

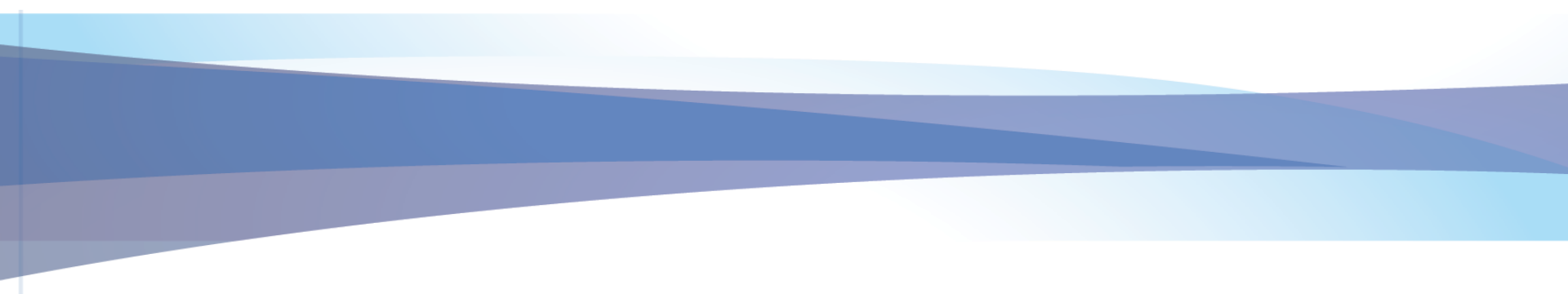
MENADŽMENT U SPOLJNOJ TRGOVINI



IZVOZ ROBE



CENA IZVOZNE PONUDE



U spoljnotrgovinskom poslu se pored materijalnih troškova proizvodnje uočavaju i brojni drugi faktori koji utiču na kalkulaciju izvozne cene.

- Cena u spoljnotrgovinskom poslu se sastoji od tri komponente:
- Numerički izraz (broj)
- Valuta koja je označena uz broj
- INCOTERMS klauzula koja je u datom poslu dogovorena.



INCOTERMS

**Pravila za tumačenje međunarodnih
trgovinskih termina**

- To je skraćenica za međunarodne trgovačke termine čija je svrha da pruže set najčešće korišćenih međunarodnih pravila u spoljnoj trgovini, kako bi se izbeglo različito i pogrešno tumačenje trgovačkih uslova koje su dve strane iz različitih zemalja utvrdile svojim ugovorom o kupoprodaji. Unose se u ugovore o međunarodnoj kupoprodaji i predstavljaju sastavni deo cene.
- To je zbirka koja se sastoji od skupa jedinstvenih pravila, sistematizovanih i označenih skraćenicama koje predstavljaju uobičajene uslove po kojima se odvija međunarodna trgovina.
- Cilj nastanka jedinstvenih pravila za tumačenje trgovinskih termina je stvaranje standardnog odnosno istovretnog tumačenja ugovorenih trgovinskih termina od strane svih učesnika u spoljnotrgovinskom poslu.

- Primenom ovih klauzula se:
 1. Eliminišu nesporazumi različitih tumačenja međusobnih prava i obaveza ugovarača tokom realizacije isporuke.
 2. Eliminišu se skupi sporovi koji bi proistekli iz međusobnih nesporazuma.
 3. Smanjuje se rizik nesporazuma tokom realizacije isporuke.
 4. Eliminiše se zastoje i ubrzava odvijanje međunarodne trgovine.

- To je zbirka mogućih kombinacija prava i obaveza kupca i prodavca pri isporuci robe kako uz korišćenje jednog modaliteta transporta tako i uz korišćenje dva i više modaliteta transporta.

- INCOTERMS klauzule su svrstane u trinaest skraćenica od kojih svaka ima po tri slova. Zbirku ovih klauzula izdaje Međunarodna trgovinska komora u Parizu.



