

UVOD

U ovom seminarskom radu glavno težište smo stavili na izvoz republike Srbije od 2000 do 2003 godine (na spoljnu trgovinu) koji predstavlja jedan od glavnih elemenata privrednog razvoja svake zemlje. Stoga, glavni cilj rada jeste da se na teorijskom i praktičnom (metodološkom) principu prikaže pomenuta pojava, njeno odvijanje u sukscesivnom vremenskom periodu kao i predviđanje pojave za naredni period. U radu smo za analizu pomenute pojave koristili indeksne brojeve, trend, sezonsku komponentu, ciklične varijacije, a predviđanje smo vršili pomoću trenda i sezonske komponente. Glavne podatke o izvozu Srbije (u milionima dolara) od 2000 do 2003 godine preuzeli smo sa sajta www.nbs.yu

I SPOLJNA TRGOVINA

Spoljna trgovina jeste promet roba i usluga jedne države prema ostalim državama. Obuhvata uvoz i izvoz robe, zastupanje inostranih preduzeća, međunarodnu špediciju, međunarodni transport roba i usluga, turističke usluge, međunarodne agencijske poslove, odliv sredstava na bazi investicija u inostranstvu i sl. Najvažnija stavka u spoljnoj trgovini jesu uvoz i izvoz.

Trgovinski bilans ili neto izvoz predstavlja razliku izvoza i uvoza roba. Platni bilans predstavlja razliku izvoza i uvoza roba, usluga i dohodaka od rada i kapitala.

$$\text{Neto izvoz} = \text{Izvoz} - \text{Uvoz}$$

Prema tome izvoz predstavlja domaće proizvedene robe i usluge koje se prodaju na stranom tržištu, a uvoz čine strano proizvedene robe i usluge koje se prodaju na domaćem tržištu. Kada saberemo uvoz i izvoz jedne zemlje i zbir dovedemo u vezu sa društvenim proizvodom dobijamo meru otvorenosti date privrede prema inostranstvu.

Suficit platnog bilansa postoji kada ukupan izvoz roba, usluga i faktorski prihoda prelazi ukupan uvoz roba, usluga i isplata faktorskih dohodaka. Kada je navedeni izvoz manji od uvoza postoji deficit platnog bilansa. Karakteristika naše privrede jeste deficit platnog bilansa koji pokazuje da smo u minulom periodu morali ili da se zadužujemo u inostranstvu ili da smanjujemo devizne rezerve zemlje.

Naša privreda pripada skupu malih otvorenih privreda. Kada kažemo mala privreda ne misli se na veličinu društvenog proizvoda već na tržišni tretman uvoza i izvoza. Spremnost inostranstva da kupuje naše proizvode zavisi od stanja svetske privrede, što nije povezano sa velicinom našeg društvenog proizvoda. Zato postoje razlozi da se veruje da naš izvoz ne zavisi od velicine društvenog proizvoda i da se u tom smislu menja nezavisno od njega. Te promene, kao deo agregatne tražnje uticu povratno na veličinu društvenog proizvoda. Što je veći izvoz, to je veći i društveni proizvod.

1.1 Devizni kurs

Devizni kurs jeste cena jedne valute u odnosu na drugu. U jednoj privredi razlikujemo nominalni i realni kurs. Nominalni kurs dinara predstavlja odnos razmene dinara prema stranim valutama. Realni kurs dinara predstavlja znak skupoće domaćih roba u odnosu na strane robe.

Visina društvenog proizvoda utice na neto izvoz u tom smislu sto viši društveni proizvod više podstiče uvoz nego izvoz i stvara veći deficit u razmeni sa inostranstvom, a manji društveni proizvod više smanjuje uvoz nego izvoz, smanjuje taj deficit i pretvara ga u suficit.

Realni devizni kurs utiče na neto izvoz tako što njegov porast poskupljuje domaće robe u odnosu na strane robe, smanjuje izvoz a povećava uvoz i povećava deficit u razmeni sa inostranstvom, a njegov pad pojeftinjuje domaće robe u odnosu na strane robe, povećava izvoz a smanjuje uvoz i pretvara deficit u suficit spoljnotrgovinske razmene.

Suficit platnog bilansa podiže devizne rezerve zemlje dok ih deficit smanjuje ili povećava zaduženost u inostranstvu.

1.2 Finansijski faktori izvoza i izlaska na strano tržište

Preduzeća rade (u krajnjoj liniji) zato da bi ostvarila na kraju poslovnog perioda pozitivan i što veći finansijski rezultat. Stoga su i kao osnovni motivi izvoza predstavljeni sledeći elementi:

- Poslovni rezultat-profit na osnovu dodatne prodaje, prodaje po visim cenama i sl.
- Novčani tok-po osnovu prodaje po boljim uslovima (kraćim rokovima naplate);
- Snižavanje troškova-po osnovu upošljavanja i boljeg korišćenja kapaciteta
- Snižavanje troškova po osnovu obezbedjenja dobrih nabavki na tržištima na koja se izvozi;
- Ostvarenje deviznog priliva-kod nekih uvozno zavisnih preduzeća

Dostupnost inženjera i naučnika nije adekvatna u meri u kojoj je to moglo da se kaže u periodu od pre desetak i više godina. Razlog je odliv kadrova u inostranstvo i sada se već oseća nedostatak određeno specijalizovanog kadra.

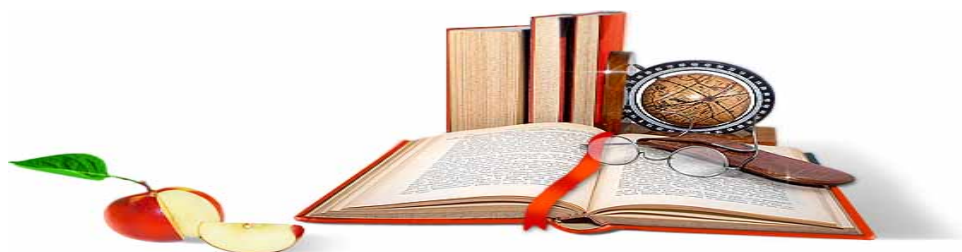
Sumirajući odnos cenovnih i necenovnih faktora treba naglasiti da preduzeća u Srbiji jos uvek najvećim delom svoj izvoz baziraju na niskim cenama neprepoznatljivih proizvoda. Izvor cenovne konkurentnosti se trazi u niskim troškovima (rad i prirodni resursi, "cedjenje" postojeće tehnologije). Nedovoljno se u cenovno-troškovnom smislu, koriste logističke i uslužne mogućnosti koje pruža geografski položaj (mali izvoz u susedne zemlje). Necenovni faktori su značajno zapostavljeni. Pretpostavke za kvalitetniji marketing i menadžment nisu iskorišćene i ocene ova dva interna faktora u domaćim preduzecima su vrlo niske. U narednom periodu posebni naporu moraju biti uloženi u pravcu:

- Brendiranja domaćih proizvoda
- Unapredjenja imidža "Made in Serbia" Brenda

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----**

**BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.**

**WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET**



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **SEMINARSKI, DIPLOMSKI ILI MATURSKI** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI** KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **BAZI** NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU **IZRADA RADOVA**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM **FORUMU** ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com

-
-