

КОНСПЕКТ
по учебната дисциплина
„ВЪПРОСНИК ПО ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОПЕРАЦИИ”
специалност:
“Стопанско управление - ММБ”
учебна 2009/2010 г.

1. Международна продажба – същност и специфични особености.
2. Подготовка на сделката за международна продажба.
3. Оферта и видове оферти.
4. Запитване – същност и различия с офертата.
5. Изисквания за изработване на оферта и запитване в международния бизнес.
6. Сключване на сделка за международна продажба.
7. Изпълнение на сделката за международна продажба.
8. Външнотърговска документация – видове документи и изисквания за изработването и ползването им.
9. Условия за предмета на външнотърговския договор (ВТД) и количеството на стоката.
10. Условие на ВТД за качеството на стоката.
11. Условия за цената на стоката и условията за плащане във ВТД.
12. Условие за франкировката.
13. Условия за срок на доставка, опаковка, маркировка и етикетировка на стоката.
14. Условия за количествено и качествено приемане и предаване на стоката, рекламации и санкции.
15. Специфични условия на сделката за международна продажба, форс мажор, неустойки и гаранции.
16. Класификации на видовете външноикономически операции – основни критерии за разграничение.
17. Посреднически операции – същност и разновидности.
18. Основни клаузи на посредническите договори.
19. Операция по препродажба.
20. Комисионна операция.
21. Агентски операции.
22. Реекспортни операции – същност и разновидности.
23. Сделки switch (суич) и aller retour (але ретоур) – същност и приложение в практиката. Разновидности.
24. Сделка за преработка на чужди ресурси.
25. Търговска компенсация – същност и основни разновидности.
26. Бартер и Бартерно споразумение.
27. Компенсационна сделка.
28. Насрещна търговия на принципа купи обратно” (buy back) и рамкови споразумения.
29. Определение за организиран пазар и основни разновидности.
30. Основни критерии за разграничение на видовете организирани пазари.
31. Сравнителен анализ на видовете организирани пазари
32. Аукционен търг – същност, развитие, място и роля в международните икономически отношения.

33. Основни стоки, обект на аукционна търговия.
34. Сделка на аукцион – технологичен цикъл.
35. Предимства и рискове на аукциона за участниците в него.
36. Търг с цел привличане на оферти – основни понятия и различия с аукционен търг.
37. Стокова борса – възникване, развитие, същност и видове.
38. Основни стоки, обект на борсова търговия.
39. Създаване на международна стокова борса и оформяне на членство.
40. Организация и управление на дейността на международната стокова борса.
41. Основни функции на стоковата борса – посредническа и информационна.
42. Основни функции на стоковата борса – финансова, застрахователна и регулираща.
43. Видове борсови операции – общи постановки за основните групи борсови операции – реални и фючърсни.
44. Реални борсови операции – същност и технология на сделката.
45. Видове реални борсови операции.
46. Фючърсни борсови операции – същност и основни разновидности.
47. Технология на фючърсната операция.
48. Правно регулиране на борсовата търговия в България.
49. Развитие на борсовата търговия в България.
50. Място и роля на международната стокова борса в развитието на световната икономика.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Балди, Р. Дистрибуторство, франчайзинг, представителство, LEGACON, С., 1993.
2. Василева, А. Комуникации в международния бизнес, Стопанство, С., 2006.
3. Владимирова, И. Международно търговско право, София, ИК Ромина, 2001.
4. Закон за електронната търговия, ДВ 51/2006
5. КАРАКАШЕВА, Л. Международен бизнес, част първа, С., Призма, 2007 г.
6. КАРАКАШЕВА, Л. и Б. БОЕВА, Международна сделка за покупко-продажба, Варна, Princeps, 1994.
7. Закон за тържищата и стоковите борси, 1996 г.
8. Илиев, И и др. Външнотърговска политика и сделки, Стено, Варна, 2002.
9. ИНКОТЕРМС 1990 година, БТПП, 1991 и 2000 г.
10. КАРАКАШЕВА, Л. Бл. МАРКОВА, Борси и борсова политика, Призма, София, 1999 г.
11. КАРАКАШЕВА, Л. Търг - подготовка, участие и документи, Варна, Princeps, 1995.
12. Ковачева, В. Организиран пазар и борсова търговия, Тракия М, 2005.
13. Конвенция на ООН относно договорите за международна продажба на стоки, Международни търговски конвенции и кодекси, International Business and Law Series, N 1, Far Eastern Trade International 1993.
14. Моцев, М., Електронна търговия, С., 2001
15. Международни търговски конвенции и кодекси, International Business Law Series, N 1, Far Eastern Trade International Co., LTD, София, 1993.
16. ПИПЕРКОВА, Л. Външноикономически договори за търговско представителство и пласмент, Век 22, София, 1992.
17. Търговски закон, Част III, ДВ 51/2006
18. The Future of International Business: A Reader by Michael Czinkota - Jan 31, 2010)