KALKULACIJA CENE IZ IZVOZNE PONUDE

- Na osnovu rezultata kalkulacije izvoznog posla izvoznik sagledava potencijalne realne troškove sa jedne strane i moguću zaradu koju bi ostvario realizacijom konkretnog posla.
- Izvozna kalkulacija bi trebalo da da odgovor na pitanje koja je to najniža izvozna cena po jedinici proizvoda koja izvozniku donosi pozitivan finansijski rezultat. Kalkulaciju se dobija granična cena ispod koje izvoznik ne bi trebalo da ugovori posao.

Pretkalkulacija cene iz izvozne ponude

- Cilj je da se na bazi raspoloživih podataka o troškovima proizvodnje i pretpostavljenih podataka o troškovima proizvodnje i pretpostavljenih podataka o zavisnim troškovima izvoza utvrdi izvozna cena koja će izvozniku doneti pozitivan poslovni rezultat. Neophodno je da izvoznik raspolaže velikom informacionom bazom podataka među kojima su najznačajnije dve grupe:
- Podaci objektivne prirode (visina deviznih kurseva, visina polise osiguranja, cena špediterskih usluga i sl.)
- Podaci subjektivne prirode (visina komisije provizije, zahtevi za kraćim rokom isporuke, zahtevi za kreditiranjem kupaca i sl.)



METODE PRETKALKULACIJE IZVOZNOG POSLA

Metode pretkalkulacije izvoznog posla

- **Metod zidanja cene**

Po ovoj metodi minimalna granična izvozna cena se određuje tako što se na proizvođačku, odnosno nabavnu cenu robe, dodaju svi ostali realni troškovi koji nastaju pre, u toku realizacije i nakon realizacije izvoznog posla, a tiču se konkretne robe, kao i provizija izvoznika.

- **Metod odizimanja troškova**

Polazi se od tržišne cene robe na potencijalnom inostranom tržištu te se od te cene oduzimaju svi realni troškovi koji mogu nastati pre u toku i posle isporuke robe, kao i provizija izvoznika. Po odbitku svih troškova dolazi se do proizvođačke odnosno nabavne cene, odnosno gornje granične vrednosti nabavne cene iznad kog nivoa bi bio ugrožen poslovni rezultat izvoznika.

Primer pretkalkulacije izvoznog posla primenom metode zidanja cene:

- Nabavna cena (proizvođačka cena)
- Zavisni troškovi izvoza
- Opšti troškovi – režijski troškovi
- Zarada izvoznika
- Troškovi koji nastaju kao rezultat primene instrumenata spoljnotrgovinske politike zemlje uvoza
- Troškovi koji nastaju kao rezultat primene instrumenata spoljnotrgovinske politike zemlje izvoza
- Troškovi vezani za specifične zahteve kupca definisani u prispelom upitu

$$\text{NETO CENA} = 1+2+3+4+5-6(+/-)7$$



VRSTE IZVOZNIH CENA

- Ako se cena robe čija će isporuka biti izvršena u dogovrenom terminu precizno utvrdi na dan potpisivanja ugovora i ostane nepromenjena do perioda isporuke govorimo o **FIKSNIM CENAMA**.
- Ako se cena robe utvrđuje za svaku dogovorenu isporuku po unapred utvrđenoj formuli, kažemo da su ugovorene **KLIZNE CENE**, odnosno cene podložne reviziji za svaku narednu isporuku.

