

OPĆE INFORMACIJE			
Naziv predmeta	Ekonomika trgovine		
Studijski program	Preddiplomski stručni studij Trgovina		
Status predmeta (O/I)	Obvezni		
Semestar	Drugi		
Bodovna vrijednost i način izvođenja nastave	ECTS koeficijent opterećenja studenata	5 ECTS	
	Broj sati nastave (P+V+S)	30+0+15	
	Vrijeme i mjesto izvođenja nastave	prema rasporedu - VEVU	
	Jezik na kojemu se izvodi kolegij	hrvatski	
Nositelj predmeta	Kabinet	Vrijeme konzultacija	e-mail
Maša Slabinac, mag. oec., v. pred.	105		masa.slabinac@vevu.hr
Suradnici na predmetu	Kabinet	Vrijeme konzultacija	e-mail
OPIS PREDMETA			
Ciljevi predmeta			
Cilj predmeta je upoznavanje studenta s mjestom, značajem i ulogom trgovine kao jedne od vodećih industrija u razvijenim gospodarstvima te stjecanje znanja za razumijevanje i anticipiranje suvremenih procesa koji se odvijaju u trgovinskim strukturama razvijenih zemalja, a koji su sve prisutniji i na hrvatskom tržištu.			
Uvjeti za upis predmeta			
Nema uvjeta za upis predmeta.			
Očekivani ishodi učenja za predmet			
<p>Nakon uspješno završenog kolegija studenti će moći:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. usporediti vrste trgovine, zadaće i funkcije trgovine 2. predložiti osnivanje trgovačkog društva, organizaciju i pripremu za operativno poslovanje trgovačkog društva 3. razlikovati troškove trgovine 4. izdvojiti bitne sastojke kupoprodajnih ugovora i specifičnosti računovodstvenih i drugih evidencija u trgovini 5. procijeniti uspješnost poslovanja trgovinskog poduzeća 6. predložiti trgovinsku organizacijsku strukturu, izdvojiti i povezati tipične trgovinske poslovne procese 7. utvrditi organizacijske oblike trgovine i razvojne procese u europskim zemljama s razvijenom tržišnom strukturom te predvidjeti razvoj trgovine na veliko i trgovine na malo 8. iskazati kolegijalnost i odgovornost u timskom i individualnom radu. 			
Sadržaj predmeta			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Uvodno predavanje. 2. Uvodno o ekonomiji kao znanosti. Ekonomika trgovine kao znanstveno-nastavna disciplina. 3. Povijesni razvoj trgovine. Pojava trgovine. Razvoj trgovine. Učenja o pojmu i karakteru trgovine u ekonomskoj teoriji. 4. Uvodno o trgovini. Trgovina, razmjena i distribucija. Distributivna trgovina. Trgovina na veliko i trgovina na malo u funkcijskom i u institucijskom smislu. Pojam vanjske trgovine i vanjsko trgovinskog poslovanja. 5. Osnivanje trgovačkog društva, pojam trgovca, pravne osobe u trgovini. Organizacija, prezentacija i priprema za operativno poslovanje trgovačkog društva. 6. Troškovi trgovine. Kalkulacije cijena. Kupoprodajni ugovori. 			

7. Računovodstvene i druge evidencije u trgovini. Sustav kontrole cijena. Kontrola uspješnosti poslovanja Vašeg trgovačkog društva.
8. Trgovinska organizacijska struktura i trgovinski poslovni procesi.
9. Internacionalizacija trgovine. Internacionalizacija. Regionalizacija. Globalizacija.
10. Organizacijski oblici trgovine u europskim zemljama s razvijenom tržišnom strukturom.
11. Razvojni procesi u trgovinskim strukturama razvijenih zemalja. Promjene značaja pojedinih oblika prodaje. Koncentracija. Integracija. Kooperacija.
12. Razvoj maloprodaje izvan prodavaonica. Nonstore trgovci na malo. Kataloška prodaja. Neposredno prodavanje. Prodavanje na daljinu. Elektronička trgovina. Ključni poticaji i barijere za razvoj elektroničke trgovine.
13. Perspektive razvoja trgovine na veliko i trgovine na malo Seminaraska nastava. U seminarskoj nastavi obrađuju se, osobito, obilježja i procesi u trgovini zemalja s razvijenim tržišnim strukturama.

