

## POVEZIVANJE TEORIJE I PRAKSE - IMPERATIV BOLONJSKE DEKLARACIJE

### “IZ FAKULTETSKIH KLUPA U TRGOVINSKU DIPLOMATIJU”

#### POVODOM INOVACIONOG SEMINARA-TAKMIČNJE STUDENATA

### “TRGOVINSKA DIPLOMATIJA: VEŠTINE PREGOVARANJA I UMEĆE SKLAPANJA KUPOPRODAJNIH UGOVORA”

EKONOMSKI FAKULTET U NIŠU: 21.05.2014.

*"Davno je rečeno da čoveka ništa tako ne ograničava kao nedostatak sopstvene vizije. Takođe, za mnoge uspešne ljude često kažemo da su na vreme, pre i bolje od ostalih, sagledali budućnost, prepoznali i osetili buduće događaje i hrabro usmerili svoju energiju u središte njihovog odvijanja.... Ukratko, suština vizionara je u posebnom stanju uma, u pronicljivoj i dalekosežnoj sagledavanju mogućih događaja u kojima ne samo da žele da učestvuju, nego žele i da budu jedan od glavnih i najaktivnijih učesnika".*  
( K. Omae, Kako razmišlja strateg

Bolonjska deklaracija, s jedne strane, savremena teorija i progresivna praksa, s druge strane nas opominju da, treba napraviti iskorak iz klasičnih oblika predavanja i vežbi (eks katedra) i studenta „čutologa" pasivnog učesnika u nastavnom procesu podstaći da postane aktivni učesnik u savladavanju tajni ekonomske nauke. Otvora se pitanje: kako studenta "čutologa" učiniti aktivnim učesnikom u nastavnom procesu. Odgovor na postavljeno pitanje nije lak ni jednostavan. Potrebno je ispuniti niz preduslova. Pored ostalih, ključni je taj da profesori i saradnici, kao realizatori nastavnog procesa, prepoznaju neophodnost interaktivne nastave, tzv, marketing partnerstva između profesora- saradnika i studenata. Naša je obaveza da s oloncem na ekonomiju znanja, s jedne strane, i savremenu teoriju i progresivnu praksu, s druge strane, školujemo novi "profil" studenta, budućeg diplomiranog-master ekonomistu. Univerzitet-fakultet treba da postane rasadnik prepoznatljivih marketing menadžera, kreatora ekonomske politike, ekonomskih-trgovinskih diplomata, bankara-finansijskih. Implementacijom studije slučaja u nastavni proces, analogno studijama medicine, studenti ekonomije imaju priliku da teorijska saznanja odvežbaju u "ekonomskoj klinici". Reč je o svojevrsnom reinženjeringu nastavnog procesa na ekonomskim fakultetima. Jer kao što nema uspešnog lekara bez dobro odvežbanih teorijskih znanja u praksi - na klinici, tako nema ni prepoznatljivog ekonomiste, ako svoja teorijska saznanja ne odvežba u praksi.

S druge strane, privreda Republike Srbije prepoznaće univerzitetske “autpute” i instrumentalizovati ih u strategiju društveno-ekonomskog oporavka zemlje. Na taj način, smanjiće se jaz između "viška" visokoškolovalanih kadrova “teorijskih sveznalica”, koje školujemo za tržište rada, i realnih potreba privrede za stručnjacima određenih profila.

Ekonomski fakultet u Nišu, prvi je prepoznao potrebu povezivanja teorije i prakse. Krenuli smo početkom devedesetih godina 20. veka, sa predavanjima po pozivu, okruglim stolovima, naučno-stručnim tribinama. U 21. veku nastavili smo s inovacijama u nastavi. Teorijsko metodske jedinice počeli smo da proveravamo u praksi. Osnovali smo Ekonomsku kliniku. Paralelno s tim organizovali smo studentske posete: Produktnoj berzi u Novom Sadu, Beogradskom sajmu, Trgovinskim lancima: Metro, Mercator S, Delhaize, Upravi carina. ( Studenti Ekonomskog fakulteta u Nišu već 16 godina "trguju" na Berzi u Novom Sadu; Iz studentskih klupa u menadžere. Studenti Ekonomskog fakulteta u Nišu napravili priručnik uzor državi, klinika za menadžere). Ovo su rekli predstavnici: Poreske uprave Republike Srbije, predstavnici internacionalnih trgovinskih lanaca, predstavnici šatmpe: Politika, Novosti, Narodne novine, RTS, NTV, TV 5, TV Belami..itd.

