

MENADŽMENT U SPOLJNOJ TRGOVINI



UVOZ ROBE



POREĐENJE UVOZNOG I IZVOZNOG POSŁA

- Posao uvoza je administrativno gledano komplikovaniji i proceduralno obimniji u odnosu na posao izvoza što zahteva i veći angažman stručnih lica.
- Pravilo da za izvoz postoji što manje prepreka se pretvara u suprotnost kada je u pitanju uvoz robe.
- Nosioци uvoznog posla moraju pribaviti veliki broj odobrenja, dozvola, potvrda raznih nadležnih institucija i drugih dokumenata čiji broj prevazilazi broj dokumenata potrebnih za izvoz iste vrste robe.
- Interesi uvoznika i izvoznika se ukrštaju ali su često veoma različiti.



KOMISIONI NALOG ZA UVOZ ROBE

- Komitent, kompanija zainteresovana za nabavku određenih proizvoda sa inostranog tržišta se obraća kompaniji uvozniku tj. Kupcu odnosno komisionaru sa molbom da u svoje ime a za račun komitenta pribavi najpovoljniju ponudu tražene robe, zaključi kupoprodajni ugovor i izvrši realizaciju uvoznog posla.
- Komisionim nalogom za uvoz robe se precizira vrsta i količina robe, gornji nivo cene koji se može prihvatiti, paritet i rokovi isporuke. Sve ostale uslove vezane za specifičnosti tržišta komitent će prepustiti komisionaru računajući na njegovu stručnost i dobro poznavanje konkretnih tržišta.



UGOVOR O KOMISIONU

- Izrada ugovora o uvoznom komisionu se vrši po prijemu komisionog naloga. Ugovor o uvoznom komisionu potpisuju komisionar-uvoznik i komitent-nalogodavac.
- Ovim ugovorom se precizira vrsta, količina, paritet i vrednost robe koja će se uvesti u predviđenom roku. Ugovorom se definišu i međusobni odnosi uvoznika i njegovog nalogodavca u pogledu naplate zavisnih troškova uvoza kao što su: troškovi špediterskih usluga, bankarski troškovi, troškovi osiguranja, troškovi carinskog evidentiranja i sl. Zavisni troškovi uvoza padaju na teret nalogodavca.



KALKULACIJA UVOZNOG POSLA

- Kod uvoznog posla kalkulacija treba da da odgovor na pitanje koja je to najviša cena uvoza po jedinici proizvoda do koje je rentabilno uvoziti robu. Ovo pitanje dobija smisao u slučaju uvoza u svoje ime i za svoj račun pošto se u tom slučaju uvozna cena uvećana za trškove distribucije na domaćem tržištu poredi sa cenom konkurentnih proizvoda na domaćem tržištu te se sagledavaju mogućnosti realizacije uvezenog proizvoda na domaćem tržištu.
- Uvozna kalkulacija je od izuzetne važnosti za određivanje poslovnog rezultata kako za komitenta tako i za komisionara.
- CENA UVOZA se dobija kada se saberu Vrednost uvezene robe, Zavisni troškovi uvoza (zavisni troškovi nastali u inostranstvu i oni nastali u zemlji) i Iznos provizije uvoznika.
- Zavisni troškovi uvoza se odnose na: troškove prevoza, osiguranja, pretovara, ambalaže, bankarske troškove, carine, akcize, porezi, špediterski troškovi, kamate..)
- Dobijena cena predstavlja uvoznu cenu robe koju u krajnoj liniji plaća nalogodavac. Pri prodaji uvezene na domaćem ili inostranom tržištu nalogodavac formira prodajnu, tržišnu cenu tako što uvezenu cenu uveža za iznos svoje zarade.



OBRAČUN CARINE NA UVEZENU ROBU

Prilikom obračuna carine potrebno je obratiti pažnju na sledeće:

- Carinska osnovica predstavlja vrednost robe, na koju se obračunava carina u procentulanom iznosu.
- Carinska osnovica po pravilu nije jednaka fakturnoj vrednosti robe.
- Carinsku osnovicu čini zbir: fakturne vrednosti robe, troškova prevoza do naše granice i vrednosti plaćenog osiguranja robe.

