

Sadržaj

Uvodne napomene.....	7
GLAVA PRVA.....	9
I. KOMERCIJALA I KOMERCIJALISTA.....	9
1.1. Kako komercijala utiče na ukupan prihod i troškove preduzeća?	9
1.2. Koja je funkcija komercijale u preduzeću?	9
1.3. Koji su osnovni zadaci komercijale i komercijaliste?	9
1.4. Da li se komercijalista bavi trgovačkim poslovima?	10
1.5. Koje mesto zauzima komercijala u poslovanju preduzeća?	10
1.6. Koja je razlika između komercijale i marketinga?	10
1.7. Koja je razlika između komercijale i logistike?	11
1.8. Kako se organizuje komercijala u preduzeću?	11
1.9. Koja su najznačajnija radna mesta u okviru komercijalne službe?.....	11
1.10. Šta je osnov rada komercijalne službe?.....	12
1.11. Šta čini osnov izrade plana prodaje?	12
1.12. Koji je redosled u planiranju u komercijali?	13
1.13. Šta obuhvata komercijalna politika?.....	13
1.14. Dobar komercijalista naročito onaj iz odeljenja prodaje jedan je od najbolje plaćenih uposlenika u preduzeću. Kojim znanjima, informacijama i veštinama treba da raspolaže dobar komercijalista?.....	14
I.1. KAKO KOMERCIJALISTA RAZMIŠLJA	15
II. TRGOVINA	19
2.1. Najveći deo vremena komercijalista provodi u /Sh.2.1./:.....	19
2.2. Koja je osnovna sistematizacija trgovine i trgovačkih poslova?	19
2.3. U klasifikacijama trgovine, vrlo često se govori o podeli na promptnu i terminsku trgovinu.	20
III. SUBJEKTI IZ OKRUŽENJA SA KOJIMA KOMERCIJALISTA SARAĐUJE U PRODAJNIM I NABAVNIM POSLOVIMA	21
3.1. Ko čini trgovačke posrednike i koji je zadatak trgovačkih posrednika?.....	21
3.2. Ko se može javiti kao trgovački partner našem /proizvodnom ili uslužnom preduzeću/?.....	22
3.3. Koje sve trgovačke aranžmane naše proizvođačko ili uslužno preduzeće može da ima sa trgovačkim preduzećem ili koje sve usluge može da nam pruža trgovačko preduzeće?	22
3.4. Definišite robnu distribuciju.....	23
3.5. Da li komercijalista u realizaciji trgovačkih poslova ima posla i sa državnim institucijama?.....	24
IV. ZAKLJUČIVANJE I REALIZACIJA TRGOVAČKOG POSLA	25
4.1. Šta prethodi zaključivanju trgovačkog /kupoprodajnog/ posla?	25
4.2. Koje su mogućnosti u realizaciji nabavke ili prodaje?	25
4.3. Ko određuje oblik trgovačkog posla i zbog čega je on bitan?	26
4.4. Šta je spontana trgovina?.....	26
4.5. Šta ulazi u standardne oblike trgovačkog posla?	26
4.6. Šta je bitno za aukcijsku ili tendersku prodaju ili nabavku?.....	27
4.7. U teoriji i praksi govori se o specijalnim trgovačkim poslovima. Šta obuhvataju specijalni trgovački poslovi? ...	27
4.8. Šta su kompenzaciona i barter trgovina?.....	27
4.9. Šta karakteriše inženjering sistem?.....	28
4.10. Šta su ugovorena strateška partnerstva?	28
4.11. Šta je osnov zaključivanja prodajnog ili nabavnog posla?	29
4.12. Da li je moguće usmeno zaključivanje trgovačkog posla?	29
4.13. U svakom trgovačkom poslu za komercijalistu vrlo bitno je pitanje rejtinga i boniteta njegovog trgovačkog partnera. Šta je bonitet trgovačkog partnera i kako doći do potrebnih informacija?	29
4.14. Šta obuhvata realizacija trgovačkog posla?.....	30
4.15. Šta je bitno za otpremu robe?	30
4.16. Ko se stara o robi na putu?	30
4.17. Koji je postupak kod prijema robe?.....	30
4.18. Kako se postupa u slučaju reklamacije robe?.....	31
4.19. Da li reklamacija na prispelu robu oslobađa kupca obaveze da plati fakturu?	31
4.20. Šta obuhvata likvidacija trgovačkog posla?	31
GLAVA PETA.....	33
V. BITNI ELEMENTI TRGOVAČKOG POSLA	33
V.1. BITNE ODREDNICE ROBE.....	34

V.2. CENA I USLOVI PRODAJE.....	39
V.3. PARITETI PRODAJE.....	47
VI. NORMATIVNI ASPEKTI TRGOVAČKOG POSLA.....	49
6.1. Komercijalista treba da poznaje trgovačke uzanse sa kojima se susreće u nabavnim i prodajnim poslovima. Šta su trgovačke uzanse?	49