- ***FIKSNE CENE***

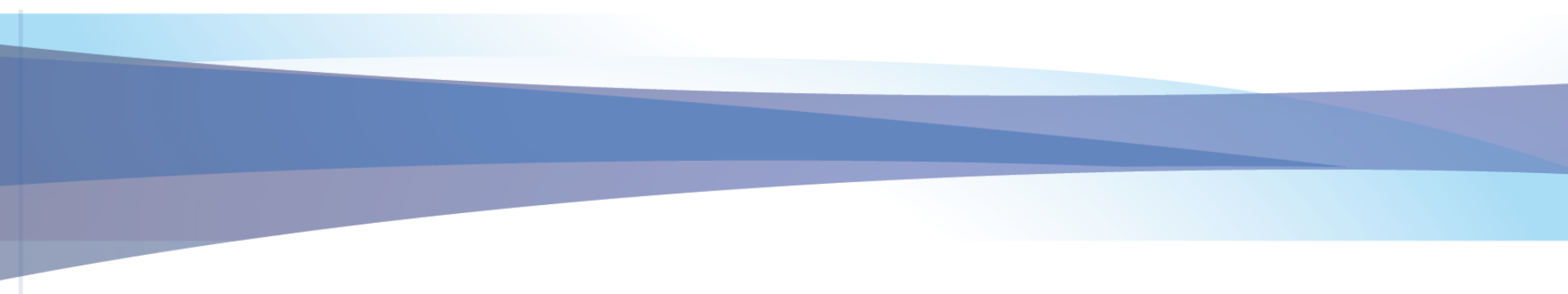
Ukoliko izvoznik posluje u stabilnom ekonomskom orkuženju, bez opasnosti od pojave inflacije i drugih poremećaja na domaćem tržištu biće spreman da privati fiksnu cenu koja je u interesu i kupca, nju će prodavac ugovoriti i u slučaju kada su rokovi isporuke kratki i polapaju se sa vremnom plaćanja robe u gotovom. Jednom ugovorene fiksne cene bez obzira na nastale poremećaje koji bi prouzrokovali porast troškova proizvodnje ne mogu se menjati. Ovaj način utvrđivanja cena je povoljan za kupca, dok je manje povoljan za prodavca.

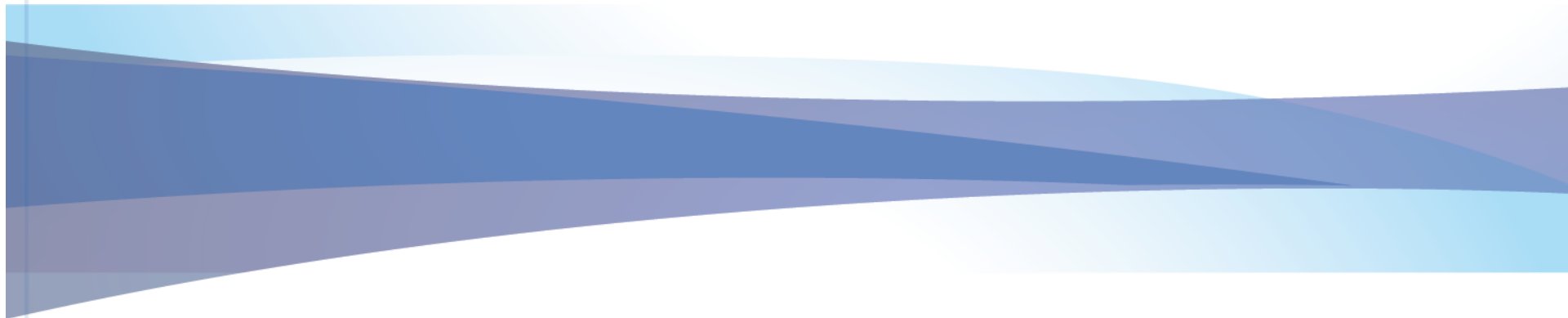
- ***KLIZNE CENE***

Zasnivaju se na potrebi da se prodavac zaštiti od neizvesnih budućih događaja koji bi znatno mogli uticati na povećanje troškova proizvodnje a time i na gubitke ukoliko bi bila ugovorena fiksna cena.