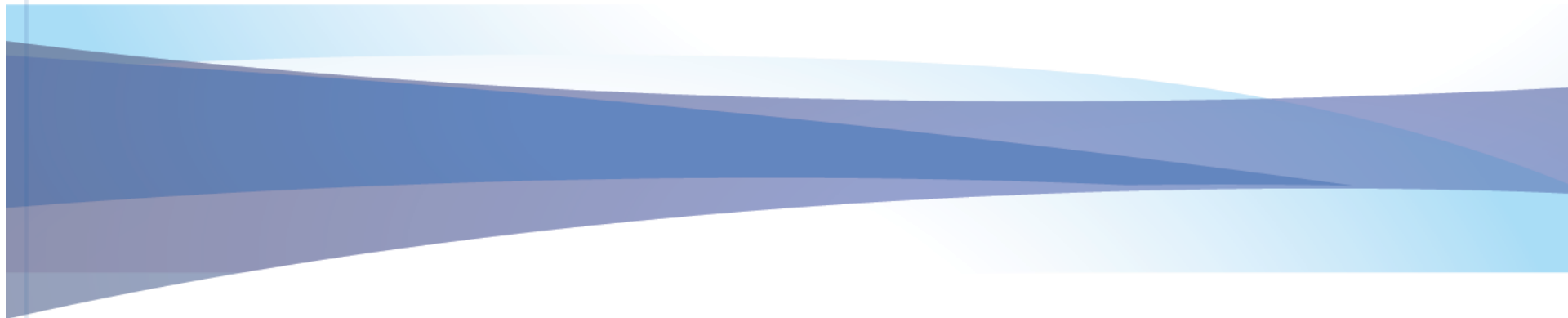
Na ovako dobijen iznos carinske osnovice vrši se obračun iznosa carine po konkretnoj carinskoj stopi.

Carinska služba je ovlašćena da vrši naplatu svih carinskih taksi i dažbina kao i naplatu akciza i poreza.



**OSTVARIVANJE POSLOVNOG
KONTAKTA, UPIT ZA PONUDU I IZBOR
KONKRETNE PONUDE**

- Uvoznik koristi kako posredan tako i neposredan način ostvarenja poslovnog kontakta. Tek pošto uporedi mogućnosti i uslove pod kojima veći broj konkurenata nudi identičan proizvod moći će da se odluči za najkonkurentnijeg prodavca na bazi sopstvene kalkulacije uvzonog posla.
- Upit za ponudu predstavlja prvi direktni kontakt kupca sa njegovim potencijalnim prodavem. Tom prilikom je važno ostaviti dobar utisak kako kroz formu tako i kroz sadržinu upita.
- Upiti se šalju konkurentnim proizvođačima ali se takođe može poslati i inostranom zastupniku na domaćem tržištu.
- Po prispeću određenog broja ponuda do predviđenog roka uvoznik se odlučuje i bira ponudu čiji uslovi u potpunosti zadovoljavaju njegove potrebe.
- Veoma važan korak u ovom procesu jeste analiza i komparacija prispelih punuda što je ujedno za uvoznika i faza preliminarnog pregovaranja pošto na osnovu rezultata analize prispelih ponuda on mora opredeliti svoju strategiju pregovaranja o uvoznom poslu.



INTERESI UBOZNIKA PRI PREGOVARANJU O UVOZONOM POSLU

- Kao kupac robe, uvoznik je najčešće u prilici da bira mesto održavanja pregovora, te će pretežno insistirati da se pregovori o kupovini robe vode na njegovom terenu. Izvoznik će biti u većini slučajeva spreman da dođe u sedište kupca na pregovore sa svojim pregovaračkim timom. U procesu pregovaranja mora se voditi računa o sledećem:

- Predmet ugovora.
- Rokovi isporuke robe.
- Kvalitet robe.
- Uslovi i način plaćanja.
- Obuka kadrova.
- Rezervni delovi.
- Kontrakupovine.
- Tehnička dokumentacija.



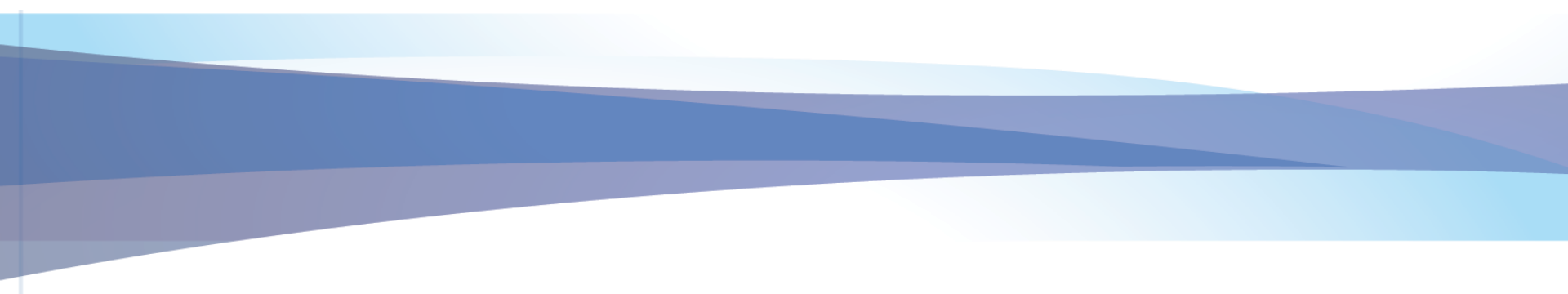
Predmetom ugovora se precizira vrsta robe, količina, jedinična cena, paritet i ukupna cena.