19. Export Sales & Marketing Manual 2009: The Bible of Exporting (Export Sales and Marketing Manual) , 2009)
20. E-Commerce and Export Performance by Munib Karavdic , 2006
21. E-Content: Technologies and Perspectives for the European Market by Peter A. Bruck, Andrea Buchholz, Zeger Karssen, and Ansgar Zerfass, 2009.
22. International Business Research by James P. Neelankavil (Paperback - Jun 30, 2007)
23. Global e-commerce: Impacts of National Environment and Policy by Kenneth L. Kraemer, Jason Dedrick, Nigel P. Melville, and Kevin Zhu, 2006.
24. International Business: The Challenge of Global Competition w/ CESIM access card by Donald Ball, Wendell McCulloch, Michael Geringer, and Michael Minor, 2009
25. International Business (5th Edition) by Ricky W Griffin and Michael W. Pustay, 2006
26. International Business: Theory and Practice by Riad A. Ajami, Karel Cool, G. Jason Goddard, and Dara Khambata, 2006
27. International Business: Strategy, Management, and the New Realities by Tamer Cavusgil, Gary Knight, and John Riesenberger, 2007
28. International Business (12th Edition) by John Daniels, Lee Radebaugh, and Daniel Sullivan , 2008
29. Export-Import Theory, Practices, and Procedures, Second Edition by Belay Seyoum, 2008
30. International Business Law and Its Environment (South-Western Legal Studies in Business Academic) by Richard Schaffer, Filiberto Agusti, and Beverley Earle, 2008
31. International Business by Dr. Oded Shenkar and Dr. Yadong Luo , 2007
32. International Business Law (5th Edition) by Ray A. August, Don Mayer, and Michael Bixby, 2008
33. The Oxford Handbook of International Business (Oxford Handbooks in Business & Management) by Alan M. Rugman, 2009
34. The Global Negotiator: Making, Managing and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century by Jeswald W. Salacuse, 2003
35. International Trade (loose leaf) by Robert C. Feenstra and Alan M. Taylor, 2009
36. International Business (6th Edition) (MyIBLab Series) by Ricky Griffin and Michael Pustay, 2009
37. Global Negotiation: The New Rules by William Hernandez Requejo and John L. Graham, 2008
38. International Business (5th Edition) by Alan M. Rugman and Simon Collinson, 2008
39. International Marketing and Export Management (6th Edition) (Financial Times (Prentice Hall)) by Gerald Albaum and Edwin Duerr, 2008
40. International Business Transactions: Problems, Cases, And Materials (Casebook) by Daniel C. K. Chow and Thomas J. Schoenbaum, 2005

„СТОПАНСКО УПРАВЛЕНИЕ – ММБ»
КУРСОВ ПРОЕКТ ПО “ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОПЕРАЦИИ”
(Учебна 2009/2010 г.)

Уважаеми студенти,

Изпитът по "ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОПЕРАЦИИ" се състои от две части:

Първа част: разработка на курсов проект и Втора част: тест, които покрива учебния материал в предоставената Ви учебна литература и знанията, придобити от лекциите и семинарните упражнения. Представянето на проекта е условие за явяване на изпит. Оценката е на основата на резултатите от теста и представения курсов проект.

