

SADRŽAJ

PREDGOVOR JUGOSLOVENSKOM IZDANJU	5
UVOD	13
Nagli uspon vezanih poslova u svetu	13
Praksa VTP u razvijenim zemljama Zapada	17
Praksa VTP u zemljama SEV-a	18
Praksa VTP u zemljama u razvoju	18
Zemlje OPEC-a i vezana trgovina	18
Vežani trgovinski poslovi u Jugoslaviji	19
Važeći zakonski propisi u domenu vezanih poslova	20
Mesto i uloga banaka u vezanim poslovima	26
Osnovni termini, razlike i objašnjenja	28
Osnovni oblici VTP (kontrakupovine, barter, povratne kupovine, ofset-aranžmani, svičovanje, evidencioni računi, avansna kupovina, »založni« računi)	29
Ostali važniji termini u vezi finansiranja izvoza (lizing, forfeting, faktoring)	33
Primeri — modeli ugovora o vezanim poslovima u svetu (Malezija, Indonezija, Rumunija, SSSR, NR Kina)	33
Zaključak	42
PREDGOVOR ORIGINALA	49
GLAVA 1.	
Glavni trendovi u vezanim trgovinskim poslovima u svetu	
1. Zašto zaključivati VTP	53
2. Da li su VTP privremena pojava i problem?	54
3. Koristi od vezane trgovine	55
4. Hvatanje ukoštac sa problemima VTP	58
5. Očekivana kretanja u svetskom VTP	58
6. Rastuća uloga offset-poslova	59
7. Strukturisanje offset-sporazuma	61

8. Praksa VTP u zemljama u razvoju u odnosu na onu u zemljama Istočne Evrope	62
9. Praksa VTP u zemljama u razvoju u odnosu na praksu IEZ: II deo	63
10. VTP u zemljama u razvoju: smisao i trendovi	65
11. Zapadnoevropski pogledi na VTP	67
12. Francuska rešenja za probleme VTP	68
13. Vlada SAD — pomoć ili prepreka za VTP	70

GLAVA 2.

Savladavanje poslovnih transakcija koje uključuju VTP

14. Značaj posebnih sporazuma o VTP	75
15. Ugovaranje klauzule treće strane	76
16. Utvrđivanje penala za neispunjenje obaveza kontrakupovine	77
17. Problemi u vezi ispunjenja obaveza kontrakupovine	79
18. Cilj je što veći izbor moguće robe za kontrakupovine	80
19. Problem cena je suštinski pri kupovini proizvoda iz vezane trgovine	82
20. Tržišna ograničenja za istočnoevropsku robu koja se dobija kroz VTP	83
21. Prikriivanje krajnje destinacije i krajnjeg kupca korisnika istočnoevropske robe	84
22. Problemi oko odlaganja isporuka istočnoevropske robe u okviru VTP	85
23. Zaštita protiv neisporuke robe iz IE	87
24. Vezivanje zapadnog izvoza sa kupovinama od Istočne Evrope	88
25. Evidencioni račun pomažu da se izbegnu problemi vezivanja	89
26. Zamke u ugovoranju evidencionih računa	91
27. Koristite i istočnoevropske usluge za izvršenje obaveza po zaključenom VTP	92
28. Zamke pri zaključivanju sporazuma o avansnim kupovinama	94
29. Argumenti za i protiv uspostavljanja »Escrow« računa	85
30. Kontrakupovine robe koja se dalje prodaje	96
31. Kupovine robe iz VTP za sopstvenu potrošnju	97
32. Potražite alternativu u svič-poslovima	100
33. Tačke na koje treba obratiti pažnju u svič-poslovima	101
34. Putevi i načini izbegavanja obaveza po VTP	102

GLAVA 3.

