

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ИНДУСТРИАЛЕН БИЗНЕС И ЛОГИСТИКА“

Приета от ФС (протокол № 9/23. 04. 2020 г.)

УТВЪРЖДАВАМ:

Приета от КС (протокол № 7/27. 02. 2020 г.)

Декан:

(Доц. д-р Денка Златаве)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ТЪРГОВСКИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ“

ЗА СПЕЦ: „Индустриален бизнес и предприемачество“; ОКС „бакалавър“ –
дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 4; СЕМЕСТЪР: 7

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 180 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 5

РАБОТЕН ЕЗИК: български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

| <i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i> | <i>ОБЩО (часове)</i> |
|--|--------------------------|
| АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ | 12 |
| В т.ч.: | |
| • ЛЕКЦИИ | 6 |
| • УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения) | 6 |
| ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ | 168 |
| В т.ч.: | |
| • ЗАДЪЛЖИТЕЛНИ КОНСУЛТАЦИИ | 6 |
| • САМОПОДГОТОВКА | 162 |

Изготвили програмата:

1.

(Доц. д-р Йордан Иванов)

2.

(гл. ас. д-р Моника Михайлова)

Ръководител катедра:

„Индустриален бизнес и логистика“ (Доц. д-р Йордан Иванов)

I. АНОТАЦИЯ

„Търговски взаимоотношения” 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 РБългария 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.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

| №. по ред | НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ |
|---|---|
| ТЕМА 1. Теоретични основи на търговските взаимоотношения | |
| 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 | |
| 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 | |
| 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 | |
| 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 | |
| 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 | |
| 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 | |
| 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 | |
| 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 | |
| 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. | |
| 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 |
| | Общо: |

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

Методите на подготовка и провеждане на обучението по дисциплината „Търговски взаимоотношения“ включват използването на различните учебни ресурси и дейности, чрез които се осъществява учебният процес в дистанционната форма на обучение:

- учебни ресурси – мултимедийни презентации, файлове, интернет страници, хипервръзки (URL-модул);
- учебни дейности – провеждане на учебни занятия в присъствени периоди, а чрез платформата за дистанционно обучение се прилагат разписание, база от данни, урок, форум и чат.

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

| №. по ред | ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА | Брой | ИАЗ ч. |
|---|-------------------------------------|----------|------------|
| 1. | Семестриален (текущ) контрол | | |
| 1.1. | Тест | 2 | 60 |
| 1.2. | Курсова работа | 1 | 40 |
| Общо за семестриален контрол: | | | 100 |
| 2. | Сесиен (краен) контрол | | |
| 2.1. | Изпит (тест) | 1 | 62 |
| Общо за сесиен контрол: | | | 62 |
| Общо за всички форми на контрол: | | | 162 |

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Търговски взаимоотношения“, качени в платформата за дистанционно обучение на ИУ – Варна.

ДОПЪЛНИТЕЛНА 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.

¹ Методите за подготовка и провеждане на обучение се представят в съответствие с утвърдената Инструкция за разработване на учебна програма за дисциплина в дистанционна форма на обучение на Икономически университет – Варна.