

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
ФАКУЛТЕТ „МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА И ПОЛИТИКА“
КАТЕДРА “МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ И БИЗНЕС”

УТВЪРЖДАВАМ,
ЗАМ.-РЕКТОР ПО НИД И МС:

(доц. д-р Михаил Мусов)

ИЗПИТНА ПРОГРАМА
за конкурс за докторантура в УНСС
по специалност “СВЕТОВНО СТОПАНСТВО И МИО”

1. Държавното регулиране на външноикономическите отношения.
2. СТО и либерализацията на търговията със стоки и услуги.
3. Регионалната икономическа интеграция в световната икономика.
4. Валутен пазар – характеристики и финансови центрове.
5. Валутен курс – формиране, фактори, ефекти на динамиката и прогнозиране.
6. Финансови институции в съвременния свят.
7. Европейски и глобални инициативи за устойчивото развитие.
8. Културното измерение на международния бизнес.
9. Теоретична обосновка на навлизането на фирмата на външните пазари.
10. Стратегическо управление на глобалните вериги на доставка.
11. Дигитален маркетинг и развитие на технологиите в международен план.
12. Видове ценова информация за международните пазари.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Желев, П. (2015) Теория на международните икономически отношения, ИК-УНСС, с. 85-100 (по въпрос 1);
2. Хаджиниколов, Д. (2008) ЕС като глобална търговска сила, изд. „Албатрос“, С., с. 83-93, 110-120 (по въпрос 2);
3. Желев, П. (2015) Теория на международните икономически отношения, ИК-УНСС, с. 101-118 (по въпрос 2);
4. Бонева, С. (2011) Европейска икономическа интеграция: бюджет и бюджетна политика на ЕС, ИК - УНСС, с. 9-19 (по въпрос 3);

5. Хаджиниколов, Д. (2016) Европейска икономика, ИК - УНСС, с. 41-55 (по въпрос 3);
6. Желев, П. (2015) Теория на международните икономически отношения, ИК - УНСС, с. 134-144 (по въпрос 3);
7. Статева, Й. (2014) Международна финансова архитектура – еволюция и съвременност, София, Издателски комплекс – УНСС, (по въпрос 4 – Първа глава; по въпрос 5 – Втора глава; по въпрос 6 – Пета глава);
8. Статева, Й., Финансови центрове в Европа – каква е перспективата?, сп. „Икономически и социални алтернативи“, бр.2/2019 г. (по въпрос 4);
9. Боева, Б. (2018) Капитали, топене на ледовете и 2°C, Издателство „Изток-Запад“, (по въпрос 7 – Първа глава);
10. Европейска комисия (2019), СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ, ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪВЕТ, СЪВЕТА, ЕВРОПЕЙСКИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН КОМИТЕТ И КОМИТЕТА НА РЕГИОНИТЕ, „Европейският зелен пакт“ (по въпрос 7);
11. Дънешка, А. (2016) Межкултурно общуване в международния бизнес, Издателски комплекс УНСС, (по въпрос 8 – Първа глава);
12. Лозанов, О. (2015) Бизнес зад граница, Издателство Авангард Прима, (по въпрос 9 – Първа глава);
13. Моллов, Д. (2017) Глобални вериги на доставка. Концепции и стратегии, второ преработено и допълнено издание, Издателски комплекс УНСС, (по въпрос 10 – Втора глава);
14. Heinze, Aleksej, Gordon Fletcher, Tahir Rashid, Ana Cruz (editors). Digital and Social Media Marketing: A Results-Driven Approach (second edition). London, Routledge, 2020, (по въпрос 11 – с. 3-38, с. 98-120, с.296-317).
15. Петков, В. (2014) Видове цени и тяхното приложение на международните стокови пазари, ИК „ГорексПрес“, (по въпрос 12 – с.46-75).

Конкурсният изпит по специалността се състои от две части – писмен и устен, с отделни оценки за всяка част. Крайната оценка се формира като средноаритметично от оценката за двете части.

