

VISOKA POSLOVNA ŠKOLA STRUKOVNIH STUDIJA NOVI SAD

MENADŽMENT U SPOLJNOJ TRGOVINI

RIZICI U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU

- **PRENOSIVI RIZICI**
- **NEPRENOSIVI RIZICI**

Predviđene i nepredviđene prepreke mogu usporiti ili onemogućiti isporuku ugovorene robe.

Rizik od fizičkog oštećenja i gubitka robe, promene svojstava robe, prostorna distanca, veliki broj učesnika, kašnjenje u predviđenim rokovima

PODELA RIZIKA U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU:

- Rizici kojima je izložen IZVOZVNIK
- Rizici kojima je izložen UVOZNIK
- Rizici kojima je izložena FINANSIJSKA INSTITUCIJA KOJA KREDITIRA TJ. FINANSIRA IZVOZ.

RIZICI SE IZBEGAVAJU NA SLEDEĆE NAČINE:

- Samoosiguranje
- Prevaljivanje rizika na partnera
- Prevaljivanje rizika na treće lice

PRENOSIVI RIZICI

- Pregovaračke strane ga mogu preneti na treću stranu i po pravilu su rezultat delovanja nekih objektivnih okolnosti.
- To su: transportni rizici, ratni i politički rizici i rizici vezani za ugovoreni metod plaćanja.
- Retko se javljaju, ali su intenzivni i često pogubni kada se jave.
- **DOGAĐAJI SU REZULTAT OBJEKTIVNIH OKOLNOSTI NA KOJE NI JEDNA UGOVORNA STRANA NIJE MOGLA UTICATI.**
- Ova vrsta rizika se osigurava kod:
 1. Specijalizovanih kompanija za osiguranje uz uplatu premije osiguranja
 2. Banaka koje osiguravaju korisnika garancije od rizika neispunjenja ugovornih obaveza nalogodavca garancije uz plaćanje nadoknade banci po ugovoru o garanciji

NEPRENOSIVI RIZICI

Ne mogu se preneti na treću stranu pošto su rezultat delovanja subjektivnih faktora i mora ih snositi strana koja ih je i izazvala.

Neki od njih pogađaju samo kupca, neki samo prodavca a neki i obe ugovorne strane u spoljnotrgovinskom poslu.

TERET RIZIKA SNOSI STRANA KOJA IH JE IZAZVALA.

- Posledica su neispunjenja preuzetih obaveza uvoznika ili izvoznika.
- Rizik da roba ne odgovara zahtevima uvoznog tržišta, da se kvalitet i svojstva isporučene robe izmene tokom transporta i manipulacije robom, iznenadna promena carinskih, deviznih i drugih propisa u zemlji uvoznika...
- Dobro upoznati stanje na tržištu inostranog partnera i sa propisima zemlje uvoza ili izvoza.
- Izvoznik se može zaštititi unošenjem klauzule koja definiše njegovo pravo da ukoliko od momenta stupanja na snagu kupoprodajnog ugovora dođe do promene propisa koji bitno utiču na realizaciju izvoza izabere za sebe povoljnije zakonsko rešenje.
- Svaka strana u pregovorima imaće svoje instrumente samoosiguranja od neprenosivih rizika.

INSTRUMENTI MEĐUNARODNOG PLATNOG PROMETA

- 1. Doznaka**
- 2. Menica**
- 3. Ček**
- 4. Kreditno pismo**
- 5. Dokumentarni inkaso**
- 6. Dokumentarni akreditiv**

SPECIFIČNOSTI PLAĆANJA UVEZENE TJ. IZVEZENE ROBE:

- Prodaja robe za keš ili na kredit u spoljnotrgovinskim transakcijama zahteva veći stepen obezbeđenja učesnika.
- Usled prostorne udaljenosti stepen nepoverenja i nepoznavanja partnera je veći.
- Vremenska distanca između momenta isporuke i vremena naplate spoljnotrgovinskog posla.
- Period u kom izvezena roba mora biti naplaćena tj. Period u kom uvezena roba mora biti plaćena prema našim propisima iznosi 60 dana.
- Izvoznik može robu isporučiti a da mu kupac ne plati robu tj. Uvoznik može robu platiti a da mu prodavac robu ne isporuči.

DVA NAČINA NAPLATE IZVOZNOG POSLA:

PRODAJA ZA KEŠ

- Naplata izvezene robe se vrši u kratkom vremenskom periodu, definisanom propisima zemlje izvoznika.
- Naplata se može izvršiti pre izvršenja isporuke, u toku isporuke po izvršenoj isporuci uz primenu instrumenata međunarodnog platnog prometa.
- Dan izvoza robe je dan izvoznog carinjenja.

PRODAJA NA KREDIT

Nastaje kada izvoznik prihvati naplatu koja će uslediti u periodu dužem od zakonom predviđenog perioda za keš naplatu.

PROMETA:

- Kupac i prodavac u spoljnotrgovinskoj transakciji su u različitim zemljama tj. Prostorno su udaljeni pa platni promet ima karakter međunarodnog platnog prometa.
- Međunarodni platni promet može biti gotovinski i bezgotovinski.
- Gotovinski platni promet u međunarodnim transakcijama je zanemarljiv i on se odvija u zlatu ili efektivnim valutama.

Bezgotovinski platni promet je najviše prisutan u međunarodnom platnom prometu i ostvaruje se kroz primenu brojnih instrumenata plaćanja:

1. Doznaka
2. Menica
3. Ček
4. Kreditno pismo
5. Dokumentarna naplata tj. Inkaso poslovi
6. Dokumentarni akreditiv.



Jelena Damnjanović, PhD
Novi Sad School of Business

jdamnjanovic5@gmail.com

Biljana Stankov, PhD
Novi Sad School of Business

bilja.l.stankov@gmail.com