

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ИНДУСТРИАЛЕН БИЗНЕС“

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: Индустириален 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: 6

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.
(гл.ас.д-р Й.Иванов)

2.
(гл. ас. д-р Стефан Калпачев)

**Ръководител катедра:
„Индустириален бизнес“ (доц. д-р Ил.Минков)**

I. 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 поражда 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.

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

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

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

- учебни ресурси – електронен учебник, електронно учебно помагало, мултимедийни презентации;
- 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	50
1.2.	Курсова работа	1	68
Общо за семестриален контрол:		3	118
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (присъствен тест)	1	50
Общо за сесиен контрол:		1	50
Общо за всички форми на контрол:		4	168

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Управление на разходите и ценообразуване“ 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.
5. Михайлов, Д.М., Международные контракты и расчеты, Москва, Юрайт, 2008 г.
6. Кинг, Д., Тайните на продажбата, Анхира, София, 2010 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.