Указания за провеждането на писмен конкурсен изпит за прием на докторанти:

Писменият конкурсен изпит е с продължителност 4 астрономически часа и се състои от два модула:

Първи модул – „Провеждане на тест“ (продължителност 2 астрономически часа). Първият модул формира 50 % от оценката от писмения конкурсен изпит.

Тестът се състои от 40 въпроса, които са с 5 възможни отговора, от които само 1 е верен. Тестът покрива всичките дванадесет теми от конспекта (с посочената литература към всяка тема). Кандидат-докторантите решават един и същи вариант на тест.

Втори модул – „Решаване на казус“ (продължителност 2 астрономически часа). Вторият модул формира останалите 50 % от оценката от писмения конкурсен изпит. Казусът е свързан с

проблематиката на въпросите, посочени в изпитната програма. Всички кандидати работят по един и същи казус.

Примерен казус по теми №1, №2 и №3:

Търговската война, стартирана от президента на САЩ Доналд Тръмп през януари 2018г. включва множество битки, като при всяка от тях се използва определена правна обосновка, напр. определяйки чуждестранния внос „заплаха за националната сигурност“. Така за по-малко от две години средните импортни мита, налагани от САЩ за китайския внос се повишават от около 3% до над 26%. При това завишените мита засягат почти всички стоки, които американците купуват от Китай. Ответните мерки, които Китай възприема срещу действията на САЩ водят до повишаване на средните мита от 8% до почти 26% и засягат 69% от американския внос в страната. Това обаче е съпроводено с намаление на китайските мита за всички останали страни през същия период от 8% до 6,7%.

1. Какво очаква да постигне президентът Тръмп с повишаването на митата?
2. Какъв според Вас ще бъде ефектът от търговската война върху американската икономика? А върху световната? Кои са най-големите печеливши и губещи от търговската война?
3. Защо ответните мерки на Китай не засягат целия американски внос (извън обхвата остава вносът на самолети, полупроводници, фармацевтични продукти)?

Примерен казус по теми №4, №5 и №6:

След началото на пандемията от КОВИД 19 цената на американския долар се покачва значително спрямо останалите валути. На 16 март 2020 г., няколко дни след като Световната здравна организация е обявила пандемия, доларовият индекс USDX достига рекордното ниво от 102,82 пункта. В същия ден цената на еврото спрямо долара спада от 1,12 до 1,06 долара. Търсенето на долари на международните пазари нарасна главоломно и ФРС предостави на централните банки доларова ликвидност чрез суапови линии. До началото на май 2020 г. нивата на индекса остават на ниво около 100 пункта, след което започва нормализиране. Цената на еврото също започва да расте. На 4 октомври 2021 г. нивото на индекса е 94 пункта, а еврото се търгува при цена 1,15 долара.

Основният лихвен процент в еврозоната остава непроменен от 2016 г. насам на ниво от 0%, а в САЩ целта за лихвения процент е в диапазона 0 - 0,25% от 16 март 2020 г. (когато беше намален от 1 - 1,25%). Годишната инфлация в еврозоната през септември 2021 г. е 3,4%, а в САЩ 5,4%. Последните прогнози за икономическия растеж за 2021 г. са за 5,9% ръст в САЩ и

5% ръст в еврозоната. На този фон се очаква ФРС да започне да се изтегля от своята пандемична програма за покупки на активи още през тази година и да стартира повишаване на лихвените нива през следващата. От ЕЦБ пък запазват непроменен лихвения процент и заявяват, че ще забавят умерено темпа на изкупуване на активи по пандемичната си програма и през декември ще решат дали да я прекратят през март 2022 г., както беше предвидено първоначално.

