

SADRŽAJ

I. UPRAVLJANJE SPOLJNOTGOVINSKIM POSLOVANJEM	3
<i>I.1. TRGOVINA.....</i>	<i>4</i>
<i>I.2. UPRAVLJANJE SPOLJNOTRGOVINSKIM POSLOVANJEM.....</i>	<i>5</i>
<i>I.3. ZNAČAJ SPOLJNE TRGOVINE</i>	<i>7</i>
<i>I.4. ORGANIZACIJA SPOLJNOTGOVINSKOG POSLOVANJA U PREDUZEĆU</i>	<i>10</i>
<i>I.5. PLANIRANJE SPOLJNOTRGOVINSKIH POSLOVA.....</i>	<i>11</i>
<i>I.6. KOMERCIJALA I OSTALE SLUŽBE U PREDUZEĆU</i>	<i>17</i>
<i>I.7. KOMERCIJALISTA</i>	<i>18</i>
II. ROBNA TRŽIŠTA	23
<i>II.1. OSNOVNA SISTEMATIZACIJA TRŽIŠTA</i>	<i>24</i>
<i>II.2. NACIONALNA I NADNACIONALNA TRŽIŠTA</i>	<i>27</i>
<i>II.3. CARINSKE, TRGOVAČKE I EKONOMSKE UNIJE</i>	<i>30</i>
<i>II.4. CARINSKE ZONE, SLOBODNE ZONE I OFFSHORE CENTRI ...</i>	<i>34</i>
<i>II.5. TRGOVAČKE UZANSE</i>	<i>37</i>
<i>II.6. ZAKONSKI I INSTITUCIONALNI USLOVI U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI.....</i>	<i>39</i>
III. SUBJEKTI U TRGOVINSKIM POSLOVIMA	43
<i>III.1. PREDUZEĆE I STRANO TRŽIŠTE</i>	<i>44</i>
<i>III.2. TRGOVINSKI PARTNERI</i>	<i>45</i>
<i>III.3. PUT DO TRGOVAČKIH PARTNERA.....</i>	<i>48</i>
<i>III.4. POSREDNICI I AGENTI – ZASTUPNICI I KOMISIONARI.....</i>	<i>51</i>
<i>III.5. SPOLJNOTRGOVINSKA PREDUZEĆA</i>	<i>55</i>

<i>III.6. TRANSAKCIONI TROŠKOVI</i>	57
<i>III.7. PROVERA TRGOVINSKOG PARTNERA</i>	58
<i>III.8. OSTALI PARTNERI U REALIZACIJI SPOLJNOTRGOVINSKIH POSLOVA</i>	62
<i>III.9. TRGOVAČKA MARKA</i>	64
<i>III.10. DISTRIBUTIVNI LANCI I IZVOZNI KLATERI</i>	67
<i>III.11. TRGOVAČKA TAJNA</i>	69
IV. OSNOVNI OBLICI SPOLJNOTRGOVINSKIH POSLOVA	71
<i>IV.1. DEFINICIJA SPOLJNOTOVINSKIH POSLOVA</i>	72
<i>IV.2. KLASIČAN UVOZNI I IZVOZNI POSLOVI</i>	74
<i>IV.2.1. DIREKTNA POGODBA</i>	74
<i>IV.2.2. KATALOŠKA PRODAJA</i>	75
<i>IV.2.3. KUPOVINA NA BAZI UZORAKA</i>	75
<i>IV.2.4. PRODAJA PO NARUDŽBINI</i>	76
<i>IV.2.5. KUPOVINA U CELOVI, PO VIDENJU</i>	76
<i>IV.2.6. SAJAMSKA PRODAJA</i>	77
<i>IV.2.7. AUKCIJSKA PRODAJA</i>	77
<i>IV.2.8. TENDRSKA PRODAJA</i>	80
<i>IV.2.9. JAVNE NABAVKE</i>	81
<i>IV.2.10. BERZANSKA TRGOVINA</i>	81
<i>IV.2.11. PRODAJA PO INŽENJERING SISTEMU</i>	86
<i>IV.3. PRIVREMENI UVOZ ILI IZVOZ</i>	87
<i>IV.4. VEZANI TRGOVINSKI POSLOVI</i>	89
<i>IV.5. INDENT POSLOVI</i>	94
<i>IV.6. REEKSPORTNI I TRANZITNI POSLOVI</i>	95
<i>IV.7. MALOGRANIČNI PROMET</i>	99
<i>IV.8. TRGOVINA U OKVIRU MEĐUNARODNIH STRATEŠKIH PARTNERSTAVA</i>	99