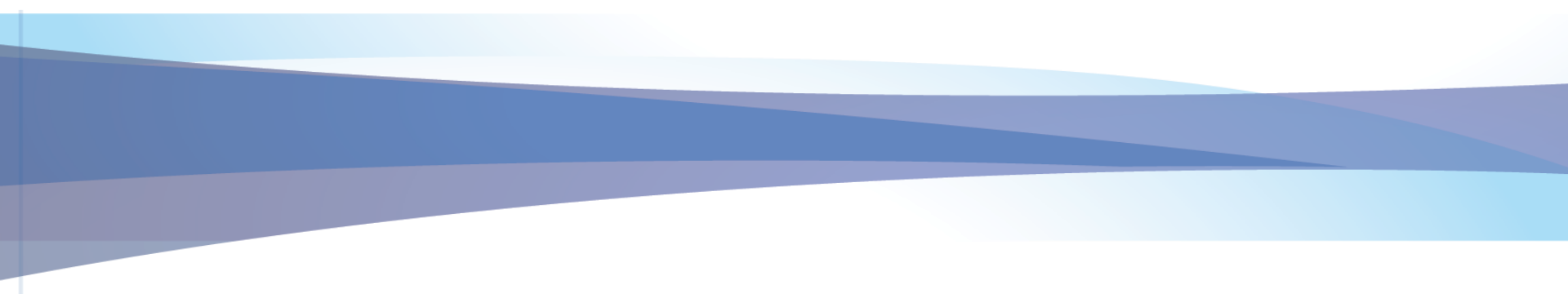


KONKURENTNOST IZVOZNE PONUDE

- 
- Izvozna ponuda mora biti konkurentna ukoliko izvoznik želi da osvoji inostrano tržište. Konkurentna je ona ponuda na bazi koje se pristupa pregovaranju i čiji je finalni rezultat ugovoren izvozni posao. Faktori koji utiču na kupce da se opredele baš za ponudu određenog izvoznika nazivaju se faktori konkurentnosti izvozne ponude i među brojnim izdvajaju se sledeći:
 - Visina cene iz izvozne ponude
 - Tehnologija i naučno-istraživački i razvojni rad
 - Kvalitet i standardizacija
 - Dizajn proizvoda i procesa



FORMA PONUDE I PRIHVAT PONUDE IZVOZNOG POSLA



Forma ponude izvoznog posla se odnosi na grafičku formu ponude i njen dizajn kao i na njen sadržaj.

Pošto se izvrši analiza prispele ponude, pri prihvatu ponude, kupac se može odlučiti za jednu od tri sledeće mogućnosti: svi elementi iz ponude uključujući i cenu su prihvatjivi; kupac ima dodatne zahteve koje želi da istakne izvozniku tj. prodavcu; kupac ima bitne primedbe na ponudu i poziva prodavca tj. izvoznika da tokom poslovnih pregovora međusobno dogovore detalje spoljnotrgovinskog posla.



PREGOVARANJE O IZVOZONOM POSLU

- Tokom pregovora svaka pregovaračka strana može predložiti da se u ugovor unese neki novi član ili da se postojeći izbaci i modifikuje, što i jeste predmet međusobnog usaglašavanja. Pregovaračke strane će voditi računa o sledećim stvarima:

- Predmet ugovora o izvoznom poslu.
- Kvalitet i garancija robe.
- Diferencirana cena.
- Uslovi i način naplate isporučene robe.
- Rizici izvoznog posla.
- Rešavanje sporova.
- Stupanje ugovora na snagu.



DIFERENCIANA CENA

- Tokom vođenja foralnih pregovora može se reći da se dogovara diferencirana cena. Ona je diferencirana u odnosu na cenu koju će isti izvoznik ugovoriti za isti proizvod na različitim tržištima i sa različitim kupcima. Ona predstavlja „cenovni paket“ onosno proizvod koji se nudi različitim kupcima je isti ali se cenovni paket razlikuje od kupca do kupca. Sadržaj cenovnog paketa čini cena koja održava realne troškove proizvodnje i ostali indkretni (necenovni) faktori konkurentnosti proizvoda koji mogu ovu cenu da povećaju ili da je smanje.
- Brojni su faktori koji utiču na pojavu diferenciranih cena i na porast ili smanjenje osnovne cene.