Като имате предвид тази информация, отговорете на следните въпроси:

1. Как ще обясните поскъпването на долара след обявяването на пандемия от КОВИД 19 през март 2020 г.? Каква функция изпълнява доларът в случая и кои други валути също поскъпнаха след началото на пандемията?
2. Кои са факторите, които доведоха впоследствие до нормализиране на цената на долара спрямо останалите валути?
3. Ако съдите само по инфлационните темпове в САЩ и еврозоната, как очаквате те да повлияят на курса EUR/USD /ако инфлационният диференциал е единственият фактор, влияещ върху валутния курс/?
4. Ако ФРС увеличи лихвените равнища, а ЕЦБ запази основната си лихва 0%, как това ще се отрази на курса EUR/USD /ако лихвеният диференциал е единственият фактор, влияещ върху валутния курс/?

Примерен казус по теми №7, №8, №9 и №10:

НЕВИННИ ЗАД ГРАНИЦА - ХАРИ И САЛИ В САУДИТСКА АРАБИЯ

През 2000 г. Хари Джоунс и Сали Смит основават Диагностика Инкорпорейтид за производство на електронно оборудване за здравеопазване. От тогава растежът на компанията далеч надхвърля очакванията им. До 2010 г. в Кентъки компанията постига годишни приходи от 35 милиона долара и изгражда пласментна мрежа на цялата територия на САЩ. Наскоро те получават възможност да се възползват от изгодите на международния пазар, когато саудитска държавна агенция ги кани да се състезават за договор за доставка на диагностично оборудване за саудитската здравна система. С прогнозната стойност на договора над 30 милиона долара, тази сделка може да помогне за изстрелване на Диагностика в голямата лига на производителите на електронно диагностично оборудване. Диагностика изпраща на правителствената агенция мостри от продуктите си заедно с предложените цени. Хари и Сали са много доволни няколко седмици по-късно, когато научават, че Диагностика е избрана за един от двамата финалисти за договора. За да спечелят договора, те трябва да отидат в Рияд, пустинната столица на Саудитска Арабия, да преговарят по условията на договора. Нито Хари, нито Сали

са пътували извън Съединените щати преди и двамата са развълнувани от перспективата да видят земята на Лорънс Арабски. За съжаление за тях, знанията им за Саудитска Арабия са ограничени до епичен филм на Дейвид Лийн. Плановете им са да излетят в понеделник сутринта, да пристигнат в Рияд във вторник вечер след 20-часов полет, да прекарат от сряда до петък в преговори и да се върнат обратно в събота.

Проблемите им започват в Лондон, където трябва да сменят самолетите. Полетът от Вашингтон до Лондон пристигна навреме, но отпътуването със следващия полет е забавено. Ето защо, те не пристигат в Рияд до 4:00 часа сутринта в сряда. Отнема им два часа и половина, за да преминат през митническата и имиграционната процедура, в резултат на което им остава само един час до първата среща, насрочена за 7:30 сутринта. Закъснелите Хари и Сали решават да отидат направо в Министерството на здравеопазването и да се настанят в хотела вечерта. Те се преобличат бързо в своите делови костюми в тоалетните на летището (Сали си облича новата рокля с дължина до коленете, която си е купила за пътуването) и след това те излизат навън на жегата от 110 градуса по Фаренхайт.

Хари маха с ръка на такси извън летището и те скачат в него. „Закарайте ни до Министерство на здравеопазването, моля“ - казва Хари. Шофьорът изглежда озадачен и вдигна ръце, за да покаже, че не е разбрал. „Министерството на здравеопазването“ - повтаря Хари бавно. Водачът се усмихва, кимва с глава и потегля. Четиридесет и пет минути по-късно те пристигат пред внушителна, официално изглеждаща сграда. „Това ли е мястото?“ - пита Сали, която сега се поти тежко. (Таксито няма климатик.) Хари плаща на шофьора и те влизат във фойейето на Министерството на отбраната. Те откриват своята грешка, когато питат на рецепцията за Мухумад Оман, тяхното лице за контакт в Саудитска Арабия. "Ние нямаме никой с това име тук," казва мъжът на рецепцията, хвърляйки неодобрителен поглед към Сали.