Strategija preduzeća za uključivanje u svetske tokove vezanih poslova

35. Kada osnovati poslovnu jedinicu za vezane poslove	107
36. Značaj izrade izveštaja o zadacima i osnivanju posebne jedinice	106
37. Kanali veza, izveštaja i odgovornosti jedinice za VTP u odnosu na ostale delove kompanije	110
38. Trgovinska jedinica za VTP i ostala odeljenja	111
39. Trgovinska jedinica za VTP kao servisni centar: osnovna razmatranja	113
40. Argumenti za i protiv profitnog centra	114
41. Da li filijala treba da radi za treće strane	116
42. Problemi sa poslovima za treća lica	117
43. Politika prihoda jedinice za vezane poslove	118
44. Problemi lociranja filijale za vezane poslove	120
46. Kadrovski problem u jedinici za vezane poslove	123
47. Problem plata i provizija	124
48. Procenite mogućnost rada jednog zastupnika za VTP	126
49. Korišćenje spoljnih konsultanata za VTP	128

50. Zajedničke trgovinske kompanije za VTP	129
51. Kako ne treba organizovati sopstvenu jedinicu za vezane poslove	131
52. Kako »Daimler-Benz« vodi globalne vezane poslove	132

GLAVA 4.

Korišćenje usluga treće strane u rešavanju problema vezane trgovine

53. Saveti u vezi poslovanja sa trgovinskim kućama	139
54. Argumenti za i protiv rada sa trgovinskim kućama	141
55. Korišćenje trgovinskih kuća iz Beča za rešavanje problema vezanih poslova	143
56. Ugovaranje naknada za usluge trgovinskih firmi	144
57. Rastuća uloga japanskih trgovinskih kuća	146
58. Koje usluge mogu da ponude japanske trgovinske kuće	148
59. Šta mogu banke da urade u vezanim poslovima	149
60. Američke banke i Zakon o izvoznim trgovinskim kompanijama	151

GLAVA 5.

Posebni problemi pri obavljanju vezanih poslova

61. Pravni problemi u SAD u domenu VTP: I deo	157
62. Pravni problemi u SAD u domenu VTP: II deo	159
63. Osiguranje protiv rizika u VTP	161
64. Osiguranje, II deo: šta se, u stvari, može osigurati	162
65. Oslobođenje blokiranih sredstava: lekcija iz iskustva sa Kolumbijom	164
66. Nafta i vezani poslovi	165

GLAVA 6.

Praksa vezanih poslova u zemljama Istočne Evrope

67. Novi trendovi u VTP sa zemljama Istočne Evrope	171
68. Vezani poslovi sa Bugarskom	172
69. Vezani poslovi sa Čehoslovačkom	174
70. Vezani poslovi sa DR Nemačkom	175
71. Vezani poslovi sa Mađarskom	177
72. Vezani poslovi sa Poljskom	178
73. Vezani poslovi sa Rumunijom	180
74. Teorija i struktura vezanih poslova u SSSR-u	181
75. Kako odgovarati na sovjetske zahteve za VTP	183
76. Vezana trgovina na jugoslovenski način	185

GLAVA 7.

Praksa vezanih trgovinskih poslova u Africi

77. Ključni problemi vezane trgovine u Africi	189
78. Prevažilaženje problema vezane trgovine s Afrikom	190

GLAVA 8.

Praksa vezanih poslova na Bliskom istoku

79. Vezana trgovina u zemljama Bliskog istoka	195
80. Saudi Arabija i offset-poslovi	197

GLAVA 9.

Praksa vezanih poslova u zemljama Azije

81. Karakteristike vezane trgovine u Kini	201
82. Kako američke firme mogu da pomognu pri rešavanju problema vezane trgovine u Kini	203
83. Politika i praksa vezanih poslova u Indiji	204
84. Tipični ugovori o vezanim poslovima u Indiji	206
85. Shema vezanih poslova u Indoneziji	208
86. Vezani poslovi sa Indonezijom, II deo — mehanizam vezanih poslova	209
87. Vezani poslovi sa Malezijom	211
88. Specifični vezani poslovi u Maleziji	213
89. Situacija sa vezanim poslovima na Filipinima	215
90. Vezani poslovi sa Tajlandom	216

GLAVA 10.

Praksa vezanih poslova u Latinskoj Americi

91. Latinoamerički trend ka bilateralnim kliničkim sporazumima	221
92. Vezani poslovi u Argentini	223
93. Vezani poslovi u praksi u Argentini: II deo	224
94. Implikacije argentinskog bonex-sistema na VTP	225
95. Vezani poslovi sa Bolivijom	227
96. Praksa vezanih poslova u Brazilu	228
97. Struktura vezanih poslova u Kolumbiji	231
98. Kolumbijski vezani poslovi u praksi	232
99. Nezvanični ali aktivan sistem VTP u Meksiku	234
100. Struktura vezanih poslova u Meksiku	236
101. Vezana trgovina u Venecueli	238