

Spoljnotrgovinske operacije se mogu obavljati direktno i indirektno.

Direktan metod znači da proizvodne firme same obavljaju spoljnotrgovinske poslove formirajući poseban sektor ili odeljenje za izvoz i uvoz ili osnivanjem zasebne firme specijalizovane za izvoz/uvoz. Trgovinska preduzeća mogu obavljati direktno spoljnotrgovinske poslove angažovanjem zastupnika ili prodajom robe distributeru.

Indirektan metod obavljanja spoljnotrgovinskih operacija ostvaruje se preko posrednika tj. eksportno-importnih zajednica proizvodnih firmi ili koristeći komisione trgovačke firme.

#### 1. Proizvodne firme u spoljnoj trgovini

Ako proizvodna firma svoj proizvodni asortiman sama plasira na inostrano tržište (vrši izvoz) i kada sama uvozi repromaterijal i opremu, onda kažemo da se spoljnotrgovinske operacije obavljaju direktno. Proizvodna firma uvozi ili izvozi u svoje ime i za svoj račun. Ugovor o kupoprodaji sa inostranom firmom potpisuju ovlašćena lica u proizvodnoj firmi. Kompletnu realizaciju spoljnotrgovinskog posla obaviće stručnjaci proizvodne firme.

Da li će firma sama obaviti poslove ili će ih poveriti nekoj specijalizovanoj spoljnotrgovinskoj kući zavisi od veličine firme, njene pozicije na tržištu i ekonomske moći.

U malim firmama u kojima izvoz nije veliki, se prvo osnivaju kombinovana izvozna - uvozna odeljenja i jedna ili dve osobe prate izvozna - uvozne poslove u celini. Ovi radnici koji poseduju specijalizovana znanja iz oblasti spoljne trgovine po pravilu obavljaju širok spektar poslova. Ako se poslovi povećaju, kombinovano odeljenje bi se podelilo na sektor uvoza i sektor izvoza, pa bi se zaposlili i novi radnici.

Mnoga izvozna odeljenja su se razvila od odeljenja prodaje, a na sličan način su nastala i uvozna odeljenja razvojem od nabavnih odeljenja.

Velike kompanije će moći odmah da formiraju zasebno uvozna i izvozna odeljenje, jer imaju potrebne resurse i stručnjake.

Velika kompanija, u slučaju većeg obima spoljnotrgovinskih poslova, formira zasebnu firmu zaduženu za spoljnotrgovinske transakcije.

#### 2. Direktni izvoz uz angažovanje zastupnika

U spoljnotrgovinskom poslovanju zastupništvo je karakteristično kod izvoza i prodora na inostrana tržišta kada proizvođač pri plasiranju svoje robe na inostrano tržište angažuje zastupnika. Zastupnik može biti firma ili pojedinac.

Zadatak zastupnika je da istraži inostrano tržište, locira kupce, primi porudžbine i dostavi ih svome nalogodavcu (principalu) koji mu za obavljene poslove plaća zastupničku proviziju.

Zastupnik (agent) deluje u tuđe ime i na tuđ račun.

Zastupnik i principal stupaju u dugogodišnji poslovni odnos, zastupnik mora štiti svuda i u svakoj prilici interese svoga principala.

**----- 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)**