

MENADŽMENT U SPOLJNOJ TRGOVINI

POSREDNICI KOMISIONARI U SPOLJNOTRGOVINSKIM POSLOVIMA

POSLUJU U SVOJE IME A ZA RAČUN SVOG NALOGODAVCA!

- Izvozni komision
- Uvozni komision
- Konsignaciona prodaja

IZVOZNI KOMISION

ANGAŽOVANJEM KOMISIONRA U IZVOZONOM POSLU NASTAJU DVA UGOVORA:

1. UGOVOR O KOMISIONU – njegove strane su komisiono preduzeće tj. Komisionar odnosno izvozik i proizvođač dobara koja se plasiraju na inostranom tržištu. **KOMISIONAR SE OBAVEZUJE DA ĆE U SVOJE IME A PO NALOGU I ZA RAČUN SVOG KOMITENTA OBAVITI PRODAJU DOBARA NA INOSTRANOM TRŽIŠTU.** Po obavljenom poslu komitent će mu isplatiti ugovorenu proviziju.

2. UGOVOR O KUPOPRODAJI TJ. IZVOZU – njegove strane su komisionar tj. Izvoznik i kupac u inostranstvu. **KOMISIONAR SE OBAVEZUJE DA ĆE U DOGOVORENOM ROKU DA IZVRŠI ISPORUKU DOGOVRENOG DOBRA A KUPAC SE OBAVEZUJE DA ĆE IZVRŠITI PLAĆANJE U DOGOVORENOM ROKU.**

ANGAŽOVANJE KOMISIONARA U IZVOZONOM POSLU

Zaključenjem ovih ugovora formiraju se tri poslovna odnosa:

1. Poslovni odnosi između komitenta tj. Proizvođača i njegovog komisionara.
2. Poslovni odnos između komisionara i kupca iz inostranstva.
3. Poslovni odnos između kupca iz inostranstva i proizvođača.

PREDNOSTI ANGAŽOVANJA KOMISIONARA U IZVOZU:

- Komisionar je **specijalizovan za poslove distribucije pa bolje od sotalih poznaje zahteve međunarodnog tržišta**
- Ima **ostvarenu poslovnu saradnju sa proverenim partnerima.**
- Komisionar **može objediniti izvoz većeg broja svojih komietanata, pa preme tome može prodavati i komplementarne proizvode.**
- Komisiona provizija za izvoznika može biti **niži trošak nego daje direktno izvozio.**
- Komisionar preuzima na sebe sve spoljnotrgovinske operacije.
- Komisionar **kreditira svog komitenta.**
- Preuzima **sve faze izvoznog posla i plaća sve troškove koji tom prilikom nastanu.**
- Često **kreditira i same kupce.**
- Ugovor o komisionu je **neformalnog karaktera**

- Komisionar izvršava naloge komitenta **stručno i sa pažnjom dobrog privrednika.**
- Sve koristi koje ostvari iznad očekivanih pripadaju komitentu, dok gubitke mora nadoknaditi u korist svog komitenta.
- Mora **obaveštavati komitenta, štiti njegove interese i čuvati poslovne tajne tokom realizacije posla.**
- Po završetku posla komisionar stiče pravo na **naplatu KOMISIONE PROVIZIJE** od svog komitenta, **naknadu nastalih troškova kao i kamatu na nastale troškove.**
- Komisionar **sa stranim partnerom zaključuje ugovor o izvozu određenog dobra i preuzima izvršenje svih obaveza iz ugovora, vrši sva plaćanja i naplatu prodatog dobra.**
- Pošto se u potpunosti realizuje komisioni posao komisionar cedira svoja prava na svog komitenta.

UVOZNI KOMISION

ANGAŽOVANJEM KOMISIONARA U UVOZNOJ POSLU NASTAJU DVA UGOVORA:

1. UGOVOR O KOMISIONARNOJ POSLU (UVOZU) – Proizvođač je u ovom slučaju komitent odnosno krajnji korisnik, a komisionar je uvoznik. **KOMISIONAR SE OBAVEZUJE DA U SVOJE IME A PO NALOGU I ZA RAČUN KOMITENTA OBAVI UVOZ ROBE SA INOSTRANOG TRŽIŠTA**, za šta će mu po obavljenom poslu biti isplaćena ugovorena provizija od strane komitenta.