<i>IV.8.1. MEĐUNARODNO POSLOVANJE TRANSNACIONALNIH SISTEMA.....</i>	<i>100</i>
<i>IV.8.2. TRGOVINA U OKVIRU MEĐUNARODNE DUGOROČNE PROIZVODNE KOOPERACIJE.....</i>	<i>101</i>
<i>IV.8.3. MEĐUNARODNI TRANSFER TEHNOLOGIJE.....</i>	<i>102</i>
<i>IV.8.4. ZAJEDNIČKA ULAGANJA /JOINT VENTURE/.....</i>	<i>103</i>
V. MODEL I STRUKTURA IZVOZNOG I UVOZNOG POSLA.....	105
<i>V.1. MODEL UVOZNOG ILI IZVOZNOG POSLA.....</i>	<i>106</i>
<i>V.2. STRUKTURA SPOLJNOTRGOVINSKOG POSLA.....</i>	<i>108</i>
<i>V.2.1. PLANIRANJE I ZAKLJUČIVANJE SPOLJNOTRGOVINSKOG POSLA.....</i>	<i>109</i>
<i>V.2.2. REALIZACIJA ZAKLJUČENOG IZVOZNOG ILI UVOZNOG POSLA.....</i>	<i>111</i>
<i>V.2.3. LIKVIDACIJA SPOLJNOTRGOVINSKOG POSLA.....</i>	<i>114</i>
<i>V.3. KONTROLA SPOLJNOTRGOVINSKOG POSLOVANJA.....</i>	<i>115</i>
VI. ROBA U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI.....	117
<i>VI.1. VRSTE ROBA.....</i>	<i>118</i>
<i>VI.2. ASORTIMAN ROBA.....</i>	<i>119</i>
<i>VI.3. NAZIV I OBELEŽAVANJE ROBE.....</i>	<i>120</i>
<i>VI.4. KARAKTERISTIKE ROBA.....</i>	<i>120</i>
<i>VI.5. PRAVNO SVOJSTVO ROBE.....</i>	<i>124</i>
<i>VI.6. POREKLO ROBE.....</i>	<i>125</i>
<i>VI.7. PAKOVANJE I OBELEŽAVANJE.....</i>	<i>126</i>
<i>VI.8. KOLIČINA ROBE.....</i>	<i>128</i>
<i>VI.9. BITNO U DEFINISANJU TEHNOLOGIJE.....</i>	<i>129</i>
VII. CENE, PARITETI PRODAJE I USLOVI PRODAJE.....	133
<i>VII.1. OSNOVNE KATEGORIJE CENA U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI.....</i>	<i>134</i>

<i>VII.2. METODE UGOVARANJA CENE</i>	135
<i>VII.3. USLOVI PRODAJE</i>	136
<i>VII.4. RABAT</i>	137
<i>VII.5. MARŽA</i>	140
<i>VII.6. PROVIZIJA</i>	140
<i>VII.7. PARITETI PRODAJE</i>	141
<i>VII.8. ZAVISNI TROŠKOVI</i>	142
<i>VII.9. USLOVI PLAĆANJA</i>	143
<i>VII.9.1. PLAĆANJE U GOTOVOM</i>	144
<i>VII.9.2. ODLOŽENO PLAĆANJE</i>	147
<i>VII.9.3. ROBNI KREDITI</i>	148
VIII. FINANSIRANJE I RIZICI U SPOLJNOTRGOVINSKIM POSLOVIMA	151
<i>VIII.1. LIZING</i>	152
<i>VIII.2. FAKTORING I FORFETING</i>	154
<i>VIII.3. FINANSIJSKA PODRŠKA IZVOZU</i>	161
<i>VIII.4. RIZICI U SPOLJNOTRGOVINSKIM POSLOVIMA</i>	162
<i>VIII.5. HEDŽING I ŠPEKULACIJE</i>	164
IX. KALKULACIJE, FINANSIJSKI RIZICI I REZULTATI SPOLJNOTRGOVINSKOG POSLA	173
<i>IX.1. DEFINICIJA I ZADACI KALKULACIJA</i>	174
<i>IX.2. VRSTE KALKULACIJA</i>	175
<i>IX.3. KALKULACIJA U FUNKCIJI DEFINISANJA CENE KOŠTANJA</i>	176
<i>IX.4. OSNOVNE RAČUNSKÉ METODE U IZRADI PRODAJNIH - IZVOZNIH KALKULACIJA</i>	181
<i>IX.5. IZVOZNE I UVOZNE KALKULACIJE</i>	182
<i>IX.6. PLAN KEŠ FLOUA</i>	186

<i>IX.7. FINANSIJSKI RIZICI UVOZNIH I IZVOZNIH POSLOVA</i>	187
<i>IX.8. FINANSIJSKI REZULTAT SPOLJNOTRGOVINSKOG POSLA</i> .	189
X. UPRAVLJANJE ROBNIM ZALIHAMA	191
<i>X.1. ZADACI U UPRAVLJANJU ROBNIM ZALIHAMA</i>	192
<i>X.2. OSNOVNI TIPOVI ROBNIH ZALIHA</i>	193
<i>X.3. PLANIRANJE ROBNIH ZALIHA</i>	194
<i>X.4. VREDNOST ROBNIH ZALIHA</i>	197
<i>X.5. TROŠKOVI ROBNIH ZALIHA</i>	199
<i>X.6. OBRT ROBNIH ZALIHA</i>	200
<i>X.7. MAGACINSKO POSLOVANJE</i>	200
XI. ROBNA DOKUMENTA	203
<i>XI.1. FUNKCIJA ROBNIH DOKUMENATA</i>	204
<i>XI.2. TRGOVINSKA DOKUMENTA</i>	205
<i>XI.3. TRANSPORTNA DOKUMENTA</i>	205
<i>XI.4. DOKUMENTA OSIGURANJA</i>	206
<i>XI.5. CARINSKA DOKUMENTA</i>	207
XII. INFORMACIONE TEHOLOGIJE /IT/ TRGOVINSKOM POSLOVANJU	209
<i>XII.1. IT I KOMERCIJALNO POSLOVANJE</i>	210
<i>XII.2. INTERNET I KOMERCIJALA</i>	211
<i>XII.3. EAN. UCC SISTEM</i>	212
<i>XII.4. EACOM</i>	213
<i>XII.5. ELEKTRONSKA TRGOVINA</i>	214
Litaratura	220