Условията за изработването, представянето и оценяването на писмения проект са следните:

1.Разработеният от Вас проект се представя най-късно в деня на изпита (провеждането на теста). По избор на студента проектът може да бъде изпратен по интернет на адрес liliakara@gmail.com преди провеждането на теста. В такъв случай в деня на теста не се представя в писмен вид проекта, а само копие на отговора с оценката на курсовия проект.

2.Проектът следва да бъде представен на машина или компютър, в обем между 12 - 15 стандартни машинописни страници и в следната задължителна форма:

Заглавна страница, която съдържа:

ВАРНЕНСКИ СВОБОДЕН УНИВЕРСИТЕТ
СПЕЦИАЛНОСТ „СТОПАНСКО УПРАВЛЕНИЕ” – ММБ
КУРСОВ ПРОЕКТ ПО ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОПЕРАЦИИ
(Учебна 2009/2010 г)

Име, презиме и фамилия, фак. номер, редовно/заочно обучение

3.Курсовият проект следва да бъде разработен на основата на посочената структура и план на развитие. Всеки въпрос трябва да намери отговор в посочения ред и логична връзка с останалите;

4.Всеки проект трябва:

- да започва с кратък увод, като обосновка на направения избор (например на фирмата) от страна на студента, срещнати трудности и проблеми при разработката;
- да съдържа заключение с основните изводи от разработката;
- ползвана информация, цитирана по установения ред, вкл. internet адреси. Важно значение за оценката на проекта има ползването и посочването на информационни източници по инициатива на студента;

5.Оценката на проекта се извършва по шестобалната система. Анулират се всички проекти, които:

- се дублират с други;
- не отговарят на посочените изисквания като структура, план, съдържание, информационно осигуряване, или са представени написани на ръка;
- заимствани са от готови материали без анализ и оценка от страна на студента;

7.Крайната оценка се образува от оценката на теста и оценката на курсовия проект, без тя да представлява средноаритметичен резултат.

ЗАДАНИЕ ЗА КУРСОВИЯ ПРОЕКТ

Запознайте се с достъпната специализирана литература по проблемите на електронния бизнес в съвременните условия на международния пазар, като използвате източниците, посочени във въпросника за изпита по ВТО, както и в web-site <http://lib1.unwe.acad.bg/ab/ab.htm> (раздела за международен бизнес в електронния каталог на библиотеката на УНСС) и друга литература, ползвана по ваш избор и преценка, както и съответните web-sites на интернет. На тази основа направете кратко изследване по приведената в следващите редове структура:

1. Поява, същност и развитие на електронния бизнес;
2. Международно фирмено сътрудничество в сферата на използването на интернет за бизнес и маркетинг (виж един пример по-долу);
3. Развитие на конкуренция между е-бизнес и м-бизнес;
4. Предимства и рискове за участниците в електронен бизнес;
5. Правно регулиране на електронния бизнес – в интернационален и национален план;
6. Развитие на електронната търговия в България – постижения, проблеми и перспективи.

Microsoft и Yahoo сключиха споразумение за сътрудничество

Американският софтуерен колос Microsoft и интернет търсачката Yahoo постигнаха споразумение за сътрудничество в областта на рекламата и търсенето в Интернет, предаде Reuters. Официалното съобщение за споразумението ще бъде разпространено след 24 часа. Microsoft няма да плаща предварителна такса на Yahoo, а фокусът на споразумението е върху подялбата на годишния доход на двете компании. Очаква се новата търсачка на Microsoft – Bing, да бъде включена към Yahoo, а от Yahoo ще поемат рекламата, използвайки технологията на Microsoft. През миналата година Microsoft се опита да купи Yahoo и предложи 47.5 млрд. долара, но сделката пропадна. Yahoo не можа и да сключи споразумение за реклама и сътрудничество с Google. (www.econ.bg/news, 29 Юли 2009).

ДРАГИ СТУДЕНТИ, не забравяйте, че най-добрият казус се изработва на основата на внимателното и задълбочено изследване на богатата специализирана информация, която Ви предлага специализираната литература, периодичният и ежедневен печат, електронните медии и интернет, както и собствени усилия за анализ и оценка на конкретните факти от дейността на избрани от вас фирми. Най-високо се ценят конкретността, аналитичността и критичността! Желая успех!, Проф. Л.Каракашева.

