

Predgovor	11
Uvod	13
Glava 1 Spoljnotrgovinska mreža	17
1. Spoljnotrgovinska mreža u zemlji	19
1.1. Spoljnotrgovinske firme	20
1.1.1. Jednoperonalne firme u spoljnoj trgovini	21
1.1.2. Porodnične firme	22
1.1.3. Ortačka društva	22
1.1.4. Komanditno društvo	23
1.1.5. Komanditno društvo na akcije	24
1.1.6. Akcionarsko društvo	24
1.1.7. Društvo sa ograničenom odgovornošću	25
1.1.8. Državne firme u spoljnoj trgovini	26
1.1.9. Zadruga u spoljnoj trgovini	27
1.1.10. Transnacionalne kompanije u spoljnoj trgovini	28
Glava 2 Posredni učesnici u spoljnotrgovinskom poslu	37
1. Nezavisni akteri koji nisu registrovani za obavljanje spoljnotrgovinske delatnosti	39
1.1. Uloga međunarodnih špeditera u realizaciji spoljnotrgovinskih poslova	40
1.1.1. Troškovi otpreme i dopreme robe u spoljnotrgovinskom poslu	41
1.1.2. Transportna dokumenta	44
1.1.3. Dokumenta o osiguranju robe	49
1.2. Uloga poslovnih banaka u realizaciji spoljnotrgovinskih poslova	51
2. Državne institucije od značaja za spoljnotrgovinske transakcije	53
2.1. Savezna skupština	53
2.2. Savezna Vlada	53
2.3. Nadležna ministarstva	53
2.4. Narodna banka (Centralna banka)	54
2.5. Carinska služba	54
2.6. Izvozne kreditne agencije (IKA)	55
3. Nedržavne institucije od značaja za spoljnu trgovinu	55
3.1. Udruženja privrednika (Privredne komore)	55
3.2. Agencije za promociju izvoza	55
4. Multilateralne institucije međunarodne trgovine	56
4.1. Svetska trgovinska organizacija (WTO)	57
4.1.1. Svetska trgovinska organizacija i firme u međunarodnoj trgovini	60
4.1.2. Sporazumi Svetske trgovinske organizacije	61
4.1.3. Sporazumi Svetske trgovinske organizacije i spoljnotrgovinske firme	66
4.2. Centri za svetsku trgovinu (WTC)	78
4.3. Međunarodni trgovinski centar (ITC)	83

Glava 3 Spoljnotrgovinska politika i spoljnotrgovinska mreža	87
1. Državni monopol spoljne trgovine	89
1.1. Nedostaci državnog monopola spoljne trgovine	90
2. Liberalna spoljnotrgovinska politika	91
3. Instrumenti spoljnotrgovinske politike	92
3.1. Robni režimi	92
3.2. Izvozni podsticaji	93
3.3. Carine	95
3.3.1. Carinska tarifa	96
3.3.2. Osnovni pojmovi carinske tarife	97
3.3.3. Carinjenje robe	98
3.3.4. Carinska dokumenta	99
Glava 4 Razvoj i karakteristike spoljnotrgovinske mreže Jugoslavije	107
1. Jugoslovenska spoljnotrgovinska mreža u zemlji do 1990. godine	110
2. Jugoslovenska spoljnotrgovinska mreža od 1990. godine	114
3. Jugoslovenska spoljnotrgovinska mreža u inostranstvu	119
3.1. Spoljnotrgovinska mreža SFRJ u inostranstvu	119
3.2. Spoljnotrgovinska mreža SR Jugoslavije u inostranstvu	121
3.3. Period posle sankcija	122
Glava 5 Organizovanje spoljnotrgovinskih operacija	125
1. Direktno obavljanje spoljnotrgovinskih operacija	128
1.1. Proizvodne firme i spoljnotrgovinske operacije	128
1.2. Klasične trgovinske firme u spoljnotrgovinskim operacijama	130
1.3. Izvozne (eksportne) spoljnotrgovinske firme	130
1.3.1. Specijalizovane izvozne spoljnotrgovinske firme	131
1.4. Uvozne (importne) spoljnotrgovinske firme	131
1.4.1. Specijalizovane uvozne spoljnotrgovinske firme	131
1.5. Spoljnotrgovinske firme opšteg tipa	132
1.6. Direktan izvoz uz angažovanje zastupnika (agenta)	132
1.7. Distributeri u spoljnotrgovinskom poslovanju	136
2. Obavljanje spoljnotrgovinskih operacija preko posrednika	138
2.1. Trgovački posrednici u užem smislu	138
2.2. Posrednici u formi udruženja i izvozno/uvoznih zajednica	139
2.3. Posrednici komisionari u spoljnotrgovinskim operacijama	140
2.3.1. Izvozni komision	140
2.3.2. Uvozni komision	142
2.3.3. Konsignaciona prodaja strane robe	144
Glava 6 Specifična međunarodna tržišta kao instrument spoljne trgovine	153
1. Međunarodni sajmovi	155
2. Međunarodne izložbe	158
3. Međunarodne aukcije	160
3.1. Tok aukcije	162
4. Međunarodne robne berze	167
4.1. Berzanski posrednici na anglosaksonskim berzama	170
4.2. Berzanski posrednici na romanskim berzama	170

