

Visoka poslovna škola strukovnih studija Novi Sad

Menadžment u spoljnoj trgovini – master studije

TEMATSKE CELINE ZA ISPIT

- Spoljnotrgovinska mreža
- Međunarodna špedicija
- Transportna dokumenta u spoljnotrgovinskom poslu
- Spoljnotrgovinska politika
- Instrumenti spoljnotrgovinske politike (robni režimi, izvozni podsticaji, carine i postupak carinjenja robe)
- Zastupnici, distributeri i posrednici u spoljnotrgovinskom poslu
- Komisionari u spoljnotrgovinskom poslu (uvozni i izvozni komision)
- Konsignaciona prodaja
- Rizici u spoljnotrgovinskom poslu
- Dokumentarni akreditiv, standby akreditiv, bankarska garancija
- Međunarodni faktoring i međunarodni forfeting

POTENCIJALNA ISPITNA PITANJA

1. Objasniti razliku između spoljnotgovinske mreže zemlje u užem i širem smislu
2. Navedite vrste učesnika u spoljnotrgovinskom poslu
3. Navedite vrste učesnika u spoljnoj trgovini sa stanovišta vlasništva preduzeća
4. Navedite vrste učesnika u spoljnoj trgovini sa stanovišta načina na koji obezbeđuju kapital za osnivanje i rad, kao i načina organizovanja njihovog poslovanja
5. U spoljnotrgovinskom poslu izvoznici i uvoznici se susreću sa različitim inostranim partnerima. Objasnite, u tom kontekstu, šta je najvažnije za uvoznika, a šta za izvoznika.
6. Razvoj trgovine zahtevao je koncentrisanje kapitala radi preduzimanja trgovačkih poduhvata. Kako se kapital za trgovačka društva sakupljao na razne načine nastale su brojne forme trgovačkih društava. Navedite njihove osnovne forme.
7. Indirektni učesnici u spoljnotrgovinskom poslu su svi nezavisni akteri koji nisu registrovani za obavljanje spoljnotrgovinske delatnosti. Oni predstavljaju logističku podršku spoljnotrgovinskoj delatnosti. Navedite više primera ovih preduzeća.
8. Definišite međunarodnog špeditera i objasnite njegovu ulogu u spoljnotrgovinskom poslovanju
9. Objasnite ugovor o špediciji.
10. Navedite ključne aktivnosti koje obavlja međunarodni špediter.
11. Navedite načine plaćanja/naplate ostalih troškova koji nastaju pri otpremi/dopremi robe i realizaciji spoljnotrgovinskog posla pri međunarodnoj špediciji
12. Objasnite sledeće pojmove vezane za poslovanje međunarodnog špeditera
DISPOZICIJA, INSTRADICIJA, POZICIONA KNJIGA, BROJ POZICIJE
13. Međunarodni špediter će pri realizaciji posla i efikasnog transfera robe od mesta otpreme do njenog konačnog odredišta zaključiti sledeće najvažnije ugovore:
14. Objasnite pojam REFAKCIJA
15. Objasnite razliku između direktnog i indirektnog transporta
16. Navedite neke od najosnovnijih obaveza međunarodnog špeditera.
17. Uloga špeditera u procesu realizacije spoljnotrgovinskog posla podrazumeva i pribavljanje brojnih potrebnih dokumenata, neophodnih kako u procesu otpreme, carinjenja i prijema robe, tako i u procesu naplate robe. Neki od tih dokumenata su :

18. Objasniti pojam transportna dokumenta
19. Definisati pojam tovarnog lista.
20. Objasnite značaj transportnih dokumenata u posedu špeditera, kao i onih u posedu izvoznika
21. Navedite ključne elemente tovarnog lista.
22. U međunarodnom transportu najzastupljenija su sledeća transportna dokumenta:
23. Objasnite brodski tovarni list tj. konosman
24. Objasnite potrebu i značaj osiguranja robe u transportu.
25. Navedite dva osnovna oblika organizovanja spoljnotrgovinske politike jedne zemlje
26. Objasniti državni monopol spoljne trgovine
27. Navedite neke od ključnih nedostataka državnog monopola spoljne trgovine
28. Objasnite liberalnu spoljnotrgovinsku politiku
29. U savremenim uslovima odvijanja tržišnih privreda izvestan stepen liberalizacije spoljne trgovine uz doziranu kontrolu vlade je najčešće prisutan. Navedite ključne karakteristike umereno liberalne spoljnotrgovinske politike.
30. Navedite tri glavne grupe instrumenata spoljnotrgovinske politike
31. Objasnite razliku između slobodnog uvoza/izvoza i režima dozvola
32. Objasnite pojam kontigenata
33. Objasnite pojam kvota
34. Objasnite razliku između kvota i kontigenata
35. Navedite i kratko objasnite izvozne podsticaje.
36. Objasniti pojam i funkcije carine
37. Objasniti razliku između carina po vrednosti i specifičnih carina
38. Navedite vrste carina u zavisnosti od državnog cilja koji se želi postići
39. Objasniti pojam preferencijalne carine
40. Objasniti pojam carinske tarife u užem i širem smislu
41. Objasniti delatnost carinske službe
42. Objasnite pojam i navedite vrste carinskih dokumenata.

