



Veleučilište "Marko Marulić" u Kninu

www.veleknin.hr

## DETALJNI IZVEDBENI NASTAVNI PLAN I PROGRAM OBVEZNOG NASTAVNOG PREDMETA "VANJSKOTRGOVINSKO POSLOVANJE"

1 NAZIV STUDIJA	STRUČNI STUDIJ TRGOVINSKO POSLOVANJE S PODUZETNIŠTVOM
2 KOD NASTAVNOG PREDMETA	33322
3 NAZIV NASTAVNOG PREDMETA	Vanjskotrgovinsko poslovanje
4 STATUS PREDMETA	Obvezni
5 SEMESTAR	Ljetni - IV semestar
6 OBLICI NASTAVE I SATNICA	Ukupan broj nastavnih sati - 70

	P-predavanja	V-vježbe	S-seminari
SEMESTRALNO	30	20	20
TJEDNO / 15 tjedana	4 sata nastave tjedno prema izvedbenom planu nastave		

7 ECTS BODOVI	6
8 POVJERA NASTAVE - NASTAVNICI I SURADNICI	<b>Nositelj predmeta: Sanja Jurić, pred.</b>
9 MOGUĆNOST IZVEDBE NASTAVE NA STRANIM JEZICIMA	Nastavu je moguće izvoditi na engleskom jeziku.
10 NAČIN INFORMIRANJA STUDENATA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- na nastavi</li> <li>- na konzultacijama</li> <li>- elektroničkom poštom</li> <li>- putem Web stranice Veleučilišta (Moodle sustav)</li> </ul>
11 KONTAKTIRANJE STUDENATA S NASTAVNICIMA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- na nastavi</li> <li>- na konzultacijama</li> <li>- elektroničkom poštom (sjuric@veleknin.hr)</li> </ul>
12 KORELACIJA S OSTALIM PREDMETIMA UNUTAR STUDIJA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unutarnjetrgovinsko poslovanje</li> <li>- Međunarodna ekonomija</li> <li>- Engleski jezik</li> <li>- Poslovno bankarstvo</li> <li>- Prodaja i distribucija</li> <li>- Trgovačko pravo</li> <li>- Poslovno komuniciranje</li> </ul>
13 PROSTORNI I DRUGI UVJETI ZA IZVOĐENJE PROGRAMA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Predavanja se izvode u učionicama Veleučilišta koje zadovoljavaju sve uvjete za kvalitetnu nastavu s grupom od najviše 30 studenata.</li> <li>- Vježbe se izvode u učionicama Veleučilišta koje zadovoljavaju sve uvjete za kvalitetnu nastavu s grupom od najviše 10 studenata.</li> <li>- Seminarska nastava izvodi se u učionicama Veleučilišta koje zadovoljavaju sve uvjete za kvalitetnu nastavu s grupom od najviše 5 studenata.</li> </ul>

## 14 CILJEVI PREDMETA, KOMPETENCIJE, ISHODI UČENJA I METODOLOGIJA

## 14.1 Ciljevi

Temeljni je cilj ovog kolegija studentima omogućiti ovladavanje najvažnijim teorijskim i praktičnim znanjima iz vanjskotrgovinskog poslovanja. Studenti stječu opće i korisne informacije o problematici vanjske trgovine i vanjskotrgovinskog poslovanja, upoznaju se s različitim vrstama poslova i djelatnosti u vanjskoj trgovini, te stječu znanja i vještine za konkretno izvršenje pojedinih vanjskotrgovinskih poslova uzetih iz gospodarske prakse.

## 14.2 Kompetencije

## 14.2.1 Opće kompetencije

Nakon uspješno položenog kolegija studenti će moći samostalno i timski koristiti i primjenjivati stečene vještine. Studenti će steći temeljna znanja o trgovini, vanjskoj trgovini i vanjskotrgovinskom poslovanju. Spoznati će trgovinu kao organizirani i razvijeni oblik robne razmjene, spoznati će vanjsku trgovinu u užem i širem smislu, te njene glavne značajke, kao i spoznati razliku između vanjske trgovine i međunarodne trgovine. Biti će kompetentni obrazložiti potrebu izvoza ili uvoza roba i usluga jedne zemlje, te će biti sposobni izraditi vanjskotrgovinsku kalkulaciju i na temelju iste procijeniti isplativost izvoznog ili uvoznog posla.