4.3. Berzanski posrednici na germanskim berzama	171
4.4. Berzanski poslovi	171
4.4.1. Promptni berzanski poslovi	171
4.4.2. Terminski berzanski poslovi	171
4.4.3. Hedžing poslovi	172
4.4.4. Arbitražni poslovi	173
4.4.5. On-kol poslovi	174

Glava 7 Spoljnotrgovinski poslovi **175**

1. Prosti (osnovni, klasični) spoljnotrgovinski poslovi	177
1.1. Privremeni spoljnotrgovinski poslovi	178
1.1.1. Privremeni spoljnotrgovinski posao koji nije praćen plaćanjem	179
1.1.2. Privremeni spoljnotrgovinski posao koji je praćen plaćanjem	181
1.2. Redovni spoljnotrgovinski poslovi	181
2. Učesnici u poslu redovnog izvoza/uvoza	181
2.1. Dokumenta u spoljnotrgovinskom poslu	183
2.1.1. Trgovačka faktura	184
2.1.2. Proforma faktura	184
2.1.3. Konzularna faktura	185
2.1.4. Izvozne liste pakovanja	185
2.1.5. Zapisnik o kvantitativnom i kvalitativnom prijemu robe	185
2.1.6. Uverenje o krajnjem korisniku (end – use certifikat)	186
2.1.7. Uverenje o ispravnosti robe	187
2.1.8. Atest proizvođača	188
3. Pregovaranje u spoljnotrgovinskom poslu	188
3.1. Faza neformalnih pregovora	190
3.2. Faza formalnih pregovora	190
3.3. Kako se pripremiti za pregovore o spoljnotrgovinskom poslu?	194
3.4. Ustupci na pregovorima	195
3.5. Ko su pregovarači u spoljnotrgovinskom poslu?	197
3.6. Ugovor o međunarodnij kupoprodaji – najvažniji dokument spoljnotrgovinskog posla	199
3.7. Nesporazumi, sporovi i njihovo rešavanje	201
4. Rizici u spoljnotrgovinskom poslu	204
4.1. Prenosivi rizici	205
4.2. Neprenosivi rizici	205
4.3. Instrumenti međunarodnog platnog prometa	206
4.3.1. Doznaka	208
4.3.2. Menica	208
4.3.3. Ćek	212
4.3.4. Kreditno pismo	213
4.3.5. Dokumentarna naplata-inkaso	213
4.3.6. Dokumentarni akreditiv	216
4.4. Osiguranje od rizika neizvršenja ugovornih obaveza stranaka	220
4.4.1. Ugovor o izdavanju bankarske garancije	221
4.4.2. Osnovni elementi bankarske garancije	221
4.4.3. Vrste bankarskih garancija u spoljnotrgovinskim transakcijama	223
4.4.4. Stand baj akreditiv (Stand by akreditiv)	230
5. Finansiranje spoljnotrgovinskih poslova	230
5.1. Kreditiranje izvoznih poslova	231
5.1.1. Direktni učesnici u kreditiranju izvoza	231

