

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Spoljnotrgovinske kalkulacije". Rad ima 14 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

VISOKA POSLOVNA ŠKOLA STRUKOVNIH STUDIJA LESKOVAC

SEMINARSKI RAD

SPOLJNOTRGOVINSKO POSLOVANJE

SPOLJNOTRGOVINSKE KALKULACIJE

Smer: Menadžment u biznisu

2010

Sadržaj

|   |    |
|---|----|
| SPOLJNOTRGOVINSKE KALKULACIJE .....         | 3  |
| VRSTE I METODI KALKULACIJA .....            | 4  |
| STRUČNI KADAR KALKULANATA U PREDUZEĆU ..... | 6  |
| PREDUSLOVI ZA USPEŠNO KALKULISANJE .....    | 7  |
| PRETKALKULACIJE PO VRSTAMA POSLOVA .....    | 7  |
| IZVOZNI POSAO .....                         | 9  |
| PREDRADNJE IZVOZNOG POSLA .....             | 10 |

SPOLJNOTRGOVINSKE KALKULACIJE

Iznalaženje cene, njene strukture i poslovnog rezultata (rentabiliteta)

primenom određenih računskih metoda u cilju sagledavanja ovih za poslove, koji treba da se izvrše, koji su u toku i provere rezultata već izvršenih poslova, nazivamo privrednom kalkulacijom. Privredna kalkulacija, koja u strukturi svojih stavki iskazuje i dejstvo instrumenata režima razmene sa inostranstvom je u isto vreme i spoljnotrgovinska kalkulacija. Kalkulacija prati svaki privredni posao u svim njegovim bitnim fazama. Ona mu prethodi, radi sagledavanja uslova i rezultata njegovog izvršenja, koje se mogu realno očekivati na bazi raspoloživih cena i procena troškova i utrošaka - prethodna kalkulacija. Iz ove kalkulacije treba da proizadje zaključak o stepenu interesantnosti određenog privrednog posla za

njegovog preduzetnika - proizvođača ili trgovca. U toku izvršenja obimnijih

trgovačkih poslova, periodične, parcijalne kalkulacije treba da pokažu da li se određeni posao u pogledu utrošaka i rezultata odvija na očekivani način ili sa odstupanjima u snošljivim granicama ili ne - kontrolne kalkulacije. Najzad, po izvršenju određenog posla u celosti na ugovoreni način kalkulacija na osnovu podataka o stvarnim utrošcima i troškovima, treba da pokaže stvarnu strukturu nastalih troškova i krajnji poslovni rezultat - konačna kalkulacija.

Zadatak spoljnotrgovinskih kalkulacija je posve raznovrstan u zavisnosti od kategorije posla u pitanju i namene njenih rezultata. On se uglavnom, svodi na sledeće:

- da na bazi cifarskog materijala o odnosima na tržištu ukazuje nadležnim

organima na smernice najprikladnije politike prodaje preduzeća, a poslovodstvu tim putem da nameće sugestiju u donošenju odluke po konkretnim poslovima;

- da saobrazno tržišnim okolnostima i sopstvenim mogućnostima po

konkretnom trgovačkom poslu, proračunom odmeri optimalnu visinu cene ponude, koja pored pokriva svih utrošaka i troškova, obezbeđuje i odgovarajuću zaradu za preduzeće:

- da na bazi ponuđenih cena za uvoznju robu, primenom postojećih

instrumenata i obuhvatanjem troškova u vezi sa izvršenjem posla, izračunava ekonomski efekat

- da u markantnim i prelomnim fazama izvršenja trgovačkog posla obuhvata

i kontroliše kretanje ostvarenja troškova i zarade po njihovom obimu i strukturi.

Značaj i važnost spoljnotrgovinske kalkulacije proističe iz činjenice, da kalkulacija u savremenim uslovima poslovanja predstavlja sastavni deo svake privredne radnje. Ona je, kako je rečeno, prati od njenog začetka do kraja. Ništa ne treba prepustiti pretpostavci i slučaju.

...

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

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)