## 14.2.2 Specifične kompetencije

Pored osnovnih znanja o vanjskoj trgovini i vanjskotrgovinskom poslovanju, studenti će naučiti međunarodne trgovačke običaje, izraze i pravila, oblike trgovanja s inozemstvom, subjekte vanjske trgovine, osnove vanjskotrgovinskog, deviznog i carinskog sustava Republike Hrvatske. Nezaobilazna je spoznaja i o sklapanju kupoprodajnog ugovora, sastavljanju vanjskotrgovinskih kalkulacija, poslovnoj dokumentaciji u vanjskoj trgovini, instrumentima platnog prometa s inozemstvom, te poslovnim rizicima i načinima osiguranja od istih.

## 14.3 Ishodi učenja

Po uspješnom polaganju ispita studenti će moći:

- objasniti osnovne pojmove vezane uz vanjsku trgovinu i vanjskotrgovinsko poslovanje
- objasniti obilježja i primjenu običaja i načela poslovnog ponašanja u vanjskoj trgovini
- objasniti obilježja i primjenu međunarodnih uzanci, pravila i konvencija
- klasificirati i objasniti oblike trgovanja s inozemstvom
- procijeniti prednosti i nedostatke neizravnog i izravnog nastupa na inozemnom tržištu
- klasificirati i objasniti uloge subjekata u vanjskoj trgovini
- objasniti osnove vanjskotrgovinskog, deviznog i carinskog sustava RH i EU
- objasniti elemente i forme ugovaranja kupoprodajnih ugovora
- sastavljati kupoprodajne ugovore
- objasniti elemente i forme ugovaranja cijena u vanjskoj trgovini
- izraditi kalkulaciju izvoznog posla
- izraditi kalkulaciju uvoznog posla
- argumentirati isplativost ulaska u izvozni i uvozni posao
- klasificirati i objasniti poslovnu dokumentaciju u vanjskoj trgovini
- klasificirati i objasniti instrumente platnog prometa s inozemstvom
- klasificirati i objasniti poslovne rizike i načine osiguranja od rizika u vanjskoj trgovini
- klasificirati i objasniti vrste poslova i djelatnosti u vanjskoj trgovini
- objasniti tehnike izvršenja izvoznih i uvoznih poslova

## 14.4 Metodologija

Nastava kolegija Vanjskotrgovinsko poslovanje ostvaruje se kroz predavanja (30 sati), vježbe u grupama (20 sati) i praktične seminare (20 sati). Predavanja obuhvaćaju teorijsko i aplikativno pojašnjavanje relevantnih nastavnih cjelina. Vježbe i seminari izvode se po grupama, a uključuju praktične elemente vanjskotrgovinskog poslovanja kroz izradu vanjskotrgovinskih kalkulacija izvoznog i uvoznog posla, te prikazivanje tehnika izvršenja izvoznog ili uvoznog posla. Prilikom izvođenja predavačkog procesa kombiniraju se izlaganja, razgovor, analiziranje ponuđenih praktičnih rješenja i zaključaka.

Točna satnica izvođenja nastave (početak i završetak pojedinog oblika nastave) odrađuje se prema rasporedu nastave koji je istaknut na službenim Internet stranicama Veleučilišta.

