

VISOKA POSLOVNA ŠKOLA STRUKOVNIH STUDIJA NOVI SAD

# **MENADŽMENT U SPOLJNOJ TRGOVINI**



**ZASTUPNICI (AGENTI)**

**DISTRIBUTERI**

**POSREDNICI**

**U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLOVANJU**



# **ANGAŽOVANJE ZASTUPNIKA (AGENTA) U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU**

Proizvođač svoju robu plasira angažujući zastupnika na inostranom tržištu.

Zadatak zastupnika je da locira kupce, primi porudžbinu i dostavi ih svom nalogodavcu (principalu) kako bi on dalje realizovao spoljnotrgovinski posao.

Zastupnik od pincipala naplaćuje **ZASTUPNIČKU PROVIZIJU**.

**ZASTUPNIK DELUJE U TUĐE IME I ZA TUĐ RAČUN.**

Zastupnik mora štiti interese svog principala koji sa njim ulazi u dugoročan ponekad i višegodišnji poslovni odnos.

Veoma je važan dobar izbor zastupnika, principal prema tome mora dobro da poznaje karakteristike svoje robe, način njenog održavanja kao i ciljnu grupu potrošača.

Mora proveriti bonitet i kreditnu sposobnost zastupnika. Izbor dobrog zastupnika mora zadovoljiti tri K:

1. Karakter.
2. Kapital
3. Kapacitet.

## Neke od najznačajnijih aktivnosti koje obavlja zastupnik:

- Poznaje proizvodni program svog principala.
- Pruža informacije zainteresovanim kupcima.
- Upoznaje se sa planovima proizvodnje novih proizvoda.
- Održava komunikaciju sa principalom i organizuje međusobne posete.
- Mora poznavati svoje tržište.
- Promoviše proizvode i vrši istraživanje tržišta.
- Uočava specifične zahteve lokalnih potrošača.
- Priprema ponudu i pregovara o kupoprodaji.
- Ugovor o kupoprodaji potpisuju kupaci principal zastupnika.
- Angažuje se u postprodajnim aktivnostima.
- Po zaključenja ugovora o kupoprodaji on izdaje ZAKLJUČNICU u tri primerka (zastupnik, principal i kupac)

## UGOVOR O ZASTUPANJU

- **Principal ovlašćuje svog zastupnika** za obavljanje svih poslova koji mogu dovesti do prodaje robe na teritoriji zastupanja.
- **Formalan ugovor** koji se zaključuje u pisanoj formi.
- **Dugoročan ugovor** koji se zaključuje na najmanje godinu dana.
- **Potpisuju ga zastupnik i principal** (proizvođač robe – izvoznik)
- Mora ga odobriti **nadležni državni organ**.
- Do detalja se definišu prava i obaveze zastupnika i proizvođača.
- Principal će pored zastupničke provizije **nadoknaditi i druge troškove** nastale u ovom poslu osim za aktivnosti koje je sama inicirao.
- Definiše se **teritorija na kojoj se vrši zastupanje**.
- **Kompletnu realizaciju izvoznog posla preuzima principal** (proizvođač, izvoznik), dok realizaciju uvoznog posla preuzima kupac robe na teritoriji zastupanja.

## VRSTE ZASTUPANJA

**Opšte/generalno zastupanje** – daje zastupniku ekskluzivno pravo prodaje principalove robe ili usluga na određenoj teritoriji. Ukoliko je teritorija neke zemlje isuviše velika generalni zastupnik može angažovati podzastupnike čije angažovanje odobrava principal što se mora uneti i u ugovoru o zastupanju.

**Obično zastupanje** – zastupnik ne odgovara za izvršenje obaveze kupca i ugovora o kupoprodaji, ukoliko je stručno radio i sa pažnjom dobrog privrednika.

**Delkredere zastupništvo** – zastupnik prihvata obevezu da garantuje za izvršenje preuzetih obaveza kupca i ugovora o kupoprodaji.

Zastupnik se **mora pridržavati uputstava svoga principala** i obavještavati ga o svim bitnim momentima vezano za zaključenje ugovora sa kupcem. **Stručno štiti interese svog principala i čuva njegove poslovne tajne.** Ima obavezu urednog vođenja poslovnih knjiga i **dnevnika u kom se evidentiraju ugovori robnog prometa nastali posredovanjem zastupnika.**

## **ZASTUPNIČKA PROVIZIJA**

Zastupnik stiče pravo na zastupničku proviziju koju plaća principal tj. Nalogodavac a koja je definisana u ugovoru o zastupništvu. Proviziju može naplatiti za svaki potpisan ugovor o kupoprodaji u kom je posredovao.

## **OBIČNA ZASTUPNIČKA PROVIZIJA**

Zastupnik ostvaruje pravo na ovu proviziju čim je došlo do potpisivanja ugovora sa trećim licem i izdavanja zaključnice.

## **DELKREDERE ZASTUPNIČKA PROVIZIJA**

Zastupnik stiče pravo na ovu proviziju tek pošto kupac ispuni svoje obaveze iz ugovora o kupoprodaji, ona je znatno viša od obične provizije.





