



## УНИВЕРЗИТЕТ У КРАГУЈЕВЦУ ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

Економски факултет - Лицеја Кнежевине Србије 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](mailto:ekfak@kg.ac.rs), web: [www.ekfak.kg.ac.rs](http://www.ekfak.kg.ac.rs)

# ПИТАЊА ЗА ПРИПРЕМУ ПРИЈЕМНОГ ИСПИТА НА МАСТЕР АКАДЕМСКИМ СТУДИЈАМА

### НАСТАВНИ ПРЕДМЕТ: МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВАЊЕ

#### ЛИТЕРАТУРА ЗА ПРИПРЕМУ ПРИЈЕМНОГ ИСПИТА:

Шапић, С., Филиповић, Ј. (2019). *Међународни маркетинг*. Економски факултет, Универзитет у Крагујевцу, Крагујевац (Потребне су тачке 2., 3., 4. и 5. из Главе II и тачке 1., 2. и 3. из Главе III)

### ПИТАЊА ЗА ПРИПРЕМУ ПРИЈЕМНОГ ИСПИТА (50 ПИТАЊА):

1. Објасните врсте политичког ризика у међународном пословању.
2. Објасните разлике између експропријације и конфискације, као и између експропријације и национализације.
3. Објасните основна упоришта социјализма и основне разлике између њих.
4. Објасните основне разлике између парламентарних и апсолутистичких система.
5. Објасните повезаност правног и политичког система једне земље.
6. Објасните основне предности система обичајног у односу на систем грађанског права, и обрнуто.
7. Објасните мито и корупцију и разлоге за њихову појаву.
8. Објасните који се проблеми могу јавити у погледу екстратериторијалности.
9. Објасните разлике између помирења, арбитраже и парница.
10. Објасните изворе конкурентности земаља са ниским средњим приходима на међународном тржишту.
11. Објасните разлику између тржишног капитализма и централно планског социјализма, са аспекта улоге државе и значаја маркетинга.
12. Објасните разлике између економске и политичке уније и наведите примере ових интеграција.
13. Објасните значај језика за међународни маркетинг.
14. Објасните на који начин религија утиче на понашање потрошача, са аспекта међународног маркетинга.
15. Објасните на који начин образовање утиче на међународне маркетинг активности предузећа.

16. Објасните на који начин избегавање неизвесности утиче на ставове припадника културе на иностране утицаје.
17. Објасните да ли се одвија процес конвергенције култура, на међународном нивоу.
18. Објасните на који начин степен хомогености културе утиче на међународне маркетинг активности.
19. Наведите стратегијске варијанте извозног маркетинга.
20. Објасните разлике између извозног и међународног маркетинга.
21. Објасните значај компетентности радне снаге, као фактора који утиче на извозни потенцијал предузећа.
22. Објасните потенцијал иностраног тржишта, приликом избора иностраног тржишта.
23. Објасните врсте агената, које предузеће може користити у оквиру директног извоза.
24. Објасните разлику између извозних брокера и извозних агената.
25. Објасните типове конзорцијалног извоза.
26. Објасните разлику између комплементарног извозног маркетинга и конзорцијалног типа извоза.
27. Објасните индиректни лизинг и уговоре које он обухвата.
28. Наведите који компензациони послови постоје, према броју учесника.
29. Објасните увозни и извозни свич посао.
30. Које су стратегијске форме кооперативних аранжмана?
31. Објасните на које начине се врши међународна размена патентираних и непатентираних иновација путем лиценци.
32. Објасните који се ризик јавља код лиценцирања са аспекта технолошког know-how-a.
33. Објасните унакрсно лиценцирање и шта се њиме постиже.
34. Објасните разлике између франшизинга производа и трговинског имена и- франшизинга укупног „пакета” пословања.
35. Објасните недостатак контроле квалитета као недостатак франшизинга.
36. Објасните разлику између лиценце и франшизе са аспекта предмета чији пренос обухватају.
37. Објасните уговорно руковођење и наведите које се активности подразумевају у оквиру ове сарадње.
38. Објасните врсте инжењеринг предузећа која се јављају у пракси.
39. Објасните пројекте уз робну отплату.
40. Објасните облике међународног кретања капитала.
41. Објасните разлику између портфолио и страних директних инвестиција.
42. Објасните зашто је значајан инсајдерски статус на тржишту, као мотив за СДИ у иностранству.
43. Објасните разлику између гринфилд и браунфилд инвестиција.
44. Објасните разлику између мерџера и аквизиција.
45. Објасните на које начине локални партнер може смањити ризик у међународним заједничким улагањима.
46. Објасните на које начине се може управљати заједничким улагањем.
47. Објасните потенцијал учења, као фактор уласка у стратегијску алијансу.

48. Објасните на који начин се стратегијском алијансом постиже економија обима.
49. Објасните коју предност обезбеђују самосталне стране директне инвестиције са аспекта технолошких компетенција.
50. Објасните недостатке гринфилд инвестиција.