

# SADRŽAJ

<b>I. UPRAVLJANJE SPOLJNOTGOVINSKIM POSLOVANJEM .....</b>	<b>3</b>
<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>
<b>II. ROBNA TRŽIŠTA .....</b>	<b>23</b>
<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>
<b>III. SUBJEKTI U TRGOVINSKIM POSLOVIMA .....</b>	<b>43</b>
<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
<b>IV. OSNOVNI OBLICI SPOLJNOTRGOVINSKIH POSLOVA</b> .....	<b>71</b>
<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 VIĐENJU</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>
<b>V. MODEL I STRUKTURA IZVOZNOG I UVOZNOG POSLA.....</b>	<b>105</b>
<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>
<b>VI. ROBA U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI.....</b>	<b>117</b>
<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>
<b>VII. CENE, PARITETI PRODAJE I USLOVI PRODAJE.....</b>	<b>133</b>
<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
<b>VIII. FINANSIRANJE I RIZICI U SPOLJNOTRGOVINSKIM POSLOVIMA</b> .....	<b>151</b>
<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
<b>IX. KALKULACIJE, FINANSIJSKI RIZICI I REZULTATI SPOLJNOTRGOVINSKOG POSLA</b> .....	<b>173</b>
<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 RAČUNSKE 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
<b>X. UPRAVLJANJE ROBNIM ZALIHAMA</b> .....	<b>191</b>
<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
<b>XI. ROBNA DOKUMENTA</b> .....	<b>203</b>
<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
<b>XII. INFORMACIONE TEHOLOGIJE /IT/ TRGOVINSKOM POSLOVANJU</b> .....	<b>209</b>
<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
<b>Litaratura</b> .....	<b>220</b>