

UČNI NAČRT PREDMETA/COURSE SYLLABUS

Predmet:	Mednarodno poslovanje
Course title:	International Business
Članica nosilka/UL Member:	UL FU

Študijski programi in stopnja	Študijska smer	Letnik	Semestri
Skupni doktorski študijski program UPRAVLJANJE IN EKONOMIKA JAVNEGA SEKTORJA , tretja stopnja, za pridobitev doktorata znanosti	Ekonomski (modul)	2. letnik	Celoletni
Skupni doktorski študijski program UPRAVLJANJE IN EKONOMIKA JAVNEGA SEKTORJA , tretja stopnja, za pridobitev doktorata znanosti	Javno upravljanje (modul)	2. letnik	Celoletni

Univerzitetna koda predmeta/University course code:	0060748
Koda učne enote na članici/UL Member course code:	3021

Predavanja	Seminar	Vaje	Klinične vaje	Druge oblike študija	Samostojno delo	ECTS
20	20	0	0	20	90	5

Nosilec predmeta/Lecturer: dr Heri Bezić

Izvajalci predavanj: dr Heri Bezić

Izvajalci seminarjev: dr Heri Bezić

Izvajalci vaj:

Izvajalci kliničnih vaj:

Izvajalci drugih oblik:

Izvajalci praktičnega usposabljanja:

Vrsta predmeta/Course type: izbirni/elective

Jeziki/Languages:	Predavanja/Lectures:	Drugo, Slovenščina
	Vaje/Tutorial:	

Pogoji za vključitev v delo oz. za opravljanje študijskih obveznosti: **Prerequisites:**

Splošni pogoji za vpis v program.

Vsebina:	Content (Syllabus outline):
<ul style="list-style-type: none"> Okvir in razmere, v katerih poteka mednarodno poslovanje, Internacionalizacija poslovanja Konkurenčnost izvoza, Motivi, cilji in strategije izvoza, Pozicioniranje na tujem trgu, Organizacija izvoza, Deležniki izvoza Načini in oblike nastopa na tujem trgu, Mednarodni poslovni običaji, izrazi in pravila Izvozne procedure, Izvozna dokumentacija, Poslovna pogajanja pri izvozu, Oblikovanje izvoznih cen, Tveganja in zavarovanje pred tveganji v izvozu, 	<ul style="list-style-type: none"> Framework and relations of international business, Business internationalization. Export competitiveness, Motives, goals and strategies of export, Positioning on the international market, Export organization, Export subjects. Means and forms of entering the foreign market, International business customs, terminology and rules.

<p>Učinkovita plačila pri izvozu, Bančne garancije, Financiranje izvoza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spodbujanje izvoza, Spodbujanje konkurenčnosti izvoza • Analiza izbranih tujih trgov 	<ul style="list-style-type: none"> • Export procedures, Export documentation, Export negotiations. Negotiations over export price, Export risks and insurance, Effective export debt collection, Bank guarantees, Export financing. • Stimulation of export. Stimulation of export competitiveness. • Analysis of selected foreign markets
---	---

Temeljna literatura in viri/Readings:

<ol style="list-style-type: none"> 1. Branch A. (2000): Export Practice and Management, Thomson Learning, London 2. Matic, B. (2003): Međunarodno poslovanje, Sinergija – nakladništvo, Zagreb 3. Andrijanić, I.(2001): Vanjska trgovina, Mikrorad, Zagreb 4. Ball, A. D.; McCulloch, H. W. jr. (1988): International Business, Business Publication, Inc., Plano, Texas, 5. Hrastelj, T. (1990): Mednarodno poslovanje, Založba Gospodarske vestnik, Ljubljana 6. Ljubić, F. (1994): Vanjska trgovina, Školska knjiga, Zagreb, 7. Publikacije UN (UNCTAD, UNIDO), WTO

Cilji in kompetence:

