кънев Е., Публично- частно партньорство, Изток- Запад, София, 2011
9. INCOTERMS 2010

Б. ДОПЪЛНИТЕЛНА

1. Боева, Б., Корпоративно управление, Принсепс, В., 2002
2. Боева, Б. Международен мениджмънт, Стопанство, С.2004
3. Закон за концесиите.
4. Закон за обществените поръчки.
5. Закон за чуждестранните инвестиции.
6. Закон за ПЧП.
7. Bamford J., Mastering Alliance Strategy, Jossey-Bass, San Francisco, 2004
8. Culpan, R., Global Business Alliances: Theory and Practice, Westport, Conn.; London, Quorum, 2002.
9. Hughes, M., International Business : European Dimensions, Basingstoke : Palgrave, 2001
10. Hitt, M., R.D.Ireland, R.Hoskisson, Strategic Management, Competitiveness and Globalization, Thomson, South-Western, 2012
11. Rigsbee E., Developing Strategic Alliances, CRISP,US, 2000
12. Sherman A., Franchising and Licensing, AMACOM, NY, 2011