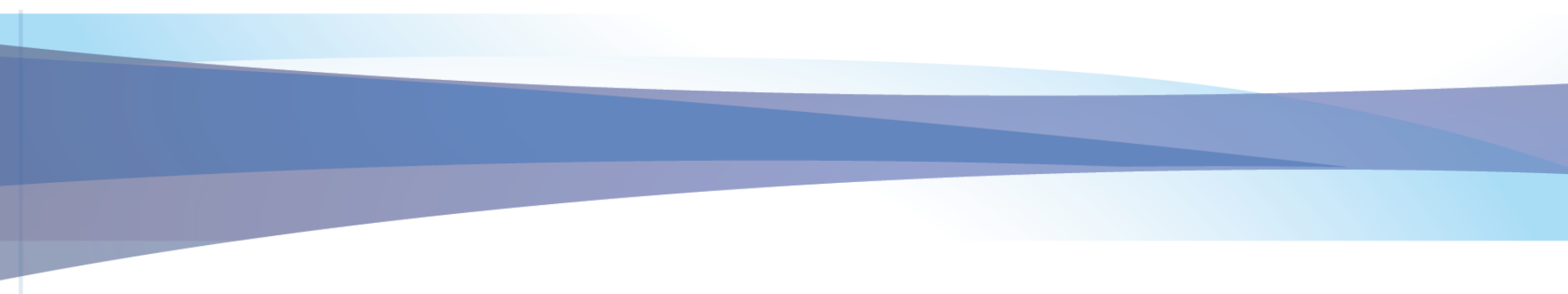
# **ANGAŽOVANJE DISTRIBUTERA U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU**

## **DISTRIBUTER DELUJE U SVOJE IME I ZA SVOJ RAČUN.**

Kupuje proizvode od prodavca (proizvođača ili trgovca) sa kjoim zaključuje **UGOVOR O DISTRIBUCIJI**. Nabavlja po srecifičnim cenama, nižim nego na slobodnom tržištu, jer najčešće nabavlja velike količine dobara. Robu prodaje po tržišnim cenama pa na razlici u ceni ostvaruje zaradu.

### **UGOVOR O DISTRIBUCIJI**

- **Isključiv** – distributer dobija pravo isključive distribucije proizvoda na određenoj teritoriji. Neće distribuirati i proizvode konkurenata.
- **Neisključiv** – ograničeno pravo distribuiranja na celoj teritoriji, odnosno , pravo distribucije samo na jednom delu teritorije dok se drugi delovi prepuštaju ostalim distributerima. Često će kupovati i od konkurencije.
- **Može sadržati restriktivne klauzule** koje zabranjuju distributeru da prodaje robu na određenim tržištima i određenim potrošačima.



Da bi se distributer sprečio u nameri da kupljene proizvode dalje izveze, u ugovoru o distribuciji se **zabranjuje uspostavljanje robnih skladišta i izvoz izvan teritorije za koju je distribucija ugovorena.**

**Maksimalni i minimalni nivo cena** po kojima distributer prodaje proizvode proizvođača tj. Trgovca. Problemi se mogu javiti usled razlika u jačini valute.

Kada je u pitanju velika terotiroja distributeri **dele teritoriju na poddistributere** ali samo ako je na to pristao prodavac pri sklapanju ugovora o distribuciji svojih proizvoda.

Distributer gatantuje i odgovara za aktivnosti svojih poddistributera.



# **ANGAŽOVANJE POSREDNIKA U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU**

## TRGOVAČKI POSREDNICI

Obavljaju sve one poslove koji su neophodni kako bi došlo do uspostavljanja pravnih i poslovnih odnosa između poslovnih partnera koji žele da zaključe neki od ugovora robnog prometa, za šta ostvaruje nadoknadu.

**Njihova uloga i značaj se ogleda u sledećem:**

- **Posrednik poseduje stručno znanje o određenoj vrsti robe i određenom tržištu.** On najbolje poznaje ponudu i tražnju i zahvaljujući svojim saznanjima ubrzava proces zaključenja ugovora robnog prometa.
- **Poslovanje učesnika u poslu je efikasnije zahvaljujući posredništvu,** poslovi se brže obavljaju i eliminišu se pojedinačni troškovi i istraživanje tržišta.
- **Smanjuje se rizik i povećava se sigurnost zaključenja poslova.**
- **Posrednik ima obavezu nepristrasnosti.**

**UGOVOR O POSREDOVANJU** je neformalnog karaktera i može biti zaključen i u usmenoj i u pisanoj formi.

- Posrednik mora biti **NEPRISTRASAN I OBJEKTIVAN**. Ne može istovremeno biti posrednik kupca a zastupnik prodavca. Mora **čuvati poslovne tajne i ima obavezu vođenja posredničkog dnevnika o zaključenim ugovorima**.
- Posrednik **izdaje zaključnicu u tri primerka** nakon zaključenja svakog ugovora o posredovanju.
- **Posredničku proviziju plaća stranka koja ga je i angažovala**.
- **Povremen odnos POSREDNIK – NALOGODAVAC**. Posrednik radi po nalogu za određeni posao, na određenom tržištu, radi od slučaja do slučaja.



**Jelena Damnjanović, PhD**  
*Novi Sad School of Business*

[jdamnjanovic5@gmail.com](mailto:jdamnjanovic5@gmail.com)

**Biljana Stankov, PhD**  
*Novi Sad School of Business*

[bilja.l.stankov@gmail.com](mailto:bilja.l.stankov@gmail.com)