



Економски факултет  
УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ

## MARKETING LOGISTIKA Plan rada na predmetu

**Moduli:** Marketing, Trgovinski menadžment i marketing, Menadžment u turizmu i hotelijerstvu, Poslovna analiza i konslating, Menadžment

**Godina:** IV godina

**Semestar:** Prolećni

**Fond časova:** 60+30

**ESPB:** 7

### I CILJ PREDMETA

Osposobljavanje studenata da ovladaju ključnim aktivnostima logistike na nivou preduzeća usmerenih na adekvatno upravljanje transportom, poručivanjem i zalihama, skladištenjem, kao i logističkim informacionim sistemom i softverima. Krajnji cilj jeste osposobljavanje studenata da postave takav kvalitet paketa ponude ili servisa potrošača preduzeća, koji će tom preduzeću obezbediti trajnu konkurentsku prednost na tržištu.

### II ISHODI PREDMETA

Nakon odslušanog i položenog predmeta, student će moći da:

- objasni i razume logistički sistem preduzeća, kao skup operativnih aktivnosti od izuzetne važnosti i za strateški nivo poslovanja;
- sprovodi adekvatnu postavku i upravlja paketom ponude/servisom potrošača preduzeća;
- organizuje i optimizuje transportne aktivnosti preduzeća;
- optimizuje nivo potrebnih zaliha i adekvatno upravlja troškovima istih;
- donosi adekvatne poslovne odluke vezane za broj, vrstu i lokaciju skladišta;
- vrši kvalitetan odabir i efikasno upravlja savremenim logističkim softverima i informacionim sistemima;
- adekvatno upravlja sistemom poručivanja i ulazne logistike preduzeća.

### III SADRŽAJ/STRUKTURA PREDMETA

Tabela 1. Sadržaji razvrstani po časovi vežbi i predavanja

|    | PREDAVANJA<br>(teme po nedeljama)                   | VEŽBE<br>(teme po nedeljama)                                                                                                                                                                          |
|----|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Uvodni čas                                          | Uvodne napomene o metodama i tehnikama rada<br>Terminologija marketing logistike                                                                                                                      |
| 2. | Uvod u logistiku i logistički menadžment            | Teorijsko i poslovno profilisanje logistike<br>Značaj i pozicioniranje logističkih poslova u preduzeću<br>Ključne aktivnosti logističkog menadžmenta i logistički troškovi- analiza primera iz prakse |
| 3. | Razvoj logističkog menadžmenta                      | Faktori koji su doveli do povećanog interesovanja za logistiku<br>Kanali distribucije- analiza primera iz prakse                                                                                      |
| 4. | Pojam, funkcije i zadaci politike servisa potrošača | Servis potrošača kao efikasno konkurentsko sredstvo preduzeća                                                                                                                                         |

|     |                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                                                         | Zadaci politike servisa potrošača- analiza primera iz prakse                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 5.  | Upravljanje servisom potrošača I                        | Definisanje ciljeva, politike i strategije servisa potrošača- analiza primera iz prakse                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 6.  | Upravljanje servisom potrošača II                       | Implementacija konkurentne strategije servisa potrošača firme- analiza primera iz prakse kroz faze implementacije                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 7.  | Upravljanje servisom potrošača III                      | Kontrola kvaliteta servisa potrošača. Analiza pojedinačnih alata kontrole                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 8.  | Upravljanje transportom I                               | Transportno tržište. Primeri transportne ponude, tražnje, faktora od uticaja i postizanja tržišne ravnoteže. Analiza transportnih troškova prema ekonomskoj suštini, mestu nastanka i stepenu iskorištenosti kapaciteta. Utvrđivanje cene koštanja transportnih usluga i faktora koji je determinišu                                                                          |
| 9.  | Upravljanje transportom II                              | Formiranje i politika cena u transportu. Železničke tarife i tarifska politika-primeri. Tarife na linijskom tržištu pomorskog transporta-primeri. Tarife na tankerskom i tramperskom tržištu pomorskog transporta-primeri. Formiranje cena u avio prevozu. Prezentacija primera tehnologija integralnog transporta-paleta i kontejneri, vozilo-vozilo, kopno-more, reka-more. |
| 10. | Upravljanje zalihama                                    | Politika obnavljanja zaliha. Metodološka analiza modela za dopunjavanje zaliha. Analiza kontinuelnog i periodičnog modela. ABC analiza u upravljanju zalihama                                                                                                                                                                                                                 |
| 11. | Upravljanje skladištenjem                               | Značaj, funkcije i okvir za upravljanje skladištenjem. Broj skladišta (centralizacija/decentralizacija). Lokacija skladišta                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 12. | Logistički informacioni sistem I (rad u SAP softveru)   | LIS kao deo marketing informacionog sistema. Rad u logističkoj poslovnoj simulaciji- <i>Distribution game</i>                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 13. | Logistički informacioni sistem II (rad u SAP softveru)  | Postavka i implementacija logističkog informacionog sistema. Rad u logističkoj poslovnoj simulaciji- <i>Beer game</i>                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 14. | Logistički informacioni sistem III (rad u SAP softveru) | Proces prijema i realizacije porudžbine i LIS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 15. | Završni čas                                             | Rekapitulacija gradiva i priprema za završni ispit                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

