

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - В А Р Н А**  
**Ф А К У Л Т Е Т „УПРАВЛЕНИЕ“**  
**КАТЕДРА „МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ“**

---

---

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Ректор:**

( Проф. д-р Пл. Илиев)

**У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А**

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС“

ЗА СПЕЦ: „Международни икономически отношения“; ОКС „бакалавър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: ; СЕМЕСТЪР: 5;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 75 ч.

КРЕДИТИ: 8

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
Т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	45	3
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	165	

Изготвили програмата:

1. ....  
(Доц.д-р Орлин Тодоров)
2. ....  
(Гл.ас.д-р Александър Шиваров)
3. ....  
(Ас.Атанас Атанасов)

Ръководител катедра „МИО“: .....  
(Доц.д-р Георги Маринов)

## I. АНОТАЦИЯ

Дисциплината има за цел да запознае с основните особености и технологията на международните сделки и да създаде практически умения, свързани с тяхното изпълнение. За тази цел тя запознава с някои основни рискови фактори на международната бизнес среда, с основните правни източници, които регламентират осъществяването на сделките (национални, на ЕС и международни) и с технологията на различни видове международни операции. От приложно-практическа гледна точка по време на семинарните занятия от студентите се изисква освен познаването на различни въпроси, свързани с дисциплината, и изпълнението на проект, моделиращ осъществяването на международна сделка. Този проект включва различни етапи от реализирането и като маркетингово проучване, избор на контрагент, воденето на преговори, избор на форми на плащане, изпълнение на различни операции, в зависимост от спецификата на сделката, познаване на технологията за решаването на спорове и подготовката на съответен международен договор. В резултат от вемането на курса от студентите се очаква да получат както необходимите теоретични познания, така и необходимите практически нагласи.

## II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
<b>ТЕМА 1 ПРОБЛЕМЪТ ЗА НЕСИГУРНОСТТА В МЕЖДУНАРОДНАТА БИЗНЕС СРЕДА</b>		4	2	
1.1	Влияние на глобализацията като фактор за бързото разпространение на кризи в международната бизнес среда.	1	0.5	
1.2	Някои хипотези.	1	0.5	
1.3	Основни фактори на несигурност.	1	0.5	
1.4	Стратегии за неутрализиране възникването и разпространението на кризи в международната бизнес- среда.	1	0.5	
<b>ТЕМА 2 ПРАВНИ ИЗТОЧНИЦИ РЕГУЛИРАЩИ МЕЖДУНАРОДНИТЕ БИЗНЕС ОТНОШЕНИЯ</b>		4	2	
2.1	Национални правни норми.	1	0.5	
2.2	Правни норми на Европейския съюз.	1	0.5	
2.3	Обичаите в международното търговско право.	1	0.5	
2.4	Международни правни и регулативни норми . Правни документи на UNCITRAL. Конвенции на ООН и ЕС. Документи на UNECE. Функции на UNIDROIT. Функции на МТК, Париж.	1	0.5	
<b>ТЕМА 3 ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ БИЗНЕС ОПЕРАЦИИ И ОСНОВНИ ВИДОВЕ ОПЕРАЦИИ</b>		4	2	
3.1	Обща характеристика на международните бизнес операции	2	1	
3.1	Видове международни бизнес операции: според движението на права на собственост върху продукта, според особеностите на предмета на сделката, според сроковете на доставка, според особеностите в начините и формите на плащане и др. Място на сделката във веригата за интернационализация.	2	1	

<b>ТЕМА 4 ПОДГОТОВКА ЗА СКЛЮЧВАНЕТО НА МЕЖДУНАРОДНА СДЕЛКА ЗА ПОКУПКО-ПРОДАЖБА</b>		4	3	
4.1	Изследване на средата и на ресурсите за вземане на управленско решение за осъществяване на международни операции.	1	0.5	
4.2	Как се избира контрагент.	0.5	0.5	
4.3	Преговори. Поредност на операциите при воденето на преговори. Технология на преговорите.	1	0.5	
4.4	Условия на запитването.	0.5	0.5	
4.5	Условия на твърдата оферта.	0.5	0.5	
4.6	Други видове оферти- свободна, генерална, про-форма фактура и стандартизирани предложения.	0.5	0.5	
<b>ТЕМА 5 УСЛОВИЯ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ДОГОВОР ЗА ПОКУПКО- ПРОДАЖБА</b>		5	3	
5.1	Правни източници и образци за подготовка на международен договор за покупко- продажба. Конвенцията CISG 1980, типови договори на търговски асоциации, на UNECE, общи условия на доставка на отделни компании.	2	1.5	
5.2	Основни условия на международен договор за покупко – продажба: преамбул; предмет; цена; условия за плащане; срокове на доставка; опаковане, маркиране и експедиция; транспортране; гаранции и рекламации; неустойки, пускане в експлоатация, форс-мажорни.причини; арбитраж, заключителни клаузи.	3	1.5	
<b>ТЕМА 6 ПОСРЕДНИЧЕСКИ И РЕЕКСПОРТНИ ОПЕРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС</b>		4	3	
6.1	Правни източници при посредническите операции	1	0.5	
6.2	Критерии за дефиниране на различни видове сделки при посредничество: принципи на отношенията между страните; критерий «времеви обхват»(продължителност на отношенията между страните.	1	0.5	
6.3	Видове посреднически операции в зависимост от прилагането на различните критерии. Еднократни сделки за посредничество когато търговецът (посредникът, дистрибуторът) сключва поредица от две еднократни сделки за покупко- продажба от свое име и за своя сметка. Еднократни комисионни операции. Еднократни агентски операции. Дългосрочни посреднически операции (Договори за представителство). Консигнационни операции.	1	1	
6.4	Реекспортни операции. Класически реекспорт. Сложна реекспортна операция Многократен (каскаден) реекспорт . Явен(открит) и таен (скрит) реекспорт.	1	1	
<b>ТЕМА 7 КОМПЕНСАЦИОННИ СДЕЛКИ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС</b>		4	3	
7.1	Същност на компенсационните сделки в международния бизнес. В кои случаи намират приложение.	1	0.5	
7.2	Видове компенсационни сделки. Бартер: същност и съдържание; трудности при сключването и реализацията; какви системи от гаранции се използват от страните.	1	0.5	