6.2. Navedimo neke od trgovačkih uzansi	49
6.3. Bez namere da ponavljamo ono što učite u okviru privrednog prava, kratko istaknimo sledeće:	50
6.4. Šta je bitno istaći vezano za trgovački posao kao pravni posao?	50
6.5. Na šta se misli pod pravnim svojstvom robe?	51
6.6. Da li kupac može da odbije prijem ugovorene robe?	51
6.7. Kada vlasničko pravo nad robama prelazi sa prodavca na kupca?	51
VII. ROBNA DOKUMENTA	53
7.1. Šta su robna dokumenta?	53
7.2. Koja je funkcija robnih dokumenata?	53
7.3. Šta znači da je teretnica ili skladišnica hartija od vrednosti?	53
7.5. Šta ulazi u grupu trgovačkih dokumenata?	54
7.6. Šta ulazi u transportna dokumenta?	54
7.7. Šta ulazi u carinska dokumenta?	55
7.8. Šta ulazi u garancije?	55
VIII. EKONOMSKA I FINANSIJSKA ANALIZA- KALKULACIJA TRGOVAČKOG POSLA.....	57
8.1. Podsetimo se koje sve odluke donosi komercijalista?	57
8.3. Šta je kalkulacija?	59
8.4. Šta je bitno za kvalitetnu izradu kalkulacije?	59
8.6. Šta je bitno u izradama ovih kalkulacija?	60
8.7. Šta treba da znamo o troškovima koji se javljaju u realizaciji trgovačkih ugovora?	61
8.8. Kako izgleda prodajna kalkulacija u trgovačkom preduzeću?	61
8.9. Kada komercijalista sačinjava kalkulacije trgovačkog posla?	61
8.10. Koje su osnovne metode u izradi kalkulacija u komercijali?	62
8.12. Da li svi u svetu imaju istu metodologiju utvrđivanja cene koštanja?	63
8.13. Da li se menja cena koštanja proizvoda zavisno od obima prodaje?	63
VIII.1. KALKULACIJE U FUNKCIJI DONOŠENJA PRODAJNIH ODLUKA.....	64
IX. ELEKTRONSKA TRGOVINA.....	69
9.1. Od čega zavisi pomoć IT u vođenju komercijalnog poslovanja?	69
9.2. Koji su najčešći programski paketi koji se koriste u komercijalnim službama?	69
9.3. Da li komercijalista može da ima programski paket za izradu različitih kalkulacija prodajnih i nabavnih cena i vrednosti?	70
9.5. Kako bi smo definisali elektronsko tržište?	71
9.5. Koje su osnovne odrednice elektronske trgovine?	71
9.6. Da li postoje propisi koja se regulišu pitanja kreiranja i razmene elektronskih robnih dokumenata?	72
9.7. Šta je EDI?	72
9.8. Da li su u okviru EDI-a rešena sva pitanja elektronskog prenosa podataka u okviru trgovačkog poslovanja?	72
9.9. Šta je EACOM sistem?	73
9.10. Da li postoje tehničke pretpostavke za uvođenje elektronskih robnih dokumenata?	73
9.11. Da li postoji EACOM mreža?	73
9.13. Bliže upoznajmo se sa osnovnim odrednicama B2B sistema.....	74
9.14. Elektronska trgovina je in i ima prednosti. Koje su prednosti elektronske trgovine?	74
9.15. U čemu se ogledaju nedostaci elektronske trgovine?	74
X. TRGOVANJE ZNANJIMA, INDUSTRIJSKOM SVOJINOM I INFORMACIJAMA.....	75
10.2. Da li postoje organizovana tržišta na kojima se trguje znanjima, industrijskom svojinom i informacijama?	76
10.3. U čemu se ogleda suštinska neravnopravnost partnera u komercijalnoj razmeni industrijske svojine?	77
10.4. Na šta se odnose restriktivne klauzule?	77
10.5. Danas vrlo mnogo govori se i o nedozvoljenoj trgovini najrazličitijim informacijama ili o tzv. industrijskoj špijunaži.	77
10.6. U kojim oblicima se prenose znanja, industrijska svojina i informacije sa prodavca na kupca?	78
10.7. Koji su osnovni oblici trgovanja informacijama i podacima?	78
10.8. Šta su licencni ugovori?	78
10.9. Vlasnik prenosi pravo korišćenja industrijske svojine, a ne i vlasništvo nad industrijskom svojinom?	79
10.10. Da li se komercijalnom trgovinom znanjima, tehnologijama može smatrati i pružanje intelektualnih - stručnih usluga?	79
10.11. Od čega zavisi i kako se utvrđuje cena kod komercijalnog transfera industrijske svojine?	79
10.12. Šta opredeljuje visinu licencne takse i licencnih naknada?	80