#### IV METODE IZVOĐENJA NASTAVE

Nastava na ovom predmetu obuhvata raznovrsne oblike, metode i tehnike podučavanja. Na časovima predavanja zastupljen je frontalni oblik rada, dok na časovima vežbi dominiraju rad u paru i individualni rad. Metode i tehnike podučavanja su raznovrsne i prilagođene su ostvarivanju predviđenih ishoda predmeta (pogledati Tabelu 2: Konstruktivno usaglašavanje).

#### V PRAĆENJE, VREDNOVANJE I OCENJIVANJE STUDENATA

Studenti su u obavezi da redovno pohađaju nastavu. Rad studenta se kontinuirano prati tokom semestra i vrednuju se sve njihove aktivnosti, kao i aktivnosti vezane za završni ispit. Student ocenu dobija na osnovu ukupnog rada (tokom semestra i na završnom ispitu), iz celine materije predmeta. Ocena se izvodi na kraju, nakon što student položi završni ispit, zbrajajući sve bodove do maksimalnih 100 bodova (bodovi sa predispitnih aktivnosti i bodova sa završnog ispita), a prema bodovnoj skali:

50-60 = 6    61-70 = 7    71-80 = 8    81-90 = 9    91 i više = 10

Od ukupnog broja bodova, student može sakupiti **maksimalno 50 bodova na predispitnim aktivnostima**, dok preostalih **50 bodova student stiće polaganjem završnog ispita**. Student mora na svakom pitanju da osvoji min. 50% bodova, tj. mora imati min. 25 bodova na završnom ispitu da bi se završni ispit smatrao položenim.

Tabela 2: Konstruktivno usaglašavanje

| Ishodi (po oblastima)                                                                                                                    | Metode i tehnike podučavanja                                                                   | Način vrednovanja (aktivnosti tokom nastave) – 50 bodova             | Način vrednovanja (usmeni ispit) – 50 bodova |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| <i>objasni i razume logistički sistem preduzeća, kao skup operativnih aktivnosti od izuzetne važnosti i za strateški nivo poslovanja</i> | Predavanje (monološka metoda), prezentacija, samostalan rad na tekstu<br>Metoda demonstracije  | Aktivnost na času<br>Studija slučaja kroz prezentaciju<br>Kolokvijum | 1-19. pitanja                                |
| <i>sprovodi adekvatnu postavku i upravlja paketom ponude/servisom potrošača preduzeća</i>                                                | Predavanje (monološka metoda), prezentacija, vođena diskusija, kritički prikaz                 | Aktivnost na času<br>Studija slučaja kroz prezentaciju<br>Kolokvijum | 20-33. pitanja                               |
| <i>organizuje i optimizuje transportne aktivnosti preduzeća</i>                                                                          | Predavanje (monološka metoda), prezentacija, vežbanje optimizacije                             |                                                                      | 34.-65. pitanja                              |
| <i>optimizuje nivo potrebnih zaliha i adekvatno upravlja troškovima istih</i>                                                            | Predavanje (monološka metoda), vežbanje optimizacije                                           |                                                                      | 66.-70. pitanja                              |
| <i>donosi adekvatne poslovne odluke vezane za broj, vrstu i lokaciju skladišta</i>                                                       | Predavanje (monološka metoda), prezentacija, diskusija (različite tehnike lociranja skladišta) | Aktivnost na času<br>Studija slučaja kroz prezentaciju<br>Esej       | 71.- 73. pitanja                             |
| <i>vrši kvalitetan odabir i efikasno upravlja savremenim logističkim softverima i informacionim sistemima</i>                            | Predavanje (monološka metoda), prezentacija, problemska nastava, rad u softverima              |                                                                      | 74.-77. pitanja                              |
| <i>adekvatno upravlja sistemom poručivanja i ulazne logistike preduzeća</i>                                                              | Predavanje (monološka metoda), prezentacija, studije slučaja                                   | Aktivnost na času<br>Studija slučaja kroz prezentaciju<br>Esej       | 78-81. pitanja                               |