7.3	Бартерно споразумение. Дефиниция; страни; срок на действие стокови листи; възможност за участие на трети страни; функции на техническото банково споразумение; прекратяване действието на бартерното споразумение; механизми за отстраняването на дисбалансите.	1	1	
7.4	Компенсации с участието на парични средства. Компенсации на основата на един договор. Компенсации на основата на два или повече договора. Рамково споразумение „Чадър“.	1	1	
<b>ТЕМА 8 АУКЦИОНЕН ТЪРГ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС</b>		4	3	
8.1	Основни особености на аукционния търг. Дефиниране и правна регламентация.	1	0.5	
8.2	Други видове тръжни операции. Търг за привличане на оферти. Сравняване на основните особености на различните видове организирани пазари.	1	0.5	
8.3	Стоки търгувани на аукционите. Организатори и купувачи.	0.5	0.5	
8.4	Видове аукциони: „английски“ аукцион, „холандски“, аукцион със запечатана първа цена, „on-line“ аукцион и др.	0.5	0.5	
8.5	Технология на аукционния търг.	1	1	
<b>ТЕМА 9 МЕЖДУНАРОДЕН ЛИЗИНГ</b>		4	3	
9.1	Същност и място на лизинга в международния бизнес. Дефиниции за лизинг. Национална и международна правна регламентация. Историческо развитие. Основни лизингодатели и сдружения на лизингодатели.	1	0.5	
9.2	Видове лизингови операции и техните особености: според степента на експлоатация и предназначението на обекта; според степента на участие на лизингодателя в обслужването на обекта (при инвестиционни стоки); Краткосрочен, средносрочен и дългосрочен лизинг;	1	0.5	
9.3	Финансов лизинг- същност и особености. Разновидности: стандартен, възвратен, лизинг на доставчика, възобновяем, компенсационен, разделен – стандартна и сложна форми. Схеми на операциите. Оперативен лизинг- основни особености. .	1	1	
9.4	Технология на лизинговата сделка- основни етапи и условия	1	1	
<b>ТЕМА 10 ФРАНЧАЙЗИНГ В МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС</b>		4	3	
10.1	Същност, развитие, поколения, правна уредба, международни асоциации. Основни сфери на приложение на франчайзинговите отношения.	0.5	0.5	
10.2	Дефиниции за франчайзинг. Основни особености на дефинициите на Френската франчайзингова федерация, на Филип Катеора, на Международния институт за унифициране на частното право към ООН (UNIDROIT) и др.	0.5	0.5	
10.3	Видове франчайзинг. Франчайзинг от първо поколение (Product and Service Franchise). Франчайзинг от второ поколение (Entire Business Franchise). Франчайзинг от трето поколение (Master Franchise).	1	0.5	
10.4	Класификация на франчайзинга по брой и характер на сключваните договори. Директен франчайзинг и “Multi-unit franchise”.	1	0.5	

10.5	Технология на сделките за франчайзинг.	1	1	
<b>ТЕМА 11 МЕЖДУНАРОДНО ЛИЦЕНЗИОННО СЪГЛАШЕНИЕ</b>		4	3	
11.1	Дефиниране на лицензионното съглашение.	1	0.5	
11.2	Видове права върху интелектуална и търговска собственост. Патенти. Полезни модели. Търговска марка. Географско означение. Промислен дизайн. Технологичен и управленски опит.	1	1	
11.3	Видове лицензии: проста, изключителна и пълна.	1	0.5	
11.4	Фактори, обуславящи бързото развитие на лицензирането.	1	1	
<b>Общо:</b>		45	30	

### **III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:**

<b>№. по ред</b>	<b>ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА</b>	<b>Брой</b>	<b>ИАЗ ч.</b>
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Проект „Реализиране на международна сделка“	1	45
1.2.	Тест	1	30
1.3.	Тест	1	30
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		3	105
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (тест)	1	60
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		1	165
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		4	240

### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

#### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Каракашева, Л., „Международен бизнес“, ИК „Призма“, София, 2011.
2. Тодоров, О., „Международно фирмено управление“, Наука и икономика, 2011(2014).
3. Търговски закон на Р.България. Commercial law, <http://lex.bg/laws/ldoc/-14917630>
4. Владимиров,И., „Международно търговско право“, ИК „Ромина“, 2010.
5. Официален сайт на Комисия на ООН по международно търговско право (UNCITRAL).

#### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Cateora, Philip R.,Graham, John L., International Marketing, Irwin Professional Pub, 2006.
2. Caslione, John, Chaotics: leading, managing and marketing in the age of turbulence, Ivey Business Journal, November- December, 2009.
3. Kahal, S., Introduction to International Business, McGraw- Hill, London, etc., 1994.
4. Официален сайт на Международната търговска камара в Париж;
5. Официален сайт на Международния институт по международно търговско право, Рим(UNIDROIT).
6. Официален сайт на Икономическата комисия на ООН за Европа (UNECE).
7. Официален сайт на Societe General de Surveillance ( SGS), Geneve.
- 8.Официален сайт на Международната организация за стандартизация (ISO), [www.iso.org](http://www.iso.org);
9. World Investment Report 2015, Reforming International Investment Governance, UNCTAD, Geneva, 2015;