

## SPOLJNOTRGOVINSKO POSLOVANJE

<http://www.MATURSKIRADOVI.NET/>

Spoljnotrgovinsko poslovanje predstavlja, komunikaciju sa spoljašnjim svetom, odnosno prekogranični promet roba i usluga.

Za svaku zemlju je jako bitan momenat odnosa sa inostranstvom, kao vrlo značajan deo ekonomske aktivnosti svake zemlje. U savremenom svetu nijedna zemlja bez obzira na svoje razvojne potencijale i uslove nije sama sebi dovoljna, posebno ne u ekonomiji i ekonomskom razvoju. Zbog toga kažemo da su sve zemlje ekonomski upućene jedna na drugu, odnosno u stanju su međusobne uslovljenosti i zavisnosti. Priroda ekonomskog života i ekonomske aktivnosti ruši sve prepreke-pa čak i međudržavne granice i to i onda kada su one razdvijene političkim ili nekom drugim činiocima.

Savremena ekonomska teorija i praksa, međunarodnim ekonomskim odnosima i spoljnotrgovinskom poslovanju pridaju posebnu pažnju i značaj. U osnovi toga stoje ekonomski interesi država i njihova ekonomija. Iz međunarodnog ekonomskog okruženja dolaze brojni uticaji koji su od naročitog značaja za privredni razvoj i tekuću ekonomsku stabilnost svake zemlje.

Možemo reći da u osnovi međunarodnih ekonomskih odnosa stoje tri razloga zbog kojih zemlje pojedinačno učestvuju u njima.

- Razlike u uslovima proizvodnje među zemljama i područjima sveta
- Opadajući troškovi proizvodnje
- Različito u ukusima-veća ponuda na tržištu i potpunije zadovoljavanje potreba.

Zbog toga svaka zemlja nastoji da u svojoj spoljnotrgovinskoj aktivnosti iskoristi komparativne prednosti koje ima u proizvodnji određenih proizvoda i usluga u odnosu na druge zemlje sa kojima održava ekonomske odnose. Te prednosti se ispoljavaju kao korišćenje sopstvenih povoljnih uslova za njihovu proizvodnju, niži troškovi proizvodnje, bolji kvalitet proizvoda, viši stepen primene tehnike i tehnologije. U krajnjem to omogućava viši nivo produktivnosti rada i doprinosi rastu dohotka. Sve zemlje savremenog sveta, manje ili više ekonomski su upućene jedna na drugu, odnosno stoje u međusobnoj ekonomskoj zavisnosti i uslovljenosti. Danas nema apsolutno autarhičnih privreda koje bi same sebi bile dovoljne. Ni jedna državna zajednica ne podmiruje svoje materijalne potrebe isključivo svojom proizvodnjom, deo tih potreba podmiruje uvozom materijalnih dobara iz drugih zemalja, a deo sopstvene proizvodnje namenjen je zadovoljavanju potreba u inostranstvu. Ako bi se upitali zašto je to tako, moramo pre svega ukazati na brojne činioce koji konkretnije obrazlažu nužnost uspostavljanja i razvijanja ekonomskih odnosa sa inostranstvom svake zemlje posebno. Poznato je da su prirodna bogatstva kao što su energetske izvor, rudna i mineralna bogatstva, prirodni i klimatski uslovi kao faktori proizvodnje, neravnomerno raspoređeni u svetu. Nijedna zemlja ma koliko ona bila velika ne raspolaže u dovoljnim količinama i u odgovarajućem kvalitetu svim tim uslovima. Postoje zemlje koje imaju velike izvore nafte, ali ne i dovoljno pitke vode, zemlje koje imaju rude gvožđa ali nemaju električne energije, postoje zemlje koje imaju povoljne uslove za proizvodnju industrijskih ali ne i poljoprivrednih proizvoda i obrnuto, klimatski uslovi diktiraju mogućnosti i strukturu poljoprivredne proizvodnje ali i strukturu potrošnje. Ako bi svaka zemlja pojedinačno

zasnivala svoju proizvodnju samo na sopstvenim prirodnim uslovima i izvorima, onda bi struktura te proizvodnje bila vrlo siromašna, ekonomski vrlo neracionalna a proizvodnja mogih proizvoda nemoguća.

