

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>

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

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

<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 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

IX.7. FINANSIJSKI RIZICI UVOZNIH I IZVOZNIH POSLOVA 187

IX.8. FINANSIJSKI REZULTAT SPOLJNOTRGOVINSKOG POSLA . 189

X. UPRAVLJANJE ROBNIM ZALIHAMA **191**

X.1. ZADACI U UPRAVLJANJU ROBNIM ZALIHAMA..... 192

X.2. OSNOVNI TIPOVI ROBNIH ZALIHA..... 193

X.3. PLANIRANJE ROBNIH ZALIHA 194

X.4. VREDNOST ROBNIH ZALIHA 197

X.5. TROŠKOVI ROBNIH ZALIHA 199

X.6. OBRT ROBNIH ZALIHA..... 200

X.7. MAGACINSKO POSLOVANJE..... 200

XI. ROBNA DOKUMENTA..... **203**

XI.1. FUNKCIJA ROBNIH DOKUMENATA..... 204

XI.2. TRGOVINSKA DOKUMENTA..... 205

XI.3. TRANSPORTNA DOKUMENTA..... 205

XI.4. DOKUMENTA OSIGURANJA..... 206

XI.5. CARINSKA DOKUMENTA..... 207

XII INFORMACIONE TEHOLOGIJE /IT/ TRGOVINSKOM POSLOVANJU **209**

XII.1. IT I KOMERCIJALNO POSLOVANJE..... 210

XII.2. INTERNET I KOMERCIJALA 211

XII.3. EAN. UCC SISTEM 212

XII.4. EACOM..... 213

XII.5. ELEKTRONSKA TRGOVINA 214

Literatura **220**