15 NASTAVNE JEDINICE, OBLICI NASTAVE					
15.1 Izvedbeni nastavni program					
"VANJSKOTRGOVINSKO POSLOVANJE"		NASTAVA			
		broj nastavnih sati			
		P	V	S	P+V+S
<b>1. Uvod u vanjsku trgovinu i vanjskotrgovinsko poslovanje</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
1.1	Pojam vanjske trgovine i vanjskotrgovinskog poslovanja	0,50	0,50	-	1
1.2	Zašto je nužno izvoziti i uvoziti?	0,50	0,50	-	1
1.3	Tko je tko u vanjskoj trgovini	0,50	-	0,50	1
1.4	Uvjeti za obavljanje vanjske trgovine	0,50	-	0,50	1
<b>2. Međunarodni trgovački običaji, izrazi i pravila</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
2.1	Običaji i načela poslovnog ponašanja u vanjskoj trgovini	0,25	0,25	-	0,50
2.2	Poslovna etika i poslovni moral	0,50	0,25	-	0,75
2.3	Dopuštena i nedopuštena konkurencija	0,50	0,50	-	1
2.4	Transportne klauzule u vanjskoj trgovini	0,50	-	0,50	1
2.5	Ostale međunarodne uzance, pravila i konvencije	0,25	-	0,50	0,75
<b>3. Oblici trgovanja s inozemstvom</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>8</b>
3.1	Oblici nastupa na inozemnom tržištu	1	0,50	-	1,50
3.2	Neizravan (posredan) nastup na inozemnom tržištu	1	0,50	1	2,50
3.3	Izravan (direktan) nastup na inozemnom tržištu	1	0,50	1	2,50
3.4	Oblici trgovanja u međunarodnoj razmjeni	1	0,50	-	1,50
<b>4. Subjekti vanjske trgovine</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>8</b>
4.1	Vanjskotrgovinski posrednici – specijalizirana vanjskotrgovinska poduzeća	0,50	-	1	1,50
4.2	Komisionari	0,50	0,25	-	0,75
4.3	Inozemni zastupnik	0,50	0,25	-	0,75
4.4	Distributer	0,50	0,25	-	0,75
4.5	Brokери	0,25	0,25	-	0,50
4.6	Ostali vanjskotrgovinski posrednici	0,25	-	-	0,25
4.7	Vlastita organizacijska jedinica proizvođača za poslove vanjske trgovine	0,50	-	1	1,50
4.8	Vlastita služba za vanjsku trgovinu u zemlji proizvođača	0,50	0,50	-	1
4.9	Vanjskotrgovinska mreža u inozemstvu	0,50	0,50	-	1
<b>5. Osnove vanjskotrgovinskog, deviznog i carinskog sustava Republike Hrvatske</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>8</b>
5.1	Osnove vanjskotrgovinskog sustava	1	1	-	2
5.2	Osnove deviznog sustava i deviznog poslovanja	1	1	-	2
5.3	Carina, carinski sustav i carinska tarifa	2	-	2	4
<b>6. Kupoprodajni ugovori i cijene u vanjskoj trgovini</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>8</b>
6.1	Elementi kupoprodajnog ugovora o izvozu/uvozu	0,75	1	-	1,75
6.2	Forme ugovaranja u vanjskotrgovinskoj poslovnoj praksi	0,50	0,50	-	1
6.3	Ugovaranje cijena u vanjskoj trgovini	0,50	0,50	-	1
6.4	Cijena kao element izvoznice ponude	0,75	-	0,50	1,25
6.5	Načini ugovaranja cijene	0,50	-	0,50	1
6.6	Popusti u cijeni	0,50	-	0,50	1
6.7	Klauzula o primjeni krizne skale	0,50	-	0,50	1
<b>7. Vanjskotrgovinske kalkulacije</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>
7.1	Pojam i vrste vanjskotrgovinskih kalkulacija	0,50	-	-	0,50
7.2	Kalkulacije pri izvozu robe	0,75	1	1	2,75
7.3	Kalkulacije pri uvozu robe	0,75	1	1	2,75
<b>8. Poslovna dokumentacija u vanjskoj trgovini</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>
8.1	Robni dokumenti	0,50	0,50	-	1
8.2	Potvrde o robi	0,25	0,25	1	1,50
8.3	Dokumenti o osiguranju robe u vanjskoj trgovini	0,25	0,25	1	1,50
8.4	Transportni dokumenti	0,25	0,25	-	0,50
8.5	Carinska dokumentacija	0,25	0,25	-	0,50
8.6	Bankovna dokumentacija	0,25	0,25	-	0,50

