

Šifra predmeta: MAN405		Naziv predmeta: STRATEŠKA UDRUŽIVANJA I AKVIZICIJE	
Nivo: II ciklus studija		Godina: I	Semestar: II
Status: obavezan		Broj ECTS kredita: 6	
		Ukupan broj sati: 30	
1. CILJ PREDMETA		Polazeći od specifičnosti današnjeg poslovnog okruženja cilj predmeta je pripremiti studente da što je moguće bolje odgovore na izazove tog okruženja i to kroz različite vidove poslovnih kombinacija. Primjenom poslovnih kombinacija kompanija se diversificira kroz proces spajanja sa drugim kompanijama, kupujući druge, udružujući snage i resurse sa drugim kompanijama ili se odlučuje za strategiju internog razvoja. Pošto se radi o osnovnim polugama ostvarivanja rasta i sinergije kompanija u postizanju strateških ciljeva za budućnost, cilj predmeta je pripremiti studente za analizu osnovnih varijanti poslovnih kombinacija.	
1.1. Osnovne tematske jedinice		1. Pojam i osnovne vrste poslovnih kombinacija 2. Eksterni vs. interni rast 3. Određenje strateških saveza 4. Izgradnja vrijednosti u savezima 5. Vrste strateških saveza 6. Faze u stvaranju strateškog saveza 7. Sukobi u strateškim savezima i njihovo prevladavanje 8. Učenje u strateškim savezima 9. Izazovi strateških saveza 10. Koncepti fuzija i akvizicija 11. Projektovanje akvizicija i sklapanje akvizicionog posla 12. Postakviziciona integracija	
1.2. Rezultati učenja		1. Razvijanje sposobnosti kritičkog promišljanja, istraživačkih sposobnosti i sposobnosti pokretanja inicijative i davanja prijedloga u pogledu donošenja odluka o internom ili eksternom rastu kompanije, kao i načinima eksternog rasta: preuzimanja, partnerstva i sl. 2. Sticanje znanja o prednostima i nedostacima različitih oblika poslovnih kombinacija 3. Prepoznavanje ograničenja i zamki koje sa sobom nose strateška partnerstva i/ili akvizicije, te poznavanje načina njihovog prevazilaženja	
2. NAČIN ORGANIZACIJE NASTAVE			
Opis aktivnosti (%)			
2.1. Način izvođenja nastave		1. ex katedra 2. prezentacije 3. gosti predavači 4. studije slučaja 5. itd.	50 % 15 % 10 % 25 % ...
Učešće u ocjeni (%)			
2.2. Sistem ocjenjivanja		1. parcijalni 2. istraživački rad 3. prezentacija 4. diskusije na zadate teme 5. finalni ispit 6. itd.	30 % 10 % 5 % 5 % 50 % ...
3. LITERATURA		1. Darko Tipurić, Goran Markulin, Strateški savezi: Suradnjom poduzeća do konkurentske prednosti, Sinergija-nakladništvo, Zagreb, 2002. 2. Silvije Orsag, Danimir Gulin, Poslovne kombinacije, Hrvatska zajednica računovođa i finansijskih djelatnika, Zagreb, 1996. 3. Milutin Ćirović, Fuzije i akvizicije, Prometej, Novi Sad, 2004. 4. Patrik A. Gogan, Integracije, akvizicije i restrukturiranje korporacija, (orig: Megers, Acquisitions and Corporate Restructurings), Prometej, Novi Sad, 2004. 5. Branko Rakita, Međunarodni biznis i menadžment, Beograd 2006. 6. Grueter, H.: Unternehmensakquisitionen – Bausteine eines Integrationsmanagement, Bern Stuttgart, 1991.	