

Sadržaj:

Recenzija.....	7
I. PRAKSA INTERESNOG POVEZIVANJA.....	9
I.1. NOVI – UMREŽENI SVET	9
I.2. PROBLEM OPSTAJANJA I RAZVOJA MALIH SUBJEKATA.....	12
I.3. GDE SMO MI?	13
<i>I. Zadaci za vežbe, teme za seminarske i završne radove</i>	<i>15</i>
PRILOZI.....	16
II. PREDUZEĆE, POSLOVANJE I RAZVOJ PREDUZEĆA.....	21
II.1. DEFINICIJA PREDUZEĆA.....	21
II.2. KAPITAL PREDUZEĆA.....	23
II.3. OSNOVNI CILJEVI PREDUZEĆA.....	24
II.4. UPRAVLJANJE I RUKOVOĐENJE PREDUZEĆEM	25
II.5. ORGANIZACIJA RADA PREDUZEĆA	25
II.6. EKSTERNI I INTERNI USLOVI POSLOVANJA I RAZVOJA PREDUZEĆA	26
II.7. POSLOVANJE PREDUZEĆA.....	26
II.8. RAZVOJ PREDUZEĆA.....	27
II.9. PREDUZEĆE I SUBJEKTI OKRUŽENJA.....	28
II.10. TRGOVAČKI POSLOVI PREDUZEĆA	31
II.11. OSNOVNI PRAVCI INTERESNOG POVEZIVANJA PREDUZEĆA.....	31
<i>II. Zadaci za vežbu, teme za seminarske i završne radove.....</i>	<i>32</i>
III. RAZLIČITA UDRUŽENJA U PRIVREDI.....	33
III.1. UDRUŽENJA PREDUZETNIKA.....	33
III.2. KOMORSKA UDRUŽENJA I POSLOVNE ZAJEDNICE.....	33
III.3. STRUKOVNA UDRUŽENJA	35
III.4. UDRUŽENJE MENADŽERA	35
III.5. UŽA, CILJNA UDRUŽENJA U PRIVREDI	36
<i>III. Zadatak za vežbe, teme za seminarske i završne radove</i>	<i>37</i>
IV. POSLOVNA PARTNERSTVA PREDUZEĆA.....	39
IV.A. UVODNA RAZMATRANJA	39
IV.A.1. DEFINICIJA POSLOVNOG PARTNERSTVA.....	39
IV.A.2. PREDNOSTI I OGRANIČENJA POSLOVNIH PARTNERSTVA	43
IV.A.3. PRINCIPI PARTNERSTVA.....	44
IV.A.4. POSLOVNA PARTNERSTVA U STRUČNIM RAZMATRANJIMA	46

IV.A.5. PODACI O POSLOVNIM PARTNERSTVIMA PREDUZEĆA .	49
IV.A.6. POSLOVNA PARTNERSTVA PREDUZEĆA U NOVIJOJ STRANOJ I DOMAĆOJ PRAKSI	50
IV.A.7. OSNOVNI PRAVCI RAZVOJA POSLOVNIH MREŽA PREDUZEĆA.....	52
IV.A.8. POZICIJA PREDUZEĆA U POSLOVNOJ MREŽI.....	56
IV.A.9. SLOŽENOST POSLOVNOG PARTNERSTVA.....	57
IV.A. Zadaci za vežbu, teme za seminarske i završne radove	59
IV.B. FORMIRANJE I FUNKCIONISANJE POSLOVNOG PARTNERSTVA	60
IV.B.10. MOTIVI ULASKA PREDUZEĆA U POSLOVNA PARTNERSTVA	60
IV.B.11. ATRAKTIVNOST PREDUZEĆA KAO PARTNERA.....	62
IV.B.12. USLOVI POSLOVANJA.....	64
IV.B.13. PROTOKOL ULASKA U PARTNERSKI ODNOS.....	64
IV.B.14. INICIJATIVE ZA NALAŽENJE POSLOVNOG PARTNERA	66
IV.B.15. NOSIOCI I PRAVNI STATUS POSLOVNIH PARTNERSTAVA.....	67
IV.B.16. MEMORANDUM O PARTNERSTVU.....	68
IV.B.17. CILJEVI I VREME ZAKLJUČIVANJA UGOVORA O POSLOVNOM PARTNERSTVU	68
IV.B.18. DEFINISANJE PREDMETA POSLOVNIH PARTNERSTAVA.....	70
IV.B.19. DEFINISANJE PARTNERSKIH ODNOSA	71
IV.B.20. OSNOVNI OBLICI POSLOVNIH PARTNERSTAVA PREDUZEĆA.....	72
IV.B.21. ZAKONSKA OSNOVA UGOVARANJA PARTNERSKIH ODNOSA	73
IV.B.22. IZRADA FIZIBILITI STUDIJE ZAJEDNIČKOG POSLA	74
IV.B.23. ANALIZA ZAJEDNIČKOG PROJEKTA.....	75
IV.B.24. PREDUGOVOR I POTPISIVANJE UGOVORA O PARTNERSTVU.....	76
IV.B.25. DOKUMENTA I AKTIVNOSTI U FUNKCIJI REALIZACIJE UGOVORA O POSLOVNOM PARTNERSTVU	77
IV.B.26. POVREDE, SPOROVI I RASKIDANJE UGOVORA O PARTNERSTVU.....	78
IV.B.27. KADA SE NE SPROVODE UGOVORI O POSLOVNOM PARTNERSTVU?	79
IV.B.28. PARAMETRI OCENE USPEŠNOSTI ZAJEDNIČKIH PROJEKATA	80
IV.B. Zadaci za vežbe, teme za seminarske i završne radove	81
IV.C. RAZLIČITI OBLICI PARTNERSKIH ODNOSA PREDUZEĆA	82