Десет минути по-късно те са в друго такси на път през града до Министерството на здравеопазването. Пристигат в 8:00 часа сутринта със закъснение от тридесет минути. „Страхотно начало“ - изръмжава Хари. „Хари Джоунс и Сали Смит желаят да се срещнат с Мухумад Оман“ - съобщава Хари на мъжа на рецепцията. Рецепционистът изглежда объркан, но вдига телефона и разговаря с някой на арабски за около десет минути. „Шейхът ще се види с вас сега, господин Джоунс," казва той след като затваря телефона. „Дамата може да чака в приемната в ляво от вас“. „И аз също имам договорена среща с Мухумад Оман!", проговаря Сали озадачена. „Съжалявам, госпожо“, отвърна учтивият, но твърд рецепционист: "На жените не е позволено да участват в делови срещи". Хари извърща очи, докато Сали си взема такси за хотела.

Десет минути по-късно Хари най-сетне се среща с Мухумад Оман или Шейх Оман, като всички го наричат, говори безупречно английски и е облечен елегантно по европейски. Слава богу, помисли си Хари. „Съжалявам за закъснението. Самолетът ни излетя по-късно от Лондон," казва Хари. „Не се безпокойте“ - отговаря Мухумад Оман. „Желаете ли да се присъедините към мене на чаша кафе преди да започнем дискусиите си?“ „Не бих желал“, отговаря Хари. „Кофеинът не е добър за вас.“ Шейх Оман се намръщва и повдига вежда. "Добре тогава“, казва той. „Нека да започнем.“

Следващите четири часа с Мухумад Оман и неговите четирима помощници са трудни за Хари. Той е уморен и гладен, и освен това Мухумад Оман никога не отговаря пряко на въпросите му. Хари, който се гордее със своята открит и пряк начин на комуникация, е озадачен. Преговорите сякаш не отиват на никъде. В 1:00 часа следобед Мухумад Оман преустановява срещата. „Мисля, че трябва да обсъдим вашата оферта между нас двамата,“ казва Оман. "Нека да планираме отново да се срещнем утре в 8:00 сутринта."

Каква оферта? Мисли си Хари, когато взема такси. Никога не съм стигнал толкова далеч.

По пътя към хотела Хари иска от шофьора да спре до крайпътно заведение за хранене. Той е дяволски гладен, след като не е ял след вечерята на самолета предишната вечер. Той купува нещо, което изглежда като кръстоска между бурито и хот дог и го поглъща като вълк. Не е лоша храната, мисли си той, въпреки че е малко пикантна.

Хари намира Сали в стаята си. Не е щастлива. Тя се е опитала да отиде да плува в басейна на хотела, но научава, че "часът на жените" е между 4:00 и 5:00 следобед. „Мисля, че просто ще остана в стаята си и ще гледам Си Ен Ен“, казва Сали. Изтощеният Хари изразява съчувствие и отива в стаята си, за да поспи за час. Той бързо заспива и не се събужда до 11:00 вечерта. Сигурно съм бил наистина уморен, си мисли Хари. Той се изправя, внезапно се почувства ужасно зле и продължава да депозира обяда си навсякъде по пода на стаята. Четири часа по-късно Хари все още се чувства болен, а сега има и още един проблем - той не можеше да заспи. По дяволите, мисли си той, три сутринта е, а аз трябва да бъда в Министерството на здравеопазването в осем. Няма да бъда в състояние да преговарям. Той е прав, няма да бъде.

Преговорите през втория ден са толкова трудни, колкото и през първия. В допълнение Хари трябва да ходи често до тоалетната. „Виж, Мухумад“, казва раздразненият Хари след три часа безплодни преговори: "Мисля, че трябва да поставим краен срок за приключване на преговорите по цените. Да кажем до 3:00 този следобед. И след това можем да продължим да обсъждаме споразумението за техническото обслужване." Оман и колегите му разменят погледи. После Оман се обръща към Хари и казва: „Господин Джоунс, не мислим, че е уместно

да се определи краен срок. Моля, не забравяйте, че *ние* сме *клиентите* тук." Хари осъзнава, че току-що е направил грешка, въпреки че не знае каква точно. „Добре“, казва той, без да успее да скрие прозявката си. „Нека бъде както вие искате“. До 5:00 часа следобед те най-накрая постигат съгласие за цена, която не е благоприятна за Диагностика. Хари е толкова уморен, че просто се отказва да се бори и се съгласява.