Međutim, zahvaljujući spoljnoj trgovini dolazi do prevazilaženja neravnomernosti u rasporedu prirodnih bogatstava i uslova, kao činioca razvoja proizvodnje. Zemlje koje nemaju svoje izvore nafte uvozom iz drugih zemalja podmiruju potrebe za njom, isto to čine zemlje koje nemaju prirodnih bogatstava u gvožđu, obojenom metalima, mineralnim sirovinama i dr. Zahvaljujući spoljnoj trgovini i međunarodnoj razmeni ponuda poljoprivrednih proizvoda gotovo je ista u svim zemljama sveta bez obzira na postojanje velikih prirodnih i klimatskih razlika koje opredeljuju mogućnosti proizvodnje pojedinih poljoprivrednih proizvoda u tim zemljama pojedinačno. Tako, na primer, tropsko voće i povrće danas se gotovo podjednako nalazi na tržištima poljoprivrednih proizvoda zemalja u kojima se ono gaji kao i zemljama gde ne postoje prirodni uslovi za njihovu proizvodnju.

Međunarodni ekonomski odnosi i, posebno, spoljna trgovina dovode do ubrzanja naučnog i tehničko-tehnološkog razvoja u svetskim razmerama i svakoj zemlji posebno. Inovacije u nauci, tehnici, i tehnologiji danas se brzo šire svetom čime se prevazilazi neravnomernost u tehničko-tehnološkom napretku. Na taj način se doprinosi ubrzanju razvoja proizvodnje ali i potrošnje u svetu. Taj proces ima naročit značaj za one zemlje koje nisu u stanju da same razvijaju nauku i naučna istraživanja kao pretpostavke razvoja svoje proizvodnje. Spoljna trgovina i uopšte međunarodni ekonomski odnosi, prenose znanja iz jednog u druge delove sveta koja su sadržana u novim mašinama, proizvodnoj opremi, proizvodima namenjenim zadovoljavanju različitih potreba i na druge načine. Te njihove funkcije čine međunarodne ekonomske odnose veoma značajnim faktorom tehničko-tehnološkog progressa u svetu.

Kako će se privreda jedne zemlje razvijati u velikoj meri zavisi od veličine njenog unutrašnjeg tržišta. U zavisnosti od njega vrši se dimenzioniranje i strukturiranje domaće proizvodnje na globalnom makroekonomskom planu kao i optimiziranje proizvodnih i drugih kapaciteta za proizvodnju pojedinačnih proizvoda na mikroekonomskom nivou. Bez spoljne trgovine u mnogim zemljama ne bi bilo ekonomski racionalno organizovati proizvodnju onih proizvoda čija se racionalnost postiže njihovom masovnom i velikoserijskom proizvodnjom ili za čiju proizvodnju je potreban veliki kapital. U svim tim slučajevima veličina ili bolje reći malo unutrašnje tržište, javlja se kao limitirajući faktor razvoja proizvodnje u malim zemljama. Ali u uslovima razvijene spoljne trgovine moguće je i u malim zemljama dimenzionirati obim proizvodnje i strukturirati je prema zahtevima ne samo sopstvenog-domaćeg, već i međunarodnog tržišta. Time se produbljuje proces specijalizacije i međunarodne podele rada, a sve to ima pozitivan uticaj na rast i razvoj proizvodnje u svakoj zemlji pojedinačno i u svetskim razmerama.

Spoljnom trgovinom, konkretnije uvozom i izvozom roba i usluga, utiče se na regulisanje odnosa ponude i tražnje na domaćem tržištu. Uvozom se povećava obim ponude roba na tom tržištu, odnosno menja struktura te ponude i usklađuje se sa zahtevima tražnje. Na drugoj strani, izvozom roba i usluga smanjuje se njihova pojedinačna ponuda na tržištu. Izvozom se omogućuje rast njihove proizvodnje iznad nivoa potreba domaćeg tržišta. Putem spoljnotrgovinske razmene viškovi jednih proizvoda pretvaraju se u one proizvode kojih nema dovoljno na domaćem tržištu, što je značajno sa stanovišta zadovoljavanja potreba društva, ali i stabilnosti tekućih ekonomskih kretanja. Odsustvo inostrane robe sa domaćeg tržišta dovodi do monopola domaćih proizvođača na njemu i rađa čitav niz ekonomskih neracionalnosti kako na tržištu tako i u proizvodnji i potrošnji.

Razvoj međunarodnih ekonomskih odnosa uslovio je rastući značaj međunarodne podele rada u kojoj, sa manje ili više uspeha, učestvuju sve zemlje sveta. Suština te podele rada jeste u tome da se svaka zemlja specijalizuje za proizvodnju onih proizvoda za koje ima najpovoljnije ekonomske

i druge uslove i da se sa tim proizvodima izlazi na međunarodno tržište. U toj proizvodnji ona ostvaruje u svetskim razmerama nadprosečnu produktivnost rada, niske troškove proizvodnje, brz tehničko-tehnološki razvoj proizvoda i dr.