8.7	Ostala poslovna dokumentacija	0,25	0,25	-	0,50
<b>9. Instrumenti platnog prometa s inozemstvom</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>
9.1	Međunarodni dokumentarni akreditiv	0,50	0,50	1	2
9.2	Bankovna doznaka u platnom prometu s inozemstvom	0,50	0,50	1	2
9.3	Dokumentarna naplata - inkaso dokumenata	0,25	0,25	-	0,50
9.4	Trgovačko kreditno pismo	0,25	0,25	-	0,50
9.5	Čekovi	0,25	0,25	-	0,50
9.6	Mjenice u međunarodnom plaćanju	0,25	0,25	-	0,50
<b>10. Poslovni rizici i osiguranje od rizika</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>
10.1	Osnovni pojmovi o poslovnim rizicima	0,50	0,50	-	1
10.2	Robni rizici i načini osiguranja od robnih rizika u vanjskoj trgovini	0,50	0,50	0,50	1,50
10.3	Transportni rizici	0,50	0,50	0,25	1,25
10.4	Financijski rizici i načini osiguranja	0,50	0,50	0,25	1,25
<b>11. Vrste poslova u vanjskoj trgovini</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>
11.1	Poslovi izvoza	0,50	0,50	1	2
11.2	Poslovi uvoza	0,50	0,50	1	2
11.3	Kooperacijski poslovi s inozemstvom	0,50	0,50	-	1
11.4	Specifični poslovi u vanjskoj trgovini	0,25	0,25	-	0,50
11.5	Gospodarske usluge u vanjskoj trgovini	0,25	0,25	-	0,50
<b>UKUPNO</b>		<b>30</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>70</b>

## 16 PRAĆENJE I OCJENJIVANJE STUDENATA

AKTIVNOST KOJA SE OCJENJUJE	UDIO AKTIVNOSTI U ECTS BODOVIMA	MAKSIMALNI BROJ OCJENSKIH BODOVA
1. Pohađanje nastave i aktivnost u nastavi (uključujući i vježbe)	0,60	10
2. Kolokviji	2,40	40
3. Seminarski rad	0,60	10
4. Završni ispit	2,40	40
<b>UKUPNO:</b>	<b>6</b>	<b>100</b>

## 16.1 Ishodi učenja i način provjere

NAZIV NASTAVNE CJELINE	POVEZANOST S ISHODOM/IMA	AKTIVNOST/I STUDENATA KOJOM SE OSTVARUJU ISHODI UČENJA
1. Uvod u vanjsku trgovinu i vanjskotrgovinsko poslovanje	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objasniti osnovne pojmove vezane uz vanjsku trgovinu i vanjskotrgovinsko poslovanje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kolokvij I / Završni ispit</li> </ul>
2. Međunarodni trgovački običaji, izrazi i pravila	<ul style="list-style-type: none"> <li>Objasniti obilježja i primjenu običaja i načela poslovnog ponašanja u vanjskoj trgovini</li> <li>Objasniti obilježja i primjenu međunarodnih uzanci, pravila i konvencija</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kolokvij I / Završni ispit</li> </ul>
3. Oblici trgovanja s inozemstvom	<ul style="list-style-type: none"> <li>Klasificirati i objasniti oblike trgovanja s inozemstvom</li> <li>Procijeniti prednosti i nedostatke neizravnog i izravnog nastupa na inozemnom tržištu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kolokvij I / Završni ispit</li> </ul>