„Ами,“ казва Хари, „сега, след като стигнахме до съгласие за цената, може би утре да се заемем с договора за техническо обслужване?" Всички саудитци изглеждат шокирани. "Г-н Джоунс, утре е *Сабат*", казва шейх Оман. "Това е ден за Аллах, а не за бизнес. Ще се срещнем пак в *събота*." „Ох“ – промълви Хари, „но ние трябва да летим обратно в Щатите в събота,“ „Тогава, не е ли по-добре да промените полета си, господин Джоунс?“ - отговори очевидно раздразнен Мухумад Оман. Хари го прави, но това не помага на Диагностика да спечели договора.

След още два дни преговори, през които Сали все повече се дразни от "сексистките нагласи на тези хора" и Хари никога не успява да намери своето равновесие, асистент на Шейх Оман учтиво информира Хари, че условията, предлагани от тях, не са достатъчно добри и че договорът ще бъде възложен на компания от Англия. Победени и отчаяни, Хари и Сали най-сетне отпътуват за дома си в понеделник, но им отнема седмици, за да стигнат там. Техният самолет е отвлечен над Йордания от терористи, които искат освобождаването на техни съмишленици, задържани в италиански затвор за предишен опит за отвличане. Но това е друга история.

1. Посочете 10 грешки, които Хари и Сали допускат в преговорите с партньорите от Саудитска Арабия.
2. Какво ще направите, за да не изпаднете в подобна ситуация?

Примерен казус по тема № 11

СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ ЗАПОЧНАХА ВСЕ ПОВЕЧЕ ДА СИ ПРИЛИЧАТ

<https://www.bloombergtv.bg/a/50-update-podcast/86305-alen-popovich-sotsialnite-mrezhi-zapochnaha-vse-poveche-da-si-prilichat>, 14 декември 2020

С времето големите социални мрежи започнаха все повече да си приличат и да копират едни от други интересни функции, които им помагат да задържат потребителското внимание. Това коментира в подкаста “UpDate” на Bloomberg TV Bulgaria с водещ Елена Кирилова експертът по дигитален маркетинг Ален Попович.

По думите му поредният пример за това е фактът, че след като Snapchat, Instagram и Facebook вече имат функцията Stories, и Twitter реши да пусне неин вариант.

„Социалните мрежи изглеждат еднакво... Приличат си, защото залагат на функции, които вече са доказали, че могат да задържат потребителското внимание“, посочи Попович.

Според него големите социални мрежи с времето са избягали от идентичността си, от онова, с което стъпиха на сцената и което ги отличаваше помежду им.

“Twitter започна много да заимства и започна да прилича на сбор от много социални мрежи“, категоричен е той.

Според него услугата, която се е опитала да избяга от тази тенденция, е китайският гигант TikTok, който е собственост на ByteDance. Компанията е осъзнала, че бъдещето на социалните мрежи е във видеото, тъй като потребителите прекарват повече време, гледайки клипове, отколкото взаимодействайки си с друго, статично съдържание в онлайн платформите.

Същевременно TikTok обмисля да даде възможност в услугата ѝ да се публикуват и по-дълги видеа, което според Попович ще даде възможност да привлече друга потребителска група - създателите на съдържание, които искат да „предложат един по-дълъг разказ“.

1. „Социалните мрежи започват да си приличат“ – какви позитиви носи това за дигиталния маркетинг?
2. Как социалните мрежи могат да бъдат полезни на компанията за нейното международно развитие?

Указания за провеждането на втората част на конкурсния изпит за прием на докторанти (устен изпит):

По време на втората част кандидат-докторантите отговарят на въпроси, свързани с теста и казуса от първата писмена част от изпита.

**РЪКОВОДИТЕЛ КАТЕДРА
„МИО и БИЗНЕС“: /п/**