Spoljna trgovina podrazumeva promet robe između različitih zemalja, odnosno vrši se između dva ili više područja koja su ograđena državnim ili carinskim granicama, pa je prolaz robe preko državne ili carinske granice osnovni kriterijum za razlikovanje spoljne od unutrašnje trgovine. Međunarodna razmena roba njihov izvoz i uvoz, jeste najstariji i danas najrasprostranjeniji sadržajni element međunarodnih ekonomskih odnosa. To je uslovljeno činjenicom da je proizvodnjama materijalnih dobara osnovni element ekonomske aktivnosti svakog društva, pa je i normalno da njihova međunarodna razmena bude najznačajniji element međunarodnih ekonomskih odnosa. Promet usluga predstavlja još jedan element spoljnotrgovinskog poslovanja. Ovde je bitno da su davalac i korisnik usluga iz različitih zemalja, odnosno da je pružena usluga predmet deviznog plaćanja zbog čega se ovakav promet naziva-nevidljivim izvozom, odnosno uvozom.

## **INSTRUMENTI SPOLJNOTRGOVINSKE POLITIKE**

Ostvarivanje ciljeva spoljnotrgovinske politike podrazumeva primenu određenih instrumenata i mera te politike. Današnja praksa spoljnotrgovinske politike u svetu stvorila je čitav niz različitih instrumenata te politike koji se danas, manje više, primenjuju u svim zemljama sveta.

Instrumenti za regulisanje izvoza primenjuju se u sistemu mera spoljnotrgovinske politike sa osnovnim ciljem da zemlja poveća izvoz svojih proizvoda i usluga, odnosno na taj način poveća svoj devizni priliv i aktivno deluje na rešavanje svojih platnobilansnih problema

1. Izvozne premije i subvencija, imaju široku primenu u podsticanju izvoza roba i usluga i koristi ih većina zemlja za sve ili samo pojedine proizvode sa kojima izlazi na međunarodno tržište. Njih daje država iz svog budžeta izvozniciima proizvoda i usluga. Na taj način, ona stimuliše izvoznike, stvarajući mogućnost da oni snize cene svojih proizvoda i usluga međunarodnom tržištu do nivoa premija i subvencija, odnosno država na taj način utiče na povećanje konkurentske sposobnosti svoje privrede na tom tržištu. Izvozne premije se obično utvrđuju u nekom procentu od ostvarenog izvoza. 2. Kreditiranje izvoza, ima zadatak da omogući izvozniciima da dođu do povoljnih kredita kojima će povećati proizvodnju namenjenu izvozu ili olakšati plasman te proizvodnje na inostranom tržištu. Njih odobrava država iz specijalnih fondova ili ih obezbeđuje putem mehanizma kreditne politike. Na taj način izvoznici dolaze do jeftinijeg obrtnog ili trajnog kapitala, što jača njihovu izvoznu poziciju stimuliše ih na popvećanje izvoza. 3. Retenciona kvota, predstavlja procentualni deo deviza ostvarenih izvozom koji ostaje izvozniku na slobodno raspolaganje. U svojim deviznim sistemima pojedine zemlje propisuju obavezu da izvoznici ostvareni devizni priliv po osnovu izvoza roba i usluga-u celini ili delimično, prodaju državi po određenom kursu. Država može u celini ili delimično da oslobodi pojedine izvoznike takve obaveze, odnosno da im tu obavezu-izraženu kroz visinu retencione kvote, poveća ili smanji. Ako je ta obaveza prema državi manja, to znači da će izvoznici biti stimulisani da više izvoze jer im ostaje više deviza od ostvarenog izvoza na slobodno raspolaganje, i obrnuto.

4. Vezivanje uvoznih prava za izvoz, predstavlja specifičan instrument spoljnotrgovinske politike koji se primenjuje u zemljama sa državnim sistemom raspolaganja devizama. Naime, u zavisnosti

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU [WWW.MATURSKI.NET](http://WWW.MATURSKI.NET) ----

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

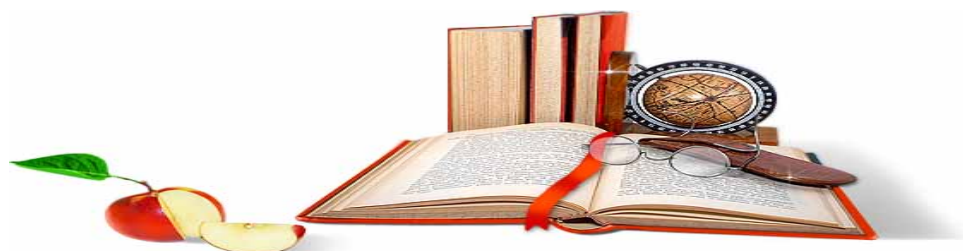
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA

RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

[WWW.SEMINARSKIRAD.ORG](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)

[WWW.MAGISTARSKI.COM](http://WWW.MAGISTARSKI.COM)

[WWW.MATURSKIRADOVI.NET](http://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](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)