43. Definišite zastupnika i navedite neke od najznačajnijih aktivnosti koje on obavlja
44. Izbor dobrog zastupnika mora zadovoljiti sledeća tri kriterijuma:
45. Navedite tri kriterijuma za izbor dobrog zastupnika
46. Navedite barem četiri najznačajnije aktivnosti koje obavlja zastupnik
47. Definišite ugovor o zastupanju
48. Objasnite pojam opšte/generalno zastupanje
49. Objasnite razliku između opšte i delkredere zastupničke provizije
50. Objasniti ulogu distributera u spoljnotrgovinskom poslu
51. Navedite i objasnite vrste ugovora o distribuciji
52. Objasnite razliku između isključive i neisključive distribucije
53. Objasniti pojam i ulogu trgovačkog posrednika u spoljnotrgovinskom poslu
54. Objasniti ugovor o posredovanju i ostale ključne elemente posredničkog posla
55. Objasnite dve vrste ugovora koji nastaju angažovanjem komisionara u izvoznom poslu
56. Navedite tri vrste poslovnih odnosa koji se formiraju sklapanjem pomenutih ugovora:
57. Navedite prednosti angažovanja komisionara pri izvozu
58. Objasnite ulogu i aktivnosti komisionara u spoljnotrgovinskom poslu izvoza
59. Objasnite dve vrste ugovora koji nastaju angažovanjem komisionara u uvoznom poslu
60. Navedite tri vrste poslovnih odnosa koji se formiraju sklapanjem pomenutih ugovora:
61. Navedite prednosti angažovanja komisionara pri uvozu
62. Objasnite ulogu i aktivnosti komisionara u spoljnotrgovinskom poslu uvoza
63. Objasnite specifičnosti konsignacione prodaje
64. Objasnite specifičnosti ugovora o konsignaciji
65. Navedite primere rizika koji mogu usporiti ili onemogućiti isporuku robe
66. Navedite podelu rizika u spoljnotrgovinskom poslu:
67. Navedite načine izbegavanja rizika u spoljnotrgovinskom poslu
68. Objasnite pojam prenosivih rizika

69. Objasnite kako i kod koga se mogu osiguravati prenosivi rizici
70. Objasnite pojam neprenosivih rizika
71. Navedite kako se izvoznik može zaštititi od neprenosivih rizika
72. Navedite ključne instrumente međunarodnog platnog prometa
73. Navedite specifičnosti plaćanja uvezene tj. izvezene robe
74. Objasnite razliku između prodaje za keš i prodaje na kredit kao dva načina naplate izvoznog posla
75. Objasnite razliku između gotovinskog i bezgotovinskog platnog prometa u međunarodnim transakcijama
76. Objasnite dokumentarni akreditiv kao instrumenata koji se koristi u međunarodnom platnom prometu
77. Navedite ključne učesnike pri realizaciji naplate dokumentarnim akreditivom, i objasnite njihove uloge.
78. Navedite rizike koje eliminišu izvoznik i uvoznik pri naplati posredstvom dokumentarnog akreditiva
79. Objasnite vrste dokumentarnih akreditiva prema opozivosti
80. Objasnite vrste dokumentarnih akreditiva prema prenosivosti
81. Objasnite vrste dokumentarnih akreditiva prema dospeću
82. Objasnite pojam i specifičnosti stand by akreditiva
83. Bankarska garancija je složen pravni posao u kom učestvuju sledeće strane:
84. Objasnite karakteristike bankarske garancije
85. Navedite osnovne elemente obavezne pisane forme bankarske garancije
86. Navedite oblike bankarske garancije kod kojih je nalagodavac izvoznik
87. Navedite oblike bankarske garancije kod kojih je nalagodavac uvoznik
88. Objasnite postupak međunarodnog faktoringa
89. Objasnite ključne razlike između faktoringa sa pravom regresa i faktoringa bez prava regresa, odnosno između otvorenog i neotvorenog faktoringa
90. Objasnite postupak međunarodnog forfeitinga