

Предметна програма од втор циклус студии				
1.	Наслов на наставниот предмет	Синцири за снабдување и продажба		
2.	Код	ЛБ102/2023		
3.	Студиска програма	Логистика на бизнисот		
4.	Организатор на студиската програма (единица, односно институт, катедра, оддел)	Економски институт, Скопје, УКИМ		
5.	Степен (прв, втор, трет циклус)	Втор циклус		
6.	Академска година/семестар	2023/2024	7.	Број на ЕКТС
8.	Наставник	проф. д-р Татјана Петковска Мирчевска проф. д-р Искра Станчева Гигов		
9.	Предуслови за запишување на предметот	Завршен прв циклус студии (240 кредити)		
10.	<p>Цели на предметната програма (компетенции): Целите на предметната програма се студентите да стекнат продлабочени знаења и специфични вештини за управувањето, планирањето, координацијата и значењето на синцирите на снабдување и продажба, стратегиите на дистрибуција и маркетинг логистика на локално и глобално ниво, глобалните синцири на снабдување и предностите во однос на локалните синцири на снабдување, ризиците на глобалните синцири на снабдување, управување со интегрираниот глобален синцир на снабдување, управување со залихите како важен аспект на глобалната логистика, управување со меѓународните канали на продажба и факторите кои влијаат врз нивниот избор, функциите, видовите, нивоата и начините на управување со маркетинг каналите на дистрибуција, маркетинг стратегии на дистрибуција на локално и глобално ниво и влијание на електронската трговија врз синцирите за снабдување и продажбата.</p> <p>Оспособен за (компетенции): Знаењата од предметната програма ги оспособуваат студентите со вештини и разбирање за:</p> <ul style="list-style-type: none"> - начините, видовите, управувањето и координацијата на активностите во синцирите на снабдување и продажба на локално и глобално ниво; - планирање на набавките и управување со залихите во синцирите за снабдување и важноста на залихите во глобалната логистика; - процесите низ кои минуваат синцирите на снабдување и нивна оптимализација на локално и глобално ниво; - начините и пристапите во управувањето со интегрираните логистички системи на локално и глобално ниво; - управување и организација со маркетинг каналите на продажба (дистрибуција) и нивното значење за маркетинг стратегиите на локално и глобално ниво; - начините на креирање, развој и управување со дистрибуцијата во рамки на глобалните маркетинг стратегии; - влијанието на електронската трговија врз синцирите за снабдување и продажба. 			

11.	Содржина на предметната програма: <ol style="list-style-type: none"> 1. Поим и цели на синцирите за снабдување и логистика 2. Глобални синцири на снабдување <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Концептот на глобален синцир на снабдување 2.2. Текови и категории на глобалните синцири на снабдување 2.3. Предности на глобалните во однос на локалните синцири на снабдување 2.4. Ризици кај глобалните синцири на снабдување 2.5. Управување на интегрираниот глобален синцир на снабдување 3. Значење и улога на меѓународната маркетинг логистика <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Функции на меѓународната маркетинг логистика 3.2. Посредници во меѓународната маркетинг логистика 3.3. Залихите како важен аспект на глобалната логистика 4. Управување со залихите и оптимализација 5. Поим, значење и специфичности на синцирите за продажба (дистрибуција) 6. Управување со меѓународните канали на продажба и фактори кои влијаат врз нивниот избор 7. Канали на продажба (дистрибуција) во меѓународниот маркетинг <ol style="list-style-type: none"> 7.1. Цели, функции и фактори на каналите на дистрибуција 7.2. Видови посредници и структура на каналите на дистрибуција 7.3. Нивоа и организација на каналите на дистрибуција според потребите на потрошувачите 8. Маркетинг стратегии на дистрибуција на локално и глобално ниво и трендови во меѓународната (глобална) трговија 9. Влијание на електронската трговија врз синцирите за снабдување и продажба 			
12.	Методи на учење: Наставата се изведува во облик на предавања со дискусии, со интерактивни методи кои вклучуваат самостојни задачи на студентите, презентации и друго.			
13.	Вкупен расположлив фонд на време	15 недели 10 ЕКТС x 30 часови = 300 часови Неделен фонд на часови (2+2)		
14.	Распределба на расположливо време	12 недели + 3 недели консултации 30+30+240=300 часови		
15.	Форми на наставните активности	15.1.	Предавања-теоретска настава	30 часови
		15.2.	Вежби (лабораториски, аудиториски), семинари, тимска работа	30 часови
16.	Други форми на активности	16.1.	Семинарска работа	60 часови
		16.2.	Самостојни задачи	80 часови
		16.3.	Домашно учење	100 часови
17.	Начин на оценување			
	17.1.	Тестови		60 бодови
	17.2.	Семинарска работа/проект (презентација: писмена и усна)		30 бодови
	17.3.	Активност и учество		10 бодови
18.	Критериуми за оценување (бодови/оценка)	до 61 бода		5 (пет) (F)
		од 61 до 68 бода		6 (шест) (E)
		од 69 до 76 бода		7 (седум) (D)
		од 77 до 84 бода		8 (осум) (C)
		од 85 до 92 бода		9 (девет) (B)
		од 93 до 100 бода		10 (десет) (A)
19.	Услов за потпис и полагање на завршен испит	<i>Редовност на настава и вежби, проектна задача</i>		

20.	Јазик на кој се изведува наставата	Македонски јазик			
21.	Метод на следење на квалитетот на наставата	Механизми на интерна евалуација			
22.	ЛИТЕРАТУРА				
22.1.	Задолжителна литература				
	Ред. број	Автор	Наслов	Издавач	Година
	1.	Драшко Атанасовски, Ристе Темјановски, Оливер Филипоски	Логистички системи	Универзитет "Гоце Делчев", Факултет за туризам и бизнис логистика, Штип	2014
	2.	Петковска Т., Петковска Мирчевска Т	Меѓународен маркетинг-концепциски, стратегиски и акциони аспекти	Економски институт, УКИМ, Скопје	2014
	3.	Dušan Regodić	Logistika - Lanci snabdevanja	Univerzitet Singidunum, Beograd	2014
	22.2.	Дополнителна литература			
Ред. број		Автор	Наслов	Издавач	Година
1.		Sunil Chopra and Peter Meindl	Supply Chain Management: Strategy, Planning and Operation	Pearson	2013
2.		Ballou, R. H, Samir K. Shrivastava	Business logistic and supply chain management management	Pearson	2011
3.		Tom Foster	Global Supply Chain, presentation	Boise State University	2002