10.13. Da li postoje stručnjaci za komercijalnu razmenu industrijskom svojinom?	80

XI. SPOLJNOTRGOVINSKO POSLOVANJE	81
11.1. Koje barijere se javljaju u međunarodnom trgovanju?	81
11.2. Šta su carinske, a šta trgovačke unije?	81
11.3. Šta su carinske i slobodne zone?	81
11.4. Šta su offshore centri?	82
11.5. Koje su osnovne i najčešće vrste spoljnotrgovačkih poslova?	82
11.6. Šta ulazi u privremeni uvoz ili izvoz robe?	83
11.7. Šta su reeksportni poslovi?	83
11.8. Šta su tranzitni poslovi?	83
11.9. Šta su indent poslovi?	83
11.10. Šta su svič poslovi?	83
11.11. Međunarodna trgovina javlja se i u okviru realizacije različitih partnerskih odnosa	84
11.12. U spoljnotrgovačkoj praksi javlja se faktoring. Šta je faktoring?	84
11.13. Predmet našeg interesovanja je klasičan izvoz i uvoz. Ko može da realizuje izvozni ili uvozni posao?	84
11.14. Šta uključuje klasičan uvozni ili izvozni posao?	84
11.15. Šta obuhvata priprema spoljnotrgovačkog posla?	85
11.16. Šta obuhvata realizacija spoljnotrgovačkog posla?	85
11.17. Šta obuhvata likvidacija spoljnotrgovinskog posla?	85
11.18. Koja su najčešća dokumenta sa kojima se komercijalista sreće u spoljnotrgovačkim poslovima?	86
11.20. Koja je funkcija finansijske analize trgovačkog posla?	87
XII. TRGOVANJE UNUTAR EU I SA EU	89
12.1. U čemu se ogleda jedinstvo tržišta EU?	89
12.2. U čemu se ogleda sloboda prometa roba ili sloboda u trgovanju unutar EU?	89
12.3. Da li se u trgovanju unutar EU javljaju različita kvantitativna i kvalitativna ograničenja?	89
12.4. Da li sertifikati obezbeđeni po osnovu sistema osiguranja kvaliteta i Hasapa mogu da zamene oznaku CE?	90
12.5. Slobodna konkurencija je jedno od bitnih obeležja jedinstvenog evropskog tržišta. Kako se ona obezbeđuje i u čemu se ogleda?	90
12.6. EU značajan prostor pridaje pitanju zaštite potrošača. U čemu se ogleda zaštita potrošača?	90
12.7. Kako se rešavaju problemi u trgovanju između zemalja unutar EU?	90
12.8. Da li EU ima zajedničku trgovačku politiku prema ostatku sveta?	91
12.9. U trgovačkoj praksi sa EU vrlo često govori se o carinskim preferencijalima. Šta su carinski preferencijali?	91
12.10. Da li EU u odnosu na ostale iz okruženja ima uvozne kvote?	91
12.11. U trgovanju sa EU susrećemo se sa institutom porekla robe. Zbog čega je bitno poreklo robe?	92
12.12. EU vrlo rigorozna je u pogledu dampinških cena	92
12.13. Sa kojim osnovnim dokumentima se susrećemo kod izvoza robe u EU?	92
12.14. U pridruživanju EU od nas u regionu /Jugoistočna Evropa ili Zapadni Balkan/ očekuje se da formiramo zonu slobodne trgovine.	92
XIII. UPRAVLJANJE ROBNIM ZALIHAMA	93
13.1. Šta ulazi u robne zalihe preduzeća?	93
13.2. Da li u robne zalihe ulaze poluproizvodi?	93
13.3. U čemu se ogleda upravljačka kontrola komercijale nad robnim zalihama u preduzeću?	93
13.4. Koja je funkcija robnih zaliha u preduzeću?	94
13.6. Danas vrlo mnogo govori se o proizvodnji bez zaliha ili o snabdevanju proizvodnje po sistemu just in time.	95
13.7. U teoriji i praksi operiše se sa različitim kategorijama zaliha. /Sh.13.4./ Koje su najčešće kategorije robnih zaliha?	95
13.8. Šta su nekurentne zalihe?	96
13.9. Koje su osnovne metode utvrđivanja potrebnih količina osnovnih ulaznih i izlaznih robnih zaliha?	96
13.12. Od komercijaliste se očekuje da kroz upravljanje robnim zalihama u preduzeću obezbeđuje /Sh.13.7./	97
13.13. Kako komercijalista utiče na kvalitet angažovanja obrtnih sredstava?	97
13.14. Za komercijalistu je bitan koeficijent obrta robnih zaliha	98
13.16. U sastavu komercijale nalaze se magacini /skladišta/ ulaznih i izlaznih roba i magacinski personal. Koji su zadaci magacinskog osoblja?	99
13.17. Koja je odgovornost magacionera?	99
Literatura	100