5.1.2. Indirektni učesnici u kreditiranju izvoza	235
5.1.3. Međunarodni faktoring	237
5.1.4. Međunarodni forfeting	238
5.2. Kreditiranje uvoznih poslova	240
5.3. Rizici kreditiranja izvoza	240
5.3.1. Osiguranje izvoznih kredita	241
5.3.2. Reosiguranje izvoznih kredita	242
5.3.3. Multilateralne institucije osiguranja izvoznih kredita	243

Glava 8 Izvoz robe **249**

1. Komisioni nalog za izvoz robe	251
1.2. Ugovor o komisionu	252
2. Pripreme koje prethode izvozu robe	253
2.1. Ispitivanje opštih karakteristika inostranog tržišta	253
2.2. Ispitivanje uslova bitnih za realizaciju konkretnog izvoznog posla na inostranom tržištu	254
2.3. Izvori podataka pri istraživanju izvoznih tržišta	255
2.4. Izbor ciljnog tržišta	256
2.5. Način ostvarivanja poslovnog kontakta spoljnotrgovinskih partnera	257
2.5.1. Posredni (indirektni) poslovni kontakt	257
2.5.2. Neposredni (direktni) poslovni kontakt	258
3. Ponuda izvoznog posla	260
3.1. Cena iz izvozne ponude	261
3.2. Pravila za tumačenje međunarodnih trgovinskih termina (INCOTERMS)	262
3.3. Kalkulacija cene iz izvozne ponude	266
3.3.1. Pretkalkulacija cene iz izvozne ponude	267
3.3.2. Kontrolna kalkulacija	268
3.3.3. Konačna kalkulacija	268
3.3.4. Metode pretkakalkulacije izvoznog posla	268
3.3.5. Prikaz pretkalkulacija cene iz izvozne ponude	269
3.3.6. Ugovorena cena po izvoznom poslu	270
3.3.7. Komparacija cene iz izvozne ponude	271
3.3.8. Način određivanja izvoznih cena	273
3.3.9. Vrste izvoznih cena	274
3.4. Konkurentnost izvozne ponude	279
3.4.1. Cenovni faktori konkurentnosti ponude izvoznog posla	280
3.4.2. Necenovni faktori konkurentnosti izvozne ponude	281
3.4.3. Tehnologija i istraživačko-razvojni rad kao faktor konkurentnosti izvoza	282
3.4.4. Kvalitet i standardizacija kao faktor konkurentnosti izvoza	286
3.4.5. Dizajn proizvoda i procesa kao faktor konkurentnosti izvoza	291
3.4.6. Faktori diferencirane ponude	294
3.5. Forma ponude izvoznog posla	294
3.6. Prihvatanje ponude izvoznog posla	300
3.7. Pregovaranje o izvoznom poslu	300
3.7.1. Predmet ugovora	301
3.7.2. Kvalitet i garancija robe	301
3.7.3. Cena (diferencirana cena)	303
3.7.4. Uslovi i način naplate isporučene robe	306
3.7.5. Rizici izvoznog posla	309

3.7.6. Rešavanje sporova	312
3.7.7. Stupanje ugovora na snagu	313
3.8. Ugovor o komisionom poslu izvoza	320
3.9. Realizacija posla izvoza	323
3.9.1. Izvozni zaključak	323
3.9.2. Kontrolnik izvoza	323
3.9.3. Rokovnik predmeta	323
3.9.4. Rokovnik izvoznog referata	324
3.9.5. Obaveze izvoznika koje prethode isporuci robe	324
3.9.6. Nalog za otpremu robe	325
3.9.7. Izvozno carinjenje robe	328
3.9.8. Naplata posla izvoza	329
3.9.9. Raspored izvoznog priliva	334
3.9.10. Izvozne stimulacije	337
3.9.11. Likvidacija izvoznog posla	338
3.9.12. Fakturisanje troškova izvoza	339
3.9.13. Čuvanje i arhiviranje predmeta	341
3.9.14. Posleprodajne aktivnosti koje mogu proizaći kao posledica izvoza robe	341