### Predispitne aktivnosti studenata:

Studenti realizuju aktivnosti koje se ocenjuju kroz bodove:

- **Aktivnosti na času (do 5 bodova)** – podrazumevaju aktivno učešće studenata u nastavi (predavanje i vežbe), a kroz različite oblike rada (individualni, rad u paru) i uz primenu različitih metoda i tehnika podučavanja; proveravaju se svi ishodi sa dominacijom ishoda srednjeg i višeg nivoa.
- **Kolokvijum (do 15 bodova)** – podrazumeva proveru nivoa savladanosti gradiva nakon određenog broja oblasti; ishodi najnižeg nivoa. Kolokvijum pokriva prve tri glava udžbenika i test je tipa, ima petnaest pitanja i svako pitanje nosi po jedan bod.
- **Studija slučaja kroz prezentaciju (do 5 bodova)** - podrazumeva izradu studije slučaja na zadatu temu, analizu rezultata i diskusiju (individualni rad); ishodi srednjeg do višeg nivoa.
- **Esej (do 5 bodova)** – podrazumeva pisanje eseja na zadatu temu (individualni rad); ishodi srednjeg do višeg nivoa.

- **Rad u SAP-u (do 20 bodova)**-podrazumeva iterativno rešavanje zadataka simuliranog poslovnog modela koristeći *SAP* softver za odabrane logističke module.

### **Završni ispit:**

Student *nema nikakav uslov u pogledu izlaska na ispit* (bodovi koje student stiže tokom semestra nisu uslovni), tako da student može, nakon nastave, izaći na ispit već u prvom ispitnom roku. Završni ispit je usmeni- student odgovara 2 ispitna pitanja i može osvojiti maksimalno 50 bodova.

### **Ako student nije imao aktivnosti tokom semestra:**

- student ima pravo da pristupi usmenom ispitu koji nosi max 50 bodova (od ukupnih 100 bodova);
- student može da nadomesti nedostajuće bodove sa predispitnih aktivnosti na usmenom ispitu odgovarajući dodatna ispitna pitanja kojim se proveravaju ishodi koji su predviđeni za proveru predispitnim aktivnostima (usklađivanje sa Pravilnikom o pravilima studija);
- student ima pravo da se uključi u ponovno slušanje predmeta i na taj način ostvari bodove za aktivnosti tokom semestra.

## **VI LITERATURA**

- Osnova literatura:

Božić, V., Aćimović, S. (2023). *Marketing logistika*. CID-Ekonomske fakulteta Univerziteta u Beogradu, Beograd. (od 1. do 491. strane)

- Dodatna literatura:

Nakon svake oblasti studentu se daje preporučena literatura u zavisnosti od zadatka za koji je angažovan (esej, studija slučaja kroz prezentaciju i slično).

## **VII NASTAVNICI**

prof. dr Slobodan Aćimović  
kabinet 313 (III sprat),  
prijem studenata: četvrtak, 19-21h  
tel: +381652235821; e-mail: [slobodan.acimovic@ekof.bg.ac.rs](mailto:slobodan.acimovic@ekof.bg.ac.rs)

doc. dr Veljko M. Mijušković  
kabinet 242 (II sprat),  
prijem studenata: sreda, 14-16h  
tel: +381698066348; e-mail: [veljko.mijuskovic@ekof.bg.ac.rs](mailto:veljko.mijuskovic@ekof.bg.ac.rs)