4. Subjekti vanjske trgovine	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasificirati i objasniti uloge subjekata u vanjskoj trgovini</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kolokvij I / Završni ispit</li> </ul>
5. Osnove vanjskotrgovinskog, deviznog i carinskog sustava Republike Hrvatske	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objasniti osnove vanjskotrgovinskog, deviznog i carinskog sustava RH i EU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kolokvij I / Završni ispit</li> </ul>
6. Kupoprodajni ugovori i cijene u vanjskoj trgovini	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objasniti elemente i forme ugovaranja kupoprodajnih ugovora</li> <li>• Sastavljati kupoprodajne ugovore</li> <li>• Objasniti elemente i forme ugovaranja cijena u vanjskoj trgovini</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kolokvij I / Završni ispit</li> </ul>
7. Vanjskotrgovinske kalkulacije	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Izraditi kalkulaciju pri izvodu robe</li> <li>• Izraditi kalkulaciju pri uvozu robe</li> <li>• Argumentirati isplativost ulaska u izvozni i uvozni posao</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kolokvij II / Završni ispit</li> </ul>
8. Poslovna dokumentacija u vanjskoj trgovini	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasificirati i objasniti poslovnu dokumentaciju u vanjskoj trgovini</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kolokvij II / Završni ispit</li> </ul>
9. Instrumenti platnog prometa s inozemstvom	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasificirati i objasniti instrumente platnog prometa s inozemstvom</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kolokvij II / Završni ispit</li> </ul>
10. Poslovni rizici i osiguranje od rizika	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasificirati i objasniti poslovne rizike i načine osiguranja od rizika u vanjskoj trgovini</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kolokvij II / Završni ispit</li> </ul>
11. Vrste poslova u vanjskoj trgovini	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasificirati i objasniti vrste poslova i djelatnosti u vanjskoj trgovini</li> <li>• Objasniti tehnike izvršenja izvoznih i uvoznih poslova</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kolokvij II / Završni ispit</li> </ul>

#### 16.2 Pohađanje nastave i aktivnost u nastavi

Studenti su dužni prisustvovati na 70% predavanja i vježbi. U slučaju neopravdanog izostanka više od 3 puta, studenti će dobiti dodatni seminarski rad na temu iz područja koje su propustili na nastavi. Pohađanje nastave i aktivnost u nastavi ocjenjuje se s maksimalno 10 bodova, a od toga se 6 bodova može dodijeliti za vježbe.

#### 16.3 Kolokvij

Student/ica ima pravo polagati dvije provjere znanja iz sadržaja predavanja i vježbi. Svaki kolokvij sastoji se od 10 pitanja. Svako pitanje donosi 2 boda. Na svakom kolokvijju je potrebno točno odgovoriti na 50% pitanja. Maksimalno je moguće postići 40 bodova. Ocjenjivanje pismenog dijela ispita vrši se prema kriteriju: dovoljan (2) 50-62%, dobar (3) 63-75%, vrlo dobar (4) 76-88% i izvrstan (5) 89-100%. Za dva uspješno položena kolokvija student/ica može postići maksimalno 40 bodova.

Ukoliko student/ica točno odgovori na barem 50% pitanja na svakom pojedinom kolokvijju, oslobađa se završnog ispita, a ukupno postignuti bodovi na oba kolokvija priznaju se kao bodovi postignuti na završnom ispitu (min.  $2 \times 10 = 20$ ; max.  $2 \times 20 = 40$ ).

#### 16.4 Seminarski rad

Za izradu i obranu seminarskog rada student/ica može maksimalno postići 10 bodova i to prema sljedećem kriteriju: izlaganje seminarskog rada (min. 2; max. 4), suradnja s ostalim studentima u grupi - timski rad (min. 1,5; max. 3), te povezivanje teorijskog znanja i prakse (min. 1,5; max. 3).

U slučaju neopravdanog izostanka više od 3 puta s predavanja studenti će dobiti seminarski rad na temu iz područja koje su propustili. Prilikom izlaganja seminarskog rada otvorenom raspravom će se poticati studenta da što uspješnije izloži svoju prezentaciju te da učinkovito savlada propušteno gradivo.

