

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
ЦЕНТЪР ЗА МАГИСТЪРСКО ОБУЧЕНИЕ
КАТЕДРА „МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ“

Приета от ФС (протокол №9/05.03.2020 г.)

Приета от КС (протокол № 7/ 27.02.2020)

УТВЪРЖДАВАМ:

Декан:

(Проф. д-р Стоян Маринов)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: “БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ”;

ЗА СПЕЦ: „Международен бизнес“; ОКС „магистър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5; СЕМЕСТЪР: 10;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 60 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	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	180	-

Изготвили програмата:

1.
(проф. д-р Веселина Димитрова)

2.
(гл. ас. д-р Петьо Бошнаков)

Ръководител катедра:
„Международни икономически отношения“ (доц. д-р Георги Маринов)

I. АНОТАЦИЯ

Курсът се фокусира върху бизнес и търговски преговори с техните области на споразумения, комуникационни стратегии и общи цели. Курсът подготвя студентите да използват стратегии за договаряне, за да подобрят своя бизнес успех на европейско и световно ниво. Като ефективни преговарящи, студентите също трябва да притежават умения да анализират търговски проблем и да определят интересите на всяка страна в преговорите на СТО.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
ТЕМА 1. ОСНОВИ НА БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ		4	4	
1.1.	Определение за бизнес преговори			
1.2.	Определение за търговска дипломация и международни търговски споразумения			
ТЕМА 2. ПРОЦЕС НА ГЕОЦЕНТРИЧНИ БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ		6	6	
2.1.	Роля на международната търговия			
2.2.	Равнища на преговори: технологичен трансфер, франчайзинг, споразумения за съвместно производство, сливания, съвместни предприятия			
ТЕМА 3. КОМУНИКАЦИОННИ СТРАТЕГИИ В БИЗНЕС ПРЕГОВОРИТЕ. КОРС-КУЛТУРНИ УМЕНИЯ		6	6	
3.1.	Стратегии на преговаряне			
3.2.	Стил на търговското договаряне			
ТЕМА 4. РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВСКИ И БИЗНЕС ПОЛИТИКИ		3	3	
4.1.	Роля на правителство и бизнес			
4.2.	Роля на НПО			
ТЕМА 5. РОЛЯ НА СТО		3	3	
5.1.	От ГАТТ до СТО			
5.2.	Уреждане на търговски спорове			
5.3.	Споразумение за свободна търговия, споразумение за регионална търговия, транс-тихоокеанско партньорство			
ТЕМА 6. ТЪРГОВСКА ПОЛИТИКА И ПОЛИТИЧЕСКО ДОГОВАРЯНЕ		3	3	
6.1.	Лобизъм			
6.2.	Търговски конфликти и войни			
ТЕМА 7. ПРЕГОВОРИ В ЕС		3	3	
7.1.	ЕС между регионализъм и глобализация			
7.2.	Търговски преговори след Брекзит			
7.3.	Зелената сделка на ЕС			
Тема 8. ВЛИЯНИЕ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ ВЪРХУ БИЗНЕСА		2	2	
8.1.	Роля на НАФТА (споразумение между САЩ, Мексико и Канада), АСЕАН, МЕРКОСУР			
Общо:		30	30	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Курсова работа	1	50
1.2.	Казус	1	50
Общо за семестриален контрол:		2	100
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (тест)	1	80
Общо за сесиен контрол:		1	80
Общо за всички форми на контрол:		3	180

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Adair, W.L and J.M. Brett Culture and negotiation process, Chapter in the Handbook of negotiation and culture, Stanford University Press, pp. 158-176, 2004
2. Elliott, K.A. The WTO and regional/bilateral trade agreements, Chapter from the Handbook of International Trade agreements, country, regional and global approaches, Routledge, pp. 17-28, 2018
3. Harkiolakis, N, Halkias, D and S. Abadir E-negotiations-networking and cross-cultural business transactions, Routledge Journals, Taylor and Francis Group, 2016
4. Oatley, Th. International political economy, 5th edition, Pearson education Inc, 2012
5. Ott, U., F. The art and economics of international negotiations: haggling meets hurrying and hanging on in buyer-seller negotiations, ЖК, 1(1), pp. 51-61, 2016
6. Rudd, J.E. and D. R. Lawson Communicating in global business negotiations: a geocentric approach, 1st edition, Sage Publications, 2007
7. UN Nation and trade facilitation bodies in the world, NY, 2014
8. WTO 10 things the WTO can do, 2018

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Dhingra, S., G. Ottaviano and Th. Sampson A hitch-hiker's guide to post-Brexit trade negotiations: options and principles, Oxford Review of Economic Policy, 33 (S1), pp. 22-30, 2017
2. Dür, A. and H. Zimmermann Introduction: The EU in International trade negotiations, JCMS, 45 (11), pp. 771-787, 2007
3. Feketekuty, G. Policy development and negotiations in international trade: a practical guide to effective commercial diplomacy, Institute for trade and commercial diplomacy, Create Space Independent Publishing Platform, 2013
4. Stoler, A., P. Pedersen, S. Herreros Negotiating trade agreements for the 21st century, Serie 166, UN ECLAC, pp. 5-39, 2012