

## Спецификација предмета за књигу предмета

<b>Студијски програм</b>		Економија		
<b>Изборно подручје (модул)</b>				
<b>Врста и ниво студија</b>		Основне академске студије / Први ниво		
<b>Назив предмета</b>		<b>Економија спољне трговине</b>		
<b>Наставник (за предавања)</b>		<a href="#">Ђорђевић С. Бојан</a> / <a href="#">Милетић В. Далибор</a>		
<b>Наставник/сарадник (за вежбе)</b>		<a href="#">Цоловић Н. Гордана</a>		
<b>Наставник/сарадник (за ДОН)</b>				
<b>Број ЕСПБ</b>	10	<b>Статус предмета (обавезни/изборни)</b>	обавезни	
<b>Услов</b>	неусловљен			
<b>Циљ предмета</b>	Упознавање студената са основним аспектима међународне економије, овладавање основним појмовима из међународне трговинске праксе и политике, припрема за доношење одлука о извозу или увозу у нестабилним условима, познавање принципа савременог трговинског пословања, начина финансирања спољнотрговинских трансакција, стандарда у међународном пословању, управљања спољнотрговинским операцијама.			
<b>Исход предмета</b>	Знања која студенти стичу кроз овај предмет оспособљавају их за рад на извозно-увозним пословима, сложеним спољнотрговинским пословима и на пословима управљања спољнотрговинским фирмама.			
<b>Садржај предмета</b>				
<b>Теоријска настава</b>	<p><b>П-01:</b> Упознавање студената са предметом и начином рада и оцењивања; Теорије међународне трговине; Међународни економски односи и теорије; Економске интеграције <b>П-02:</b> Спољна трговина – појам, улога, значај за развој привреде; Основни показатељи и параметри спољне трговине <b>П-03:</b> Спољнотрговинска политика и инструменти; Царинска политика, царински системи и инструменти; <b>П-04:</b> Институције од значаја за развој спољне трговине – међународне и националне; <b>П-05:</b> Основни спољнотрговински послови и компаније – класични увозници/извозници, посредници, услужне фирме; Облици повезивања компанија у спољној трговини <b>П-06:</b> Сложени спољнотрговински послови и уговори – реекспорт, бартер, лон, концесије, кооперације, лизинг, послови у СЕПЗ... ; <b>П-07:</b> Значај квалитета у спољној трговини – стандарди и тржишни сертификати; Трговачка правила и узансе; ИНКОТЕРМС 2010 <b>П-08:</b> ТЕСТ 1; Реализација посла извоза са фазама; Фактори конкурентности извозне понуде; Документација <b>П-09:</b> Рализација посла увоза; Избор најбољег понуђача – пондерисање; Документација <b>П-10:</b> Облици финансирања спољнотрговинских послова; Кредитирање; Факторинг и форфетинг; Учесници у финансирању; Инструменти плаћања у спољној трговини – документарни акредитиви; Ризици и осигурање у спољној трговини; врсте, институције; Банкарске гаранције <b>П-11:</b> Специфична међународна тржишта – сајмови, изложбе, аукције, берзе; Послови и уговори на берзама – спот и термински: форварди, фјучерси, хеџинг <b>П-12:</b> Спољнотрговински промет услуга; Инжењеринг послови у иностранству; Интелектуална својина – трансфер технологија, патената, лиценци.... <b>П-13:</b> Етика у спољној трговини; Е-пословање у спољној трговини <b>П-14:</b> Спољнотрговинске калкулације – појам, врсте; Извозне/увозне, Метод клизне скале; Обрачун увозних дажбина <b>П-15:</b> ТЕСТ 2; Завршни час.</p>			
<b>Практична настава (вежбе, ДОН, студијски истраживачки рад)</b>	<p><b>В-01:</b> Теорије међународне трговине - примери; <b>В-02:</b> Међународни трговински и финансијски односи; Економско ратовање; Интеграције – ЕУ, ЕФТА, ЦЕФТА, НАФТА...<b>В-03:</b> Спољнотрговински биланс; Спољнотрговински коефицијент; <b>В-04:</b> Робни режими; Царине и царинска тарифа; <b>В-05:</b> СТО; МТК, МТЦ, ЦСТ, ММФ...; <b>В-06:</b> Заступници, дистрибутери, шпедитери.... ; <b>В-07:</b> Стандарди: ИСО 9000; ХАЦЦП, ГОСТ, ХАЛАЛ, ЦЕ...; <b>В-08:</b> Извозни посао и калкулације; <b>В-09:</b> Увозни посао; Пондерисање и калкулације; <b>В-10:</b> Банке и кредитирање; Послови факторинга и форфетинга; Инструменти наплате посла <b>В-11:</b> Пословање на аукцијама и берзама; <b>В-12:</b> Туристичке услуге; Инжењеринг послови; <b>В-13:</b> Лојална и нелојална конкуренција; Етички приципи <b>В-14:</b> Е – документација и е-царињење робе; <b>В-15:</b> Ревизија цене извозне понуде (Клизна скала); Основице и обрачун увозних дажбина</p>			
<b>Литература</b>				
1	Ђорђевић, Б. (2009) <i>Економија спољне трговине</i> , Факултет за менаџмент, Зајечар			
2	Ђорђевић, Б. (2008) <i>Практикум спољне трговине – Теоријске основе и практични примери спољнотрговинских калкулација</i> , Факултет за менаџмент, Зајечар			
<b>Број часова активне наставе недељно током семестра/триместра/године</b>				
<b>Предавања</b>	<b>Вежбе</b>	<b>ДОН</b>	<b>Студијски истраживачки рад</b>	<b>Остали часови</b>
3	3			
<b>Методе извођења наставе</b>	Предавања, интерактивност; семинарски радови			
<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>				
<b>Предиспитне обавезе</b>	<b>поена</b>	<b>Завршни испит</b>		<b>поена</b>
активност у току предавања	5	писмени испит		60
практична настава	5	усмени испит		
колоквијуми	30			
семинари				