#### 16.5 Završni ispit

Student/ica je dužan položiti završni pismeni ispit ukoliko nije postigao/la minimalni broj bodova na kolokvijima, tj. min. 10 bodova/kolokvijju. Pismeni ispit sastoji se od 20 pitanja. Svako pitanje donosi 2 boda, a potrebno je točno odgovoriti na 50% pitanja. Maksimalno je moguće postići 40 bodova. Ocjenjivanje pismenog dijela ispita se vrši prema sljedećem kriteriju: dovoljan (2) 50-62%, dobar (3) 63-75%, vrlo dobar (4) 76-88% i izvrstan (5) 89-100%. Za dva uspješno položena kolokvija student/ica može postići maksimalno 40 bodova.

## 16.6 Konačna ocjena

Konačna ocjena predstavlja zbroj bodova koje je student/ica ostvario/la pohađanjem nastave i aktivnošću u nastavi, izradom i obranom seminarskog rada, kolokvijima (2) ili na završnom ispitu. Broj bodova ostvarenih na svakom kolokvijiu, odnosno završnom ispitu preračunava se u ocjenske bodove prema formuli: **ostvoreni bodovi po kolokvijiu x maksimalni ocjenski bodovi za svaki kolokvij / maksimalan broj bodova po kolokvijiu.**

Konačna se ocjena donosi prema sljedećem kriteriju:

- **A** – od 90 do 100% ocjenskih bodova od ukupno 100
- **B** – od 80 do 89,9% ocjenskih bodova od ukupno 100
- **C** – od 70 do 79,9% ocjenskih bodova od ukupno 100
- **D** – od 60 do 69,9% ocjenskih bodova od ukupno 100
- **E** – od 50 do 59,9% ocjenskih bodova od ukupno 100
- **F** – od 0 do 49,9 % ocjenskih bodova od ukupno 100

Brojčani se sustav ocjenjivanja uspoređuje s ECTS - sustavom na sljedeći način:

ECTS sustav ocjenjivanja	Brojčani sustav ocjenjivanja
<b>A</b>	Izvrstan (5)
<b>B</b>	Vrlo dobar (4)
<b>C</b>	Dobar (3)
<b>D</b>	Dovoljan (2)
<b>E</b>	
<b>F</b>	Nedovoljan (1)

## 16.7 Napomene

Pravilnikom o studiranju i Pravilnikom o ocjenjivanju Veleučilišta "Marko Marulić" u Kninu poblize su uređena pravila studiranja za redovite i izvanredne studente na stručnim studijima koje ustrojava i izvodi Veleučilište "Marko Marulić" u Kninu kao i praćenje kvalitete studija.

## 17 LITERATURA / WEB STRANICE

## 17.1 Obvezna literatura:

- Andrijanić, I. (2005). *Poslovanje u vanjskoj trgovini*. Zagreb: Mikrorad

## 17.2 Preporučena literatura/web stranice:

- Matić, B. (2006). *Vanjskotrgovinsko poslovanje*. Zagreb: Sinergija
- Skupina autora. (2002). *Osiguranje plaćanja – mjenica, ček, akreditiv, zadužnica, fiducija*. Zagreb: RRiF plus
- Andrijanić, I. (2002). *Poslovanje na robnim burzama*. Zagreb: Mikrorad
- Buljan, R. (2003). *Vanjskotrgovinsko poslovanje, skripta*. Split: Veleučilište u Splitu
- [www.hnb.hr](http://www.hnb.hr)
- [www.mfn.hr](http://www.mfn.hr)
- [www.dzs.hr](http://www.dzs.hr)
- [www.hbor.hr](http://www.hbor.hr)
- [www.hgk.hr](http://www.hgk.hr)

## 18 TERMINI ISPITA U AKADEMSKOJ GODINI 2020./2021.

ROK	1. TERMIN	SAT	2. TERMIN	SAT	DVORANA
zimski rok	02.02.2021.	16:00	16.02.2021.	16:00	9
ljetni rok	29.06.2021.	17:30	13.07.2021.	17:30	9
jesenski rok	31.08.2021.	17:30	14.09.2021.	17:30	9