<p>CILJI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cilj kolegija je študentom posredovati teoretično in aplikativno znanje o organiziranju in vodenju izvoza za doseganje njegove veće konkurenčnosti. • Ob vse veći internacionalizaciji ekonomije in porastu tako klasične zunanjetrgovinske izmenjave kot tudi novih oblika međunarodnog poslovanja je nužno temeljito poznavanje međunarodnog poslovnog okruženja, organizacije, načina ter učinkovitih oblika izvoza. • Konkurenčnost izvoza predstavlja važan temelj in je tesno povezana s ukupnim gospodarskom konkurenčnošću. • V času študija bit će študenti spoznati oruđa i sodobne metode, s kojima mogu uspješno povećati izvozna konkurenčnost. <p>KOMPETENCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Slušatelji bit će pridobili teoretično i aplikativno znanje o organiziranju i vodenju izvoza na višoj razini konkurenčnosti. • Pridobili bit će znanje i vještine o tehnikama, organizaciji, načinima i oblicima konkurentnog izvoza. • Med študijem bit će spoznati oruđa i sodobne metode, s kojima mogu uspješno povećati izvozna konkurenčnost. 	<p>Objectives and competences:</p> <p>GOALS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The objective of the course is to give students theoretical and practical knowledge in organizing and managing export in order to increase its competitiveness. • In the growing internationalization of economy and the increase of classical foreign trade and new forms of international business, it is essential to be acquainted with the international business environment, the organization and terms of efficient forms of export. • The competitiveness of exports represents an important foundation and is closely related to overall competitiveness of the economy. • The students will be acquainted with the tools and contemporary methods which they can successfully use in increasing export competitiveness. <p>COMPETENCES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The students will gain theoretical and practical knowledge in organizing and managing export in order to increase its competitiveness. • They will acquire knowledge and skills on techniques, organization, ways and forms of competitive export activity. • The students will be acquainted with the tools and contemporary methods which they can successfully use in increasing export competitiveness
--	--

Predvideni študijski rezultati:

<ul style="list-style-type: none"> • Študent će potpuno spoznati vještine, tehnike i metode međunarodnog poslovanja. • Študent će doprinijeti tako teoretičnom kao i praktičnom razvoju međunarodnog poslovanja. 	<p>Intended learning outcomes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Student will be fully acquainted with skills, techniques and methods for international business. • Student will contribute to the theoretical and practical development of international business.
--	---

Metode poučavanja in učenja:

Learning and teaching methods:

<ul style="list-style-type: none"> • Predavanja o izbranih temah • Seminarji (izdelava seminarske naloge, ki se ukvarja z določenim kompleksnim problemom s področja obdavčevanja, predstavitev naloge pred študenti (PP) in diskusija) • Vaje • Samostojno učenje, raziskovanje in priprava na izpit • Konzultacije 	<ul style="list-style-type: none"> • Lectures on selected topics. • Seminars (students write seminar paper about some complex problem from the field of taxation, makes the presentation in the classroom (PP) and discuss the problem with other students) • Tutorials • Independent work (learning, research) and exam preparation. • Consultations
---	--

Načini ocenjevanja:	Delež/Weight	Assessment:
1. Seminarska naloga (tekst, prezentacija, diskusija)	40,00 %	1. Seminar (paper, presentation, discussion)
2. Aktivnost na predavanjih (diskusija, kritičko mišljenje)	10,00 %	2. Class participation (discussion, critical thinking)
3. Kolokvij(i)	20,00 %	3. Midexam(s) – written
4. Pisni / ustni izpit	30,00 %	4. Written/oral exam

Reference nosilca/Lecturer's references:

<ul style="list-style-type: none"> • BEZIĆ, Heri, Tehnološka politika i konkurentnost, Rijeka, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet Rijeka, 2008, ISBN 978-953-6148-67-7 • BEZIĆ, Heri, CEROVIĆ, Ljerka, GALOVIĆ, Tomislav. Changes in the competitive advantages of Croatia's manufacturing industry, Proceedings of Rijeka Faculty of Economics - Journal of Economics and Business", Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci - Časopis za ekonomsku teoriju i praksu, University of Rijeka Faculty of Economics, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet, Rijeka, vol 29., sv 2 / No. 2, jesen/Autumn 2011, 465 – 487, ISSN 1331-8004, ISSN 1846-7520 • BEZIĆ, Heri; NIKŠIĆ RADIĆ, Maja, KANDŽIJA, Tomislav; Foreign Direct Investments in the Tourism Sector of the Republic of Croatia, Valahian Journal of Economic Studies - an international review of theories and applied studies in performance management, Valahia 2010, vol. 1(15), 21 - 28, ISSN 2067 – 9440