2. UGOVOR O KUPOPRODAJI – zaključuju ga komisionar tj. Uvoznik i prodavac iz inostranstva. **PRODAVAC SE OBAVEZUJE DA ĆE U DOGOVORENOM ROKU IZVRŠITI ISPORUKU DOGOVORENOG DOBRA A KOMISIONAR TJ. UVOZNIK SE OBAVEZUJE DA ĆE U DOGOVORENOM ROKU IZVRŠITI PLAĆANJE.**

ANGAŽOVANJE KOMISIONARA U UVOZONOM POSLU

Zaključenjem ovih ugovora dolazi do formiranja tri poslovna odnosa:

1. Poslovni odnos između proizvođača tj. Nalogodava i njegovog komisionara tj. Uzovnika
2. Poslovni odnos između komisionara i prodavca u inostranstvu
3. Poslovni odnos između proizvođača koji je nalogodavac ili krajnji korisnik robe i prodavca iz inostranstva.

PREDNOSTI ANGAŽOVANJA KOMISIONARA PRI UVOZU:

- Komisionar je upoznat sa ponudom i potencijalnim međunarodnim tržištima pa može obezbediti povoljniju nabavku.
- Proizvodno preduzeće prepušta uvoz potrebnih dobara za reprodukcioni ciklus ili za finalnu potrošnju komisionaru uvozniku.
- On je specijalizovan za uvoz sa određenih tržišta kao i za uvoz određenih vrsta roba.
- Jedan komisionar može kupovati u inostranstvu od jednog prodavca istovremeno za više svojih komitenata, pa prema tome može ostvariti popuste u ceni
- Komisiona provizija je često niži trošak od direktnog uvoza
- Komisionar pri uvozu plaća ugovorenu vrednost robe, zavisne troškove uvoza, vrednost carine.
- Po realizaciji posla naplaćuje proviziju i pomenute troškove.
- Komisionar često kreditira svog komitenta pa ima pravo i na obračun kamate.

- Komisionar izvršava naloge komitenta (krajnjeg korisnika uvezene robe) stručno i sa pažnjom dobrog privrednika štiti interese svog komitenta.
- Mora slediti uputstva komitenta i obavestavati ga o svemu.
- Komitent precizira gonju limit cenu iznad koje ne prihvata uvoz
- Komisionar mora ispuniti obaveze prema prodavcu u inostranstvu od kojih je najvažnija obaveza plaćanja uvezenog dobra.
- Uvozni komision je odgovoran za fazu pre ugovaranja, fazu ugovaranja i fazu realizacije uvoznog posla.
- Od komitenta vrši naplatu vrednosti uvezenog dobra koju je prethodno platio, zatim naplatu zavisnih troškova uvoza, troškova carine, komisione provizije i kamate na sredstva angažovana u procesu uvoza.

KONSIGNACIONA PRODAJA

- To je prateći vid prodaje koji treba da ubrza osnovu prodaju.
- Jedan je od oblika komisione prodaje koja se vrši preko konsignacione prodavnice u inostranstvu.
- U konsignacionim prodavnicama se mogu pronaći gotovi proizvodi ali i rezervni delovi, sirovine i reprodukcioni materijali.
- Zastupnik često uz ugovor o generalnom zastupanju potpisuje sa principalom i ugovor o konsignaciji.
- U konsignacionim prodavnicama zastupnik će prodavati i najvažnije rezervne delove i sklopove iz kojih se sastoje proizvodi koje on po ugovoru o zastupanju prodaje na svojoj teritoriji.
- U konsignacionim skladištima može čuvati robu više komitenata.

UGOVOR O KONSIGNACIJI

Zastupnik preuzima obavezu da deluje kao komisionat tj. **KONSIGNATOR**.

Principal preuzima ulogu komitenta tj. **KONSIGNATA** koji ima obavezu da pošalje robu dogovorene vrednosti i količine radi prodaje u konsignacionim prodavnicama.

Nakon prodaje robe **KONSIGNATOR IMA PRAVO DA NAPLATI KONSIGNACIONU PROVIZIJU**. Ugovor se **zaključuje u pisanoj formi** i potrebno je da ga odobri nadležni državni organ. **Konsignator mora vršiti periodične obračune i ispostavljati ih konsignatu.**

Roba u konsignacionoj prodavnici se carini tek kada se izvrši njena prodaja.



Jelena Damnjanović, PhD
Novi Sad School of Business

jdamnjanovic5@gmail.com

Biljana Stankov, PhD
Novi Sad School of Business

bilja.l.stankov@gmail.com