

REALIZACIJA REDOVNOG POSLA IZVOZA ROBE

UVOD

Spoljna trgovina obuhvata redovnu razmjenu dobara i usluga sa inostranstvom u obliku trajne i profesionalne djelatnosti. Spoljna trgovina predstavlja dio prometa u kome se razmjena obavlja na taj način što predmet kupoprodaje, prelazeći carinsku liniju, napušta teritoriju zemlje prodavca ili ulazi u teritoriju zemlje kupca.

U okviru spoljne trgovine posebna se pažnja poklanja izvozu i uvozu roba. Roba, kao predmet kupoprodaje u međunarodnom prometu, se pojavljuje sa vrlo širokom nomenklaturom proizvoda različitih po stepenu obrade (sirovine, polufabrikati, gotovi proizvodi) i nizu drugih karakteristika koje, na određen način utiču kako će se njima trgovati, manipulirati i čuvati na skladištu i pri prevozu u zemlji i inostranstvu. Od toga zavisi kako izvršiti pripremne radnje za kupoprodajni posao sa inostranim partnerom.

Uvoz predstavlja dio nacionalne potrošnje koji se zadovoljava kupovinom proizvoda inostranih subjekata.

Izvoz predstavlja dio nacionalne proizvodnje koji se prodaje inostranim subjektima u cilju zadovoljenja određenih njihovih potreba.

Namjena uvoza može biti:

- uvoz za domaću potrošnju;
- privremeni uvoz radi obrade i dorade;
- uvoz doradenih proizvoda iz inostranstva;
- uvoz za skladištenje u cilju ponovnog izvoza;
- uvoz radi prevoza, transport.

Porijeklo izvozne robe može biti:

- izvoz robe domaće proizvodnje;
- izvoz nacionalizovane strane robe;
- privremeni izvoz domaće robe radi dorade i prerade;
- izvoz strane robe koja je bila na doradi u zemlji;
- izvoz ranije uvezene strane robe sa skladišta i izvoz robe koja se prevozi preko nacionalne teritorije.

Izvoz znači nove poslovne mogućnosti i povećanu prodaju. Pažljivim planiranjem, čak i najmanje preduzeće može uspjeti na međunarodnoj sceni. Ali postoje i mnogi drugi razlozi zbog kojih bi trebalo razmisliti o izvozu, kao što su: pojačana domaća konkurentnost, raznolikost tržišta, bolje organizacije.

I POJAM I ZNAČAJ SPOLJNOTRGOVINSKIH POSLOVA

Spoljnotrgovinski poslovi su poslovi međunarodnog prometa robe, usluga i intelektualne svojine, zaključeni između pravnih lica sa sjedištem u različitim zemljama.

Definicija koja najadekvatnije ukazuje na suštinu i značaj spoljnotrgovinskih poslova je ona koja polazi od mikro-ekonomskog i makro-ekonomskog stanovišta.

Posmatrano mikro-ekonomski, odnosno sa stanovišta preduzeća, spoljnotrgovinski poslovi obuhvataju trgovinske transakcije rezidenata jedne zemlje i rezidenata drugih zemalja, koje dovode do prelaza robe preko državnih granica.

Posmatrani sa makro-ekonomskog aspekta, odnosno sa stanovišta privrede kao cjeline, spoljnotrgovinski poslovi se mogu definisati kao poslovi robne razmjene jedne države sa inostranstvom.

Spoljnotrgovinski poslovi igraju veoma značajnu ulogu u društveno-ekonomskom životu svake zemlje, jer predstavljaju razmjenu robe, usluga i intelektualne svojine. Bez spoljnotrgovinskih poslova ne bi bilo širokog tržišta ni specijalizacije, ne bi bilo odgovarajućeg iskorišćavanja kapaciteta, ni prelijevanja tehničkog know-how, ni odgovarajućih finansijskih sredstava.

1.1. SPECIFIČNOSTI SPOLJNOTRGOVINSKIH POSLOVA

Trgovina sa firmama inostranim rezidentima ima svoje specifičnosti u odnosu na trgovinu unutar nacionalnih granica. Ove specifičnosti se ogledaju u sledećem:

- U spoljnotrgovinskom poslu od njegovog ugovaranja, pa tokom realizacije učestvuje veliki broj aktera, firmi iz proizvodnog, uslužnog, trgovinskog i administrativnog sektora.
- Period pripreme za zaključenje spoljnotrgovinskog posla duži je nego u slučaju unutrašnje trgovine, pošto se zahtijeva istraživanje i poznavanje inostranog tržišta.
- Tehnologija zaključenja spoljnotrgovinskog posla je veoma složena i zahtijeva duži vremenski period.
- Realizacija spoljnotrgovinskog posla praćena je raznovrsnom i brojnom dokumentacijom kojom se uslovljavaju osnovni postupci realizacije (carinjenje, skladištenje, pregled robe, plaćanje, itd.). Izvoznik i uvoznik, uglavnom, ne dolaze u kontakt sa robom sa kojom trguju, ali zato kroz dokumentaciju ostvaruju praćenje toka realizacije spoljnotrgovinskog posla.
- Oblici spoljnotrgovinskih poslova su brojni i mogu biti od vrlo jednostavnih do vrlo složenih formi.
- Redovno postoji vremenski gap između trenutka otpreme i trenutka naplate robe.
- Instrumenti naplate spoljnotrgovinskih poslova su specifični.
- Rizici u spoljnotrgovinskim poslovima su veliki, pa je razvijen razrađen specifičan, standardni sistem osiguranja od mogućih rizika.

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

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)
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