IV.C.29. VERTIKALNA I HORIZONTALNA PROIZVODNA SARADNJA	82
IV.C.30. UGOVORI O POSLOVNO-TEHNIČKOJ SARADNJI	86
IV.C.31. AUTSORSING ARANŽMANI	87
IV.C.32. AGENCIJSKI ARANŽMANI	88
IV.C.33. LHONE ARANŽMANI	88
IV.C.34. USTUPANJE PRAVA KORISĆENJA INDUSTRIJSKE SVOJINE.....	89
IV.C.35. LANCI ISPORUKE VREDNOSTI POTROŠAČIMA.....	94
IV.C.36. KLASTERI.....	96
IV.C.37. VIRTUALNA PREDUZEĆA	99
IV.C.38. KONZORCIJUMI.....	100
IV.C.39. EVROPSKO PREDUZEĆE.....	100
IV.C.40. MONOPOLSKI SPORAZUMU I KARTELI	101
IV.C.41. UGOVORI O MENADŽMENTU	103
IV.C.42. TAJMŠERING ARANŽMANI	103
<i>IV.C. Zadaci za vežbe, teme za seminarske i završne radove.....</i>	<i>105</i>
V. STRATEŠKA PARTNERSTVA	107
V.1. POJMOVNO ODREĐENJE STRATEŠKOG PARTNERSTVA... ..	107
V.2. DINAMIČNE KUPOVINE I SPAJANJA PREDUZEĆA U SVETU.....	107
V.3. INTERES PREDUZEĆA ZA VLASNIŠTVOM I SUVLASNIŠTVOM NAD DRUGIM PREDUZEĆEM	110
V.4. TRUSTOVI – TRANSNACIONALNE KOMPANIJE	110
V.5. KONCERNI.....	111
V.6. ZADRUŽNO UDRUŽIVANJE	113
V.7. ZAJEDNIČKA ULAGANJA	117
V.8. ANTIMONOPOLSKE AKTIVNOSTI	118
<i>V. Zadaci za vežbe, teme za seminarske i završne radove</i>	<i>120</i>
VI. PARTNERSTVO JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA.....	121
VI.1. MOTIVI JAČANJA PARTNERSTVA JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA	121
VI.2. DEFINICIJA PARTNERSTVA JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA	123
VI.3. PROPISI I DOKUMENTA KOJIMA SE REGULIŠE JAVNO-PRIVATNO PARTNERSTVO.....	123
VI.4. MOTIVI JAVNOG SEKTORA ZA ULAZAK U PARTNERSTVO SA PRIVATNIM SEKTOROM	124
VI.5. MOTIVI PRIVATNOG SEKTORA ZA ULAZAK U PARTNERSTVO SA JAVNIM SEKTOROM.....	125

VI.6. PREPREKE U USPOSTAVLJANJU PARTNERSTVA JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA.....	126
VI.7. PRISTUPI REALIZACIJI PROJEKTA JAVNO-PRIVATNOG PARTNERSTVA	127
VI.8. NAJČEŠĆI OBLICI PARTNERSTVA JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA	128
VI.9. KONCESIJE	130
VI.10. KRITIKE PARTNERSTVA JAVNOG I PRIVATNOG SEKTORA	133
VI.11. PARTNERSTVA PRIVATNOG I TREĆEG SEKTORA.....	133
<i>VI. Zadaci za vežbu, teme za seminarske i završne radove.....</i>	<i>135</i>
Adrese i literatura	137