

OSNOVNI PODACI:

Organizaciona jedinica	01.07.100.	Fakultet poslovne ekonomije
Skraćenica	FPE-CMM	
Katedra	01.06.320.	Katedra za marketing i menadžment
Predmet/modul	5.01.07.017.	Izvozni marketing menadžment

VRSTA PREDMETA:

Funkcionalna oblast	Opšti
Nivo apstraktnosti	Osnovni
Tip predmeta-obaveznost	Obavezni

MATIČNOST PREDMETA:

Naučna oblast	5	Društvene nauke
Naučno polje	5.01.	Ekonomija
Uža naučna oblast	5.01.07.	Marketing

OPIS PREDMETA:

Obrazovni i profesionalni ciljevi:	Usvajanje znanja iz oblasti međunarodnog biznisa i zrgovine. Cilj je, s jedne strane, upoznavanje savremene teorije, metoda i tehnika uključivanja u međunarodno okruženje, a s druge strane, utvrđivanje metoda, tehnika i instrumenata kojim se postiže uspješnost u rješavanju otvorenih ekonomskih problema i pitanja na međunarodnom tržištu.
Kompetencije/obrazovni ishodi:	Usvajanje znanja iz oblasti: <ol style="list-style-type: none"> 1. Teorije izvoznog i međunarodnog poslovanja 2. Upravljanja strateškim aktivnosima u izvoznom poslovanju 3. Operativnih aktivnosti u izvoznom poslovanju 4. Strategije promocije i unapređenja izvoza
Savladane vještine:	Planiranja, organizacije, vođenja i kontrole u oblasti izvoznog marketing menadžmenta
Sadržaj predmeta:	<p>Predmetom su obuhvaćene sledeće teme:</p> <p>1.Subjekti međunarodne trgovine -u okviru koje se obrađuje uloga i značaj svakog navedenog u česnika u međunarodnom biznisu(preduzeće, banka,b država, međunarodne organizacije)</p> <p>2.Forme međunarodnog biznisa i trgovine-kroz koju studenti stiču teorijska znanja o specifičnim formama poslovanja na ino tržištima(Poslovi kupoprodaje, Kompenzacioni poslovi, Reeksportni poslovi, Poslovi oplemenjivanja i Viši oblici poslovno-tehničke saradnje -Dugoročna proizvodna kooperacija, Pribavljanje i ustupanje prava intelektualne svojine, Franšizna saradnja, Lizing, Faktoring...</p> <p>3.Organizacija i strategija nastupa na internacionalnom tržištu- u okviru koje se obrađuju mogući modeli osvajanja i nastupa na međunarodnim tržištima, prednosti i nedostaci i specifičnosti pojedinih istupanja na ino tržišta(Neposredni i posredni nastup) , te faktori uticaja na izbor određenog istupanja.</p>

	<p>4.Strategija realizacije međunarodnog poslovanja -obuhvata utvrđivanje metoda, tehnika i instrumenata kojim se postiže uspješnost u rješavanju otvorenih ekonomskih problema i pitanja na međunarodnom tržištu, definisanja strategija i politika izvozno orjentisanog poslovnog subjekta sa naglaskom na istraživanje tržišta, izvozni kvalitet proizvoda i cijenu, uslovi isporuke: Incoterms pravila i na kraju osiguranje od rizika posla .</p> <p>Kroz operativnu realizaciju poslova u međunarodnom biznisu obrađuju se pitanja vezana za ugovaranje, ponudu, plan prihoda i troškova, kalkulacije cijena te zaključivanje posla i otprema robe, kao i dokumentaciju koja se javlja u pojedinim fazama realizacije spoljnotrgovinskog posla.</p> <p>Tema Sistem i instrumenti deviznog plaćanja obuhvata gradivo koje obrađuje načine deviznog plaćanja i sistem funkcionisanja poslovanja pri korištenju gotovinskih i bezgotovinskih instrumenata(dokumentarnih akreditiva), te osiguranje od rizika fluktuacije deviznog kursa</p> <p>Kroz temu Carinjenje robe obrađuje se postupak carinjenja, carinske tarife kao i načela međunarodne carinske prakse</p> <p>Prateće usluge u međunarodnom biznisu je tema u okviru koje se obrađuju međunarodni transport, savremene transportne tehnologije i kombinovani prevoz, preduzeća za usluge međunarodne špedicije, usluge skladištenja robe i usluge kontrole kvaliteta.</p>
--	--