- ***Faktori koji utiču na porast cene:***

- Smanjenje kupljene količine.
- Kupac zahteva specifične uslove.
- Viši kvalitet proizvoda od standardnog.
- Duži garantni rokovi.
- Uključivanje besplatne obuke.
- Uključivanje kontraisporuke.
- Plaćanje po isporuci.
- Uključivanje transpornih troškova i osiguranja.
- Povećan rizik naplate.
- Kraći rokovi isporuke.

Faktori koji utiču na smanjenje cene:

- Povećanje kupljene količine.
- Standardni uslovi realizacije.
- Standardni kvalitet.
- Kraći garantni rokovi.
- Nije uključena besplatna obuka.
- Ne zahteva se vezana trgovina.
- Plaćanje unapred.
- Transport i osiguranje obaveza kupca.
- Mali rizik naplate.
- Duži rokovi isporuke.



UGOVOR O KOMISIONOM POSLU IZVOZA

- Postoje dva tipa komisionih ugovora.
- Prvi je kada komisionar, s obzirom da deluje u svoj ime, plaća sve zavisne troškove izvoza, da bi po izvršenoj realizaciji izvoza izvršio njihovo fakturisanje proizvođaču.
- Drugi slučaj je kada sve zavisne troškove odmah, u momentu njihovog nastanka plaća proizvođač. U prvom slučaju komisionar kreditira svog kupca, dok u drugom slučaju ovo kreditiranje izostaje.



REALIZACIJA POSLA IZVOZA

- Osnovna obaveza izvoznika je da isporuči ugovorenu robu u ugovorenom roku. Otpremu robe izvršiće špediter izvoznika u skladu sa uputstvima dobijenim od izvoznika. Nalog za otpremu izvoznik će svome špediteru dati tek pošto se steknu potrebni uslovi u zavisnosti od ugovorenog instrumenta plaćanja.
- Realizacija izvoznog posla do momenta njegovog zaključenja, arhiviranja i preduzimanja postprodajnih aktivnosti obuhvata sledeće segmente:
 - Izvozni zaključak – referent otvara predmet koji dobija svoj broj, odnosno broj izvoznog zaključka.
 - Kontrolnik izvoza – detaljan prikaz svih zaključenih izvoznih poslova.
 - Rokovnih predmeta – izrađuje ga izvozni referent za svaki predmet pojedinačno.
 - Rokovnih izvoznog referata – referent izrađuje i rokovnih kompletnog izvoznog referata s obzirom na to da realizuje veći broj zaključaka.

- Obaveze izvoznika koje prethode isporuci robe – osnovna obaveza izvoznika je da isporuči ugovorenu robu u ugovorenom roku.
- Nalog za otpremu robe – jedna od osnovnih ugovornih obaveza izvoznika jeste isporuka robe u dogovorenom mestu, na predviđen način i u predviđenom roku.
- Izvozno carinjenje robe – vrši se na osnovu relevantne dokumentacije.
- Naplata izvoznog posla – obavlja se putem nekog od ugovorenih instrumenata plaćanja u međunarodnom platnom prometu.
- Raspored izvoznog priliva
- Izvozne stimulacije
- Likvidacija izvoznog posla
- Fakturisanje troškova izvoza
- Čuvanje i arhiviranje predmeta
- Posleprodajne aktivnosti koje mogu proizići kao posledica izvoza robe



Jelena Damnjanović, PhD
Novi Sad School of Business

jdamnjanovic5@gmail.com

Biljana Stankov, PhD
Novi Sad School of Business

bilja.l.stankov@gmail.com