Rok isporuke može biti određen na točan datum a može biti i definisan u određenom roku od stupanja ugovora na snagu.

Uvoznik posebnu pažnju posvećuje kvalitetu robe u zavisnosti od vrste robe koja je predmet ugovora, pošto i kvalitet robe ima veze sa dužinom garantnog roka.

Sa stanovišta uvoznika najpovoljniji način plaćanja jeste plaćanje po izvršenoj isporuci robe, dok je najnepovoljniji vid plaćanja za njega plaćanje robe unapred. Korektan način plaćanja sa stanovišta interesa obe strane je plaćanje isporučene robe dokumentarnim akreditivom.

Prodavac robe obično šalje svoje predstavnike kod uvoznika radi kvalitetnog prijema ukoliko je predmet prijema složena oprema. Pomenuti predstavnici su najčešće stručnjaci za tu vrstu opreme te će izvršiti i obuku radnika koji će raditi na novoj, složenoj opremi.



Uvoznik se mora zaštititi od moguće situacije da prodavac pošto isporuči proizvod prestane da proizvodi isti kao i komponente neophodne za njegovo održavanje. U tom slučaju uvoznik zahteva isporuku i rezervnih delova proizvoda koji je osnovni predmet ugovora u nekom budućem periodu.

Ukoliko uvoznik insistira na primeni kontrakupovine moraće u osnovni ugovor da unese član koji obavezuje prodavca da u nekom budućem periodu kupi od uvoznika određene proizvode. Proizvodi predmet kontrakupovine mogu biti precizno navedeni kao i njihova vrednost.

Uvoznik je zainteresovan da uz robu dobije i njenu tehničku dokumentaciju kao što su uputstvo za montažu, rad i održavanje, zatim katalog rezervnih delova.



UGOVOR O KOMISIONOM POSLU UVOZA



Ugovor o komisionom poslu uvoza zaključuje se za svaki konkretan posao uvoza.

Stranke u ovom ugovoru se komisionar-uvoznik i komitent-nalogodavac.

Nacrt ugovora priprema uvoznik, referent uvoza u saradnji sa svojom pravnom službom i trebalo bi da ga dostavlja barem u četiri primerka nalogodavcu koji po potpisivanju zadržava dva primerka a vraća dva primerka uvoznikzu.



REALIZACIJA POSLA IZVOZA

- Realizacija uvoznog posla do momenta njegovog zaključenja, arhiviranja i preduzimanja postprodajnih aktivnosti obuhvata sledeće segmente:
- Uvozni zaključak – referent otvara predmet koji dobija svoj broj, odnosno broj uvoznog zaključka.
- Kontrolnik uvoza – detaljan prikaz svih zaključenih uvoznih poslova.
- Rokovnih predmeta – izrađuje ga uvozni referent za svaki predmet pojedinačno.
- Rokovnih uvoznog referata – referent izrađuje i rokovnih kompletnog uvoznog referata s obzirom na to da realizuje veći broj zaključaka.
- Doprema robe – uvoznik ima obavezu da od svog komitenta pribavi detaljna uputstva o dopremi robe.

- Dispozicija za dopremu robe i uvozno carinjenje – pošto ugovor o međunarodnoj kupoprodaji stupa na snagu uvoznik referent dalje nalog svom špediteru da izvrši dopremu robe tj. Izdaje nalog za dopremu ili transportnu dispoziciju uvoza. Po prispeću robe na granicu tj. Carinu vrši se uvozno carinjenje robe.
- Obaveze uvoznika po osnovu plaćanja ugovorene robe – njegova osnovna obaveza je obaveza plaćanja nekim od instrumenata: doznaka, neopozivi dokumentarni akreditiv, plaćanje na rate tj. kredit,.
- Likvidacija uvoznog posla
- Fakturisanje troškova uvoza
- Čuvanje i arhiviranje predmeta
- Posleprodajne aktivnosti koje mogu proizići kao posledica uvoza 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