



УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

Економски факултет - Ђуре Пуцара Старог 3 34000 Крагујевац - Централа 034 303 500, Служба за наставна и студентска питања 034 303 597, Фах: 034 303 516, Е- mail: ekfak@kg.ac.rs, web: www.ekfak.kg.ac.rs

ПИТАЊА ЗА ПРИПРЕМУ ПРИЈЕМНОГ ИСПИТА НА МАСТЕР АКАДЕМСКИМ СТУДИЈАМА

НАСТАВНИ ПРЕДМЕТ: МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВАЊЕ

ЛИТЕРАТУРА ЗА ПРИПРЕМУ ПРИЈЕМНОГ ИСПИТА:

Ђорђевић, М. (2009), Међународно пословање предузећа, Економски факултет у Крагујевцу (Делови I, II и IV)

Ракица, Б., (2013), Међународни бизнис и менаџмент, ЦИДЕФ, Економски факултет у Београду (Главе IV, V и VI)

ПИТАЊА ЗА ПРИПРЕМУ ПРИЈЕМНОГ ИСПИТА (50 ПИТАЊА):

1. Због чега долази до снижавања трошкова као једне од предности глобализације?
2. Како се одвија процес прихватања културе?
3. Која политичка идеологија штити приватну, а која државну својину и како се то одражава на могућност развоја предузетништва?
4. На чему се заснива англосаксонско право?
5. Наведите и објасните компоненте ланца вредности.
6. Наведите врсте бартера и објасните затворени бартер.
7. Наведите за која је питања надлежан Сектор за страна улагања?
8. Наведите и објасните вредности позитивне репутације (елементе репутације).
9. Наведите и објасните врсте компензација према броју учесника.
10. Наведите и објасните врсте ризика повезаних са стратегијским алијансама.
11. Наведите начине ширења франшизне мреже и објасните филијални модел франшизинга.
12. Наведите типове извозних кластера и објасните пројектни тип конзорцијалног извоза.
13. Наведите типове франшизинга и објасните услужни франшизинг.
14. Наведите у којим ситуацијама се реализује уговорни менаџмент.
15. Наведите фазе процеса управљања људским ресурсима и објасните шта утиче на систем награђивања.
16. Објасните аквизиције и мерџере.
17. Објасните акредитив као инструмент плаћања међународних трговинских трансакција.

18. Објасните БОТ пројекте и наведите када се они користе.
19. Објасните бартер и наведите главне проблеме који се јављају приликом његове реализације.
20. Објасните браунфилд инвестиције и разлику између њих и гринфилд инвестиција.
21. Објасните глобализацију производње.
22. Објасните два начина за дефинисање потенцијала продаје.
23. Објасните европско континентално право.
24. Објасните ексклузивну и обичну лиценцу и објасните шта оне доносе предузећу.
25. Објасните затворене политичке системе.
26. Објасните идентитетску повезаност партнера у франшизном аранжману.
27. Објасните на које начине се унакрсним лиценцирањем превазилазе недостаци једносмерног лиценцирања.
28. Објасните на који начин инфраструктура утиче на избор начина уласка на инострано тржиште.
29. Објасните на који начин је правни систем земље под утицајем њеног политичког система.
30. Објасните непосредну интернационализацију.
31. Објасните однос заједничких улагања према извозу и кооперацији.
32. Објасните опортунистички приступ избору међународних тржишта.
33. Објасните основне претпоставке функционисања тржишне економије.
34. Објасните отворене политичке системе.
35. Објасните повезаност франшизинга и стратегије стандардизације.
36. Објасните појам субкултуре.
37. Објасните полицентричну оријентацију у оквиру међународне политике људских ресурса.
38. Објасните портфолио инвестиције.
39. Објасните однос заједничких улагања према самосталним инвестицијама.
40. Објасните разлику између директног и индиректног извоза.
41. Објасните разлику између мултинационалних и глобалних компанија.
42. Објасните режиме увоза.
43. Објасните релационе разлоге неуспеха међународних стратегијских алијанси.
44. Објасните споразуме о маркетинг сарадњи.
45. Објасните стратегију фокуса.
46. Објасните технолошке иновације и њихов значај у међународном пословању.
47. Објасните трошковну атрактивност земаља.
48. Објасните унутрашње разлоге неуспеха међународних стратегијских алијанси.
49. Објасните утицај и наведите улоге владе у тржишној економији.
50. Шта подразумева етноцентричност у култури и како она утиче на међународно пословање?