

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – В А Р Н А
Ф А К У Л Т Е Т „УПРАВЛЕНИЕ“
КАТЕДРА „МАРКЕТИНГ“

Приета от ФС: протокол №12/29.04.2024 г.

Приета от КС: протокол №10/15.04.2024 г.

УТВЪРЖДАВАМ:

Декан:

(доц. д-р Добрин Добрев)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ТЪРГОВСКИ ПРЕГОВОРИ“

ЗА СПЕЦ: „Международен бизнес (с преподаване на английски език)“; ОКС „бакалавър“ – редовно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 3; СЕМЕСТЪР: 6

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

КРЕДИТИ: 5

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	90	-

Изготвили програмата:

1.
(проф. д-р Веселина Димитрова)

2.
(гл. ас. д-р Петьо Бошнаков)

3.
(гл. ас. д-р Недялка Александрова)

Ръководител катедра:

„Международни икономически отношения“ (проф. д-р Веселина Димитрова)

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 трябва да придобият знания и умения да анализират търговски проблем и да определят интересите на всяка страна в преговорите на СТО. След завършване на курса, студентите следва да могат да анализират критично различните търговски политики, да оценяват възможностите за политическо и търговско договаряне, да дават подходящи решения и препоръки. Курсът цели да развие **гражданска и предприемаческа компетентности** у студентите като гражданската компетентия спомага за разбиране на правните и социално-икономически ефекти от търговските преговори, а предприемаческата компетентия е необходима част от разширяване уменията за водене на търговска дипломация при различни равнища на преговори.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
	ТЕМА 1. ОСНОВИ НА ТЪРГОВСКИТЕ ПРЕГОВОРИ	5	5	
1.1.	Определение за търговски преговори			
1.2.	Определение за търговска дипломация и международни търговски споразумения			
	ТЕМА 2. ПРОЦЕС НА ГЕОЦЕНТРИЧНИ ТЪРГОВСКИ ПРЕГОВОРИ	5	5	
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 ТЪРГОВСКИТЕ ПРЕГОВОРИ. КОРС-КУЛТУРНИ УМЕНИЯ	5	5	
3.1.	Стратегии на преговаряне			
3.2.	Стил на търговското договаряне			
	ТЕМА 4. РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВСКИ ПОЛИТИКИ	5	5	
4.1.	Роля на правителство и бизнес			
4.2.	Роля на НПО			
	ТЕМА 5. РОЛЯ НА СТО	5	5	
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	5	5	
6.1.	Лобизъм			
6.2.	Търговски конфликти и войни			
	Общо:	30	30	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

Но. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриално оценяване		
1.1.	Курсов проект	1	20
1.2.	Казус	1	20
1.3.	Презентация	1	20
Общо за семестриалното оценяване:		3	60
2.	Сесийно оценяване		
2.1.	Изпит	1	30
Общо за сесийното оценяване:		1	30
Общо за всички форми на контрол:		4	90

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

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

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

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