Glava 9 Uvoz robe	345
1. Komisioni nalog za uvoz robe	349
2. Ugovor o komisionu	350
3. Kalkulacija uvoznog posla	350
4. Obračun carine na uvezenu robu	353
5. Ostvarivanje poslovnog kontakta	354
6. Upit za ponudu	355
7. Izbor konkurentne ponude	355
7.1. Analiza prispelih ponuda	356
8. Interes uvoznika prilikom pregovaranja	360
8.1. Predmet ugovora	361
8.2. Rokovi isporuke robe	362
8.3. Kvalitet robe	363
8.4. Uslovi i način plaćanja	364
8.5. Obuka kadrova	369
8.6. Rezervni delovi	370
8.7. Kontrakupovine	370
8.8. Tehnička dokumentacija	372
9. Ugovor o komisionom poslu uvoza	378
10. Realizacija posla uvoza	381
10.1. Kontrolnik uvoza	381
10.2. Uvozni zaključak	381
10.3. Rokovnik predmeta	382
10.4. Rokovnik uvoznog referata	382
10.5. Doprema robe	383
10.5.1. Dispozicija za dopremu robe i uvozno carinjenje robe	383
10.6. Obaveze uvoznika po osnovu plaćanja ugovorene robe	387
10.6.1. Plaćanje doznakom	387
10.6.2. Plaćanje neopozivim dokumentarnim akreditivom	389
10.6.3. Plaćanje na rate – na kredit	394
10.7. Likvidacija uvoznog posla	396

10.7.1. Fakturisanje troškova uvoza	397
11. Čuvanje i arhiviranje predmeta	399
12. Posleprodajne aktivnosti koje mogu proizvaći kao posledica uvoza robe ...	399
Glava 10 Izvoz i uvoz usluga	403
1. Međunarodni inženjering	406
2. Usluge kontrole kvaliteta i kvantiteta robe	409
3. Međunarodna kupoprodaja usluge oplemenjivanja, dorade i proizvodnje finalnih proizvoda.	410
Glava 11 Izvoz i uvoz intelektualne svojine.	415
1. Međunarodna kupoprodaja licenci	417
1.1. Restriktivne klauzule u licencnim ugovorima	418
1.2. Tehnološki platni bilans (TPB)	420
1.3. Transferne cene	421
Glava 12 Složeni spoljnotrgovinski poslovi.	423
1. Vezani poslovi u međunarodnoj trgovini.	427
1.1. Uzroci nastanka vezanih poslova u međunarodnoj razmeni	427
1.2. Kompenzacioni (barter) poslovi	428
1.2.1. Mešoviti barter aranžman.	428
1.3. Kontrakupovine.	430
1.4. Plaćanje proizvodnjom – buy back (baj bek) aranžmani	431
1.5. OFSET (OFFSET) aranžmani.	431
1.6. Poslovi prethodne kupovine	432
1.7. Nedostaci vezane trgovine.	433
2. Poslovi reeksporta	433
3. Međunarodni franšizing.	436
4. Međunarodni lizing.	439
4.1. Prednosti i nedostaci nabavke opreme na lizing	443
5. Međunarodna montažna proizvodnja	445
6. Međunarodna dugoročna proizvodna kooperacija	447
7. Otplaćivanje novoizgrađenih kreditiranih kapaciteta proizvodnjom	449
8. Međunarodne koncesije.	452
9. Zajednička ulaganja.	453
9.1. Geografski pravci stranih direktnih investicija	454
9.2. Zajednička ulaganja u jugoslovensku privredu	455
10. Slobodne carinske prodavnice	457
11. Of šor poslovi	458
12. Slobodne eksportne proizvodne zone (slobodne zone)	459
12.1. Slobodne eksportne proizvodne zone u Jugoslaviji	463
13. Slobodne carinske zone	463
Glava 13 Elektronska tehnologija i spoljnotrgovinski poslovi	467
Literatura	477
Prilozi.	483