METRIKA PREDMETA:

ECTS	Nastavne aktivnosti (čas)					Individualni rad		SVEGA časova rada	
	Kontakt časovi		Vježbe treninzi	Seminarski i stud. radovi	Pedagoške radionice	Stručna i ključ. praksa	Individual. i grupno učenje		Istraživ. izvora
	R	V							
4	16	8			24		64	8	120

Jezici izvođenja nastave	Jezici naroda BiH			
---------------------------------	--------------------------	--	--	--

PREDUSLOVI ZA PRISTUP

Šifra	Naziv predmeta/modula znanja	Ocjena	Opis uslova (dodatni)
			Uslov godina studija ≥ 3

METODIKA IZVOĐENJA PREDMETA

U toku obrade predmeta predviđena su:

- 24 kontakt-sati interaktivnih predavanja;
- 8 sati za istraživanje izvora;
- 24 sati za pedagoške radionice;

Predavanja prema utvrđenom rasporedu uz korištenje savremenih prezentacionih i demonstracionih sredstava i tehnika sa primjenom interaktivne metode rada sa studentima čime se stiče uvid u njihova predznanja i specifična iskustva zasnovana na obrađivanoj problematici, ali i uvid u kontinuitet savladavanja gradiva.

Korištenje didaktičkih i **edukativnih sadržaja u elektronskoj i digitalnoj formi** (koji uključuju i snimljena predavanja i mentorske vježbe) na različitim video-prezentacionim medijima (video-kasete, interaktivni

multimedijalni optički mediji).

Izvođenje **vježbi** namjenjenih za sticanje praktičnih vještina i elaboriranje praktičnih aspekata osnovnih tema. Vježbe su svojim sadržajem prate tematske jedinice predavanja. Kao specifični oblici vježbi primjenjuju se **repetitoriji** gdje asistenti/demonstratori pripremaju studente za polaganje ispita nudeći im koncizni pregled glavnih tačaka određenog predmeta.

Problemske radionice (*workshops*) u kojima se sadržaji vezani za određene teme predstavljaju u vidu konkretnog problema čije se rješenje treba ponuditi kroz individualnu i grupnu interakciju. Primjenjuju se specifične radionice obrade "**studija slučaja**" (*case-study analysis*).

EVALUACIJA RADA STUDENTA

Red. br.	Vrsta evaluacije	Parcijalna/ konačna	Opciona / obavezna	Procenat učešća
01	Učešće u kontaktnom radu - interakcija na predavanjima	predispitna obaveza	obavezni	10 %
03	Učešće u pedagoškim radionicama	predispitna obaveza	obavezni	20 %
04	Ispitne aktivnosti – parcijalni test (problemski test)	parcijalni	opciona	20 %
05	Ispitne aktivnosti – finalni test (problemski test, pisani ispit)	konačni	obavezni	50%

LITERATURA / IZVORI (navedena po redosljedu važnosti)

Autor (Prezime, Ime)	Naziv publikacije	Sjedište izdavača	Izdavač	God. izdanja	Vrsta publk.*
a/ Osnovna literatura					
Zorka Grandov, Đokić Maja	Međunarodni biznis i trgovina	Banja Luka	Panevropski Univerzitet Apeiron	2012	knjiga
b/ Dopunska literatura					
Zorka Grandov	Spoljno trgovinsko poslovanje u globalnom okruženju	Beograd	BTO	2004	knjiga
c/ Ostali izvori - časopisi,					
Autor – Prezime, Ime <i>(ukoliko je izvor članak)</i>		Sjedište izdavača	Izdavač	God. izdanja	Vrsta časopisa
Grandov Z., Stankov, B., Roganović M.	Uporedna analiza faktora koji podstiču inostrane investitore na direktna ulaganja u Srbiji i Rumuniji	Novi Sad	Visoka poslovna škola Novi Sad, Škola biznisa	2014	Naučno- stručni str.141-169
Sredojević V. Landika	Simulacioni modeli u funkciji optimizacije strateškog izbora	Skopje, Macedonia	Institute of Knowledge	2017	Međunarodni naučni časopis

M. Bojanić R.	inostanog tržišnog pozicioniranja		Management: KNOWLEDGE WITHOUT BORDERS		
c/ Ostali izvori – Internet (WEB) izvori					
Naziv sajta	Adresa sajta	Naziv rada/hiperlink	Očitano		
(*)Vrsta publikacije (knjiga, skripta, kompendium, multimedija)					