

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
С Т О П А Н С К И Ф А К У Л Т Е Т
КАТЕДРА “ИНДУСТРИАЛЕН БИЗЕНС”

УТВЪРЖДАВАМ:

Ректор:

(Проф.д-р Пл. Илиев)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: “ТЪРГОВСКИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ”;

ЗА СПЕЦ: „Логистика”; ОКС „бакалавър”

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 4 ; СЕМЕСТЪР: 6 ;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 150 ч., в т.ч. аудиторна 60 ч.

КРЕДИТИ: 5

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ХОРАРИУМА СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	90	-

Изготвили програмата:

(гл.ас.д-р Й.Иванов)

.....

(гл.ас. д-р Ст.Калпачев)

Ръководител катедра:
„Индустиален бизнес“ (доц. д-р И.Минков)

І. АНОТАЦИЯ

„Търговски взаимоотношения на предприятието” е приложна икономическа дисциплина, чиято основна задача е да създаде компетентност у обучаваните за изграждане на връзките, които са в основата на придвижване на стоково материалните ценности. Тя проследява и се стреми да развие познание за подготовка и водене на преговори с клиенти, доставчици и посредници. Разглежда се нормативния регламент за осъществяване на търговска сделка, както и основните търговско-посреднически операции на вътрешната и международната търговия. Проследяват се и основните характеристики на международните търговски операции, митническият режим в България и не на последно място, формите на разплащане и рисковете които пораждат при търговските взаимоотношения.

Съдържанието в посочените области и обхваната в дисциплината, дават възможност обучаваните да придобият система от теоретични познания за:

- същността на търговските взаимоотношения;
- характерните особености на участниците в тях;
- подготовката за и воденето на търговски преговори;
- основните операции обект на търговски взаимоотношения;
- особеностите свързани с международни операции;
- начините за разплащане при осъществяване на търговски взаимоотношения.

Практическите познания за осъществяване на търговски взаимоотношения са:

- ключови умения за водене на преговори;
- познаване на нормативната уредба за реализация на търговски сделки;
- познаване на технологията за осъществяване на различни видове търговски операции;
- познаване на митническият режим на Р.България и технологията за работа с документацията, която той изисква.

Формирането на новите знания и умения у обучаваните се основава на дисциплини като – основи на правото, теория на управлението, въведение във финансите, търговско право и др.

ІІ. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

№ ПО РЕД	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СУ	ЛУ
ТЕМА 1. Теоретични основи на търговските взаимоотношения		2	1	
1.1.	Икономическа същност и видове търговски взаимоотношения			
1.2.	Организация на търговските взаимоотношения			
1.3.	Логистична система и логистичен подход във взаимоотношенията на фирмите			
ТЕМА 2. Пазарни участници обект на търговски взаимоотношения		3	4	
2.1.	Роля и значение на взаимоотношенията между пазарните участници			
2.2.	Клиентите във търговските взаимоотношения			
2.3.	Доставчиците във търговските взаимоотношения			
2.4.	Роля на посредниците в търговските взаимоотношения			
ТЕМА 3. Регламентиране на търговските взаимоотношения		4	5	
3.1.	Същност и особености на търговските сделки			
3.2.	Технология на сделката (етапи)			

3.3.	Основни документи при търговските взаимоотношения			
3.4.	Видове търговски договори			
ТЕМА 4. Подготовка за сключване на търговска сделка		5	6	
4.1.	Видове преговори			
4.2.	Ключови предпоставки за сключване на сделка			
4.3.	Подготовка за сключване на сделка			
4.4.	Тактики за водене на търговски преговори			
4.5.	Езикът на тялото в търговските срещи			
ТЕМА 5. Посреднически операции		3	3	
5.1.	Фактори влияещи върху развитието на посредническите операции			
5.2.	Операция по продажба			
5.3.	Комисионна продажба			
5.4.	Консигнационна продажба			
5.5.	Операция по търговско представителство			
ТЕМА 6. Реекспортни операции		2	2	
6.1.	Същност и разновидности на реекспорта			
6.2.	Сделки суич и але-ретур			
6.3.	Сделки за преработка на чужди стоки			
ТЕМА 7. Компенсационни операции		3	2	
7.1.	Същност и видове компенсации в търговските сделки			
7.2.	Компенсационни съглашения			
7.3.	Операция ВОТ (строителство-експлоатация- трансфер)			
7.4.	Сделки офсет			
7.5.	Условия за ефективност на компенсационните операции			
ТЕМА 8. Лизингови операции		2	2	
8.1.	Същност и развитие на лизинговите операции			
8.2.	Видове лизингови операции (финансов и оперативен)			
8.3.	Предимства и рискове на лизинговите операции			
ТЕМА 9. Особенности на външотърговските взаимоотношения		3	3	
9.1.	Същност и видове международна търговия. Фирмена политика при внос и износ			
9.2.	Същност и общи правила на вносно-износния режим на Р.България			
9.3.	Изисквания към участниците в търговския оборот при вносно-износен режим			
9.4.	Митническа процедура и режим в Р.България			
9.5.	Същности и видове мита, работа с митническа тарифа			
9.6.	Митническа облагаема стойност и митническа декларация			
ТЕМА 10. Видове и средства за разплащане при търговските взаимоотношения.		2	2	
10.1.	Същност и значение на методите за разчети в съвременните търговски взаимоотношения			
10.2.	Същност и значение на ИНКАСОТО			
10.3.	Същност и значение на акредитива			
10.4.	Същност и значение на банковата гаранция и поръчителството			

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой в сем.	ИАЗ ч.
1.	Текущ контрол		
1.1.	Тест	2	40
1.2.	Курсова работа	1	40
Общо за семестриален контрол:		3	80
2.	Последващ контрол		
2.1.	Изпит (тест)	1	40
Общо за сесияен контрол:		1	40
Общо за всички форми на контрол:			120

IV. ЛИТЕРАТУРА:**ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Илиев, Ив., колектив, Външнотърговска политика и сделки, СТЕНО, Варна, 2002 г.
2. Каракашева, Л., колектив, Международен бизнес, Призма, София, 1998 г.
3. Каракашева, Л., Б.Боева, Международни сделки за покупко-продажба, Принсепс, Варна, 1994 г.
4. Баришева, А., Психология на успешните продажби, Софтпрес, 2007 г.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Михайлов, Д.М., Международные контракты и расчеты, Москва, Юрайт, 2008 г.
2. Кинг, Д., Тайните на продажбата, Анхира, София, 2010 г.