Vrste izvođenja nastave	X	predavanja		terenska nastava
		vježbe		samostalni zadaci
	X	seminari i radionice	X	mentorski rad
		obrazovanje na daljinu		praktični rad
		multimedija i mreža	X	konzultacije
		laboratorij		ostalo _____

Način vrednovanja i ocjenjivanja

Oblici praćenja i provjeravanja	usmeno	pismeno	X	usmeno i pismeno
Elementi praćenja i provjeravanja	opterećenje u ECTS		udio (%) u ocjeni	
Pohađanje nastave	1,50		0 %	
Kolokvij 1	1,25		33,3 %	
Kolokvij 2	1,25		33,3 %	
Pristupni rad	1,00		33,3 %	
Završni ispit (pismeni i/ili usmeni)	2,50		66,6 %	
Ukupno	5,0		100 %	

Način oblikovanja konačne ocjene

Pohađanje nastave

Pohađanje nastave je obvezno te za redovite studente iznosi najmanje 70 % nastavnih sati.

Kolokvij 1 i 2

Tijekom semestra održat će se dva kolokvija. Student je obvezan ostvariti najmanje 50 % točnih odgovora za prolazan uspjeh na svakom kolokviju. Uspjeh na kolokviju prema udjelu točnih odgovora ocjenjuje se kako slijedi:

od 90 % do 100 % - ocjena 5 (izvrstan)

od 80 % do 89,9 % - ocjena 4 (vrlo dobar)

od 65 % do 79,9 % - ocjena 3 (dobar)

od 50 % do 65 % - ocjena 2 (dovoljan).

Student pristupa II. kolokviju nakon uspješno položenog I. kolokvija.

Pristupni rad

Tijekom semestra student je obvezan samostalno ili u grupi izraditi i izložiti pisani rad na izabranu ili predloženu temu.

Završni ispit (pismeni i/ili usmeni)

Student koji je pohađao nastavu, položio oba kolokvija i izradio, dostavio i izložio pristupni rad položio je ispit iz kolegija s konačnom ocjenom koja se izračunava kao prosječna ocjena uspjeha iz oba kolokvija i pristupnog rada prema sljedećem:

- prosječna ocjena jednaka ili iznad 4,5 – izvrstan (5)
- prosječna ocjena jednaka ili iznad 3,5 do 4,4 – vrlo dobar (4)
- prosječna ocjena jednaka ili iznad 2,50 do 3,49 – dobar (3)
- prosječna ocjena jednaka ili iznad 2,00 do 2,49 – dovoljan (2)
- prosječna ocjena ispod 2,00 – nedovoljan (1).

Svi ostali studenti pristupaju pismenom i usmenom ispitu. Uspjeh na pismenom ispitu prema udjelu točnih odgovora ocjenjuje se kako slijedi:

- od 90 % do 100 % - ocjena 5 (izvrstan)
- od 80 % do 89,9 % - ocjena 4 (vrlo dobar)
- od 65 % do 79,9 % - ocjena 3 (dobar)
- od 50 % do 64,9 % - ocjena 2 (dovoljan).

Konačan uspjeh je onaj što ga student ostvari na usmenom ispitu.

Ostale informacije relevantne za praćenje rada studenata, vrednovanje i ocjenjivanje

Student ima mogućnost polaganja kolegija putem kolokvija ili ispita. Za pristupanje II. kolokviju, student mora uspješno položiti I. kolokvij. Za pristupanje ispitu, student je obvezan nazočiti nastavi te izraditi, izložiti i dostaviti pristupni rad.

Obvezna literatura

1. Segetlija, Z., Knego, N., Knežević, B., Dunković, D.: Ekonomika trgovine, Novi informator, 2011., ISBN 978-953-7327-96-5
2. Segetlija, Z.: Trgovinsko poslovanje, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2006., ISBN 953-253-005-3
3. Guzovski, D.: Ekonomika trgovine, 2011.

Dopunska literatura

1. Unutarnje trgovinsko poslovanje – radni materijal, Sveučilište u Splitu, Sveučilišni studijski centar za stručne studije, Odsjek za trgovinsko poslovanje (dostupno na: http://www.vevu.hr/upload/kol_79/50Klasifikacija-maloprodajnih-objekata-prema-organizacijskoj-strukturi.PDF)
2. Segetlija, Z. Maloprodaja u Republici Hrvatskoj. III. izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2012., ISBN 978-953-253-111-4
3. Freathy: Retailing Book Principles & Applications, Pitman Publishing, 2003., ISBN 0-273-65548-5
4. Kent, T., Ogenyi, O.: Retailing, Palgrave Macmillan, 2003., ISBN 0-333-99769-7
5. Vulkan: The Economics of E-commerce, Princeton University Press, 2003., ISBN 0-691-08906-X

Načini praćenja kvalitete

Izvedba predmeta prati se putem anonimne studentske ankete (vrednovanje kvalitete održane nastave).