Naučno-stručnu spoznaju i savladavanje tajni ekonomske nauke, obogatili smo s organizovanjem inovacionog seminara (2003.) “Trgovinska diplomatija: Veštine pregovara i umeće sklapanja kupoprodajnih ugovora”. Nije nas obeshrabrila ni globalna finansijska i ekonomska kriza, koja je započela 2008. godine. Hrabro smo zakoračili u nove

inovacione poduhvate. Pred studentima su polagali ispit "zrelosti" kreatori ekonomske politike, društveno-ekonomska elita, ugledni privrednici i odabrani predavači po pozivu. Studentima smo u goste "doveli": ministra trgovine, ministra finansija i privrede, glavnog tržišnog inspektora, direktora Poreske uprave, direktora Carine, predsednika Unije poslodavaca Srbije, Republičkog javnog tužioca, člana Agencije za borbu protiv korupcije.

Instruktori ekonomske-trgovinske diplomatije, studentima, bile su ugledne ličnosti. Pomenimo njegovu ekselenciju prof. dr Davida Dašića, uglednog profesora i diplomatu, predstavnike Kancelarije za pridruživanje EU i druge ugledne ličnosti... Novembra meseca 2013. naši studenti su osvojili treće mesto na takmičenju studenata državnih ekonomskih i agroekonomskih fakulteta u Novom Sadu (Sinergija znanja), na temu "Promociono-komunikacioni miks uskršnjih praznika-kako osmisliti paket ponude". Studenti su nam bili "desna ruka" kreatori svih ovih inovacionih seminara. Brojne su generacije studenata i pojedinaca kojima se zahvaljujemo što su zajedno sa nama profesorima i saradnicima višedecenijskim radom izgrađivali korporativni imidž Ekonomskog fakulteta u Nišu.

Na karju ali ne i po važnosti. I ove godine (21.maja 2014.), studenti su, i pored katastrofalnih poplava u Srbiji i vanrednog stanja, hrabro zaplivali niz maticu tajni trgovinske diplomatije. U organizaciji Studentske asocijacije-studentskog parlamenta Ekonomskog fakulteta u Nišu i, predmetnih nastavnika: prof. dr Sretena Ćuzović i doc. Svetlane Sokolov Mladenović, u okviru predmeta Ekonomika trgovine, organizovano je jedanaesto takmičenje studenata iz oblasti: Trgovinske diplomatije i pregovaranja. Stručni žiri koji su sačinjavali predstavnici (menadžment kompanije " Mercator S") dao je svoje mišljenje: " Ekonomski fakultet u Nišu sadržajno osmišljava proces Trgovinske diplomatije , o čemu svedoči i ovo takmičenje studenata (Videti: fotografije i fono zapis u prilogu<https://www.facebook.com/StudentskaAsocijacijaNova/photos/a>). Pokazali su se kao dobri poznavaoци Trgovinske diplomatije: veštine pregovaranja i umeća sklapanja kupoprodajnih ugovora".

Eto dovoljno dokaza da Ekonomski fakultet u Nišu školuje elitu koja putuje. O tome gore i reči (ocena) stručnog žirija: " i ovog puta prepoznali smo trgovinske diplomate-uspešne pregovarače, koje bi pozelele mnoge kompanije". Ovakava ocena predstavnika kompanije "Mercator S" nije kurtoazni epitet nama i našim studentima, to je istinita priča, potvrda za to su i naši studenti-kadrovi koje smo odškolovali za potrebe kompanije " Mercator S". Aktuelni menadžer kompanije "Mercator S" hipermarketa u Nišu je naš student, prošlogodišnji učesnik na desetom, jubilarnom takmičenju "Trgovinska diplomatija: veštine pregovaranja".

**U ime organizatora inovacionog seminara-takmičenja studenata**

**“Trgovinska diplomatija: Veštine pregovaranja i umeće sklapanja kupoprodajnih ugovora”**

**Prof. dr Sreten Ćuzović**

**Ekonomski fakultet u Nišu**