

U V O D

POJAM SPOLJNE TRGOVINE

Od davnina je međunarodna podela rada imala za posledicu nužnost razmene dobara i usluga između zemalja. Sa razvojem proizvodnih snaga društva u svetu je odgovarajuće rasla i nužnost ove razmene i u savremenim uslovima njen obim je doveden do neslučenih razmera. Nijedna nacionalna privreda u svetu, bez obzira na postojeći sistem društvenih odnosa i stepen dostignuća privrednog razvitka iz mnogih razloga, ne može da se izoluje od kretanja u svetskoj privredi. Naprotiv, savremeni razvitak međunarodnih ekonomskih odnosa ide u suprotnom pravcu. On sve više, na odgovarajući način, uklapa nacionalne privrede u jedan sveobuhvatni sistem svetske privrede. Pri tom, svaka nacionalna privreda u tom procesu nalazi svoj interes.

Spoljnotrgovinska razmena je i u prošlosti i sada podsticana težnjom čoveka u svim društvenim formacijama da poboljša svoje uslove rada, svoj način života i životni standard uopšte. U tom smislu, ona je postala društveno neophodna bez obzira na to da li joj je motiv ostvarivanje profita u toj razmeni, ili je u pitanju društveni interes. Jasno je da u toj razmeni zemlje, u zavisnosti od dostignutog stepena privrednog razvitka, imaju svoje posebne i vrlo često različite interese. Razvijene zemlje obebeđuju prošireno tržište za plasman svojih, pretežno gotovih, proizvoda i tekuće i potencijalne izvore za snabdevanje potrebnim sirovinama. Nasuprot tome, zemlje u razvoju u toj razmeni vide mogućnost da u zamenu za svoja dobra, pretežno sirovine poljoprivrednog i ekstraktivnog porekla, obezbede potrebna dobra za svoj ubrzani privredni razvoj i savlađivanje posledica nasleđene zaostalosti.

Spoljnotrgovinska robna razmena se odvija u uslovima nepoštodne konkurentske borbe radi obezbeđenja što većeg učešća u ukupnoj sumi viška vrednosti stvorenog u proizvodnji robe, koja je predmet međunarodne razmene.

P o j a m s p o l j n e t r g o v i n e, u širem smislu reči, obuhvata redovnu razmenu dobara i usluga s inostranstvom u obliku trajne i profesionalne

delatnosti. Spoljna trgovina predstavlja deo prometa u kome se razmena obavlja na taj način što predmet kupoprodaje, prelazeći carinsku liniju napušta teritoriju zemlje prodavca (izvoz) ili ulazi na teritoriju zemlje kupca (uvoz). Ova razmena obuhvata, pored razmene materijalnih dobara, još i obavljanje najrazličitijih proizvodnih i neproizvodnih usluga po nalogu i za račun inostranih državljana (transport, špedicija, osiguranje, bankarske usluge, turizam, privredne informacije i propaganda, izdavačka i druge uslužne delatnosti – remont, prerada, dorada, građevinska delatnost, geološka istraživanja i sl.).

S obzirom na uslove pod kojima se ostvaruje spoljnotrgovinski promet, ova grana privredne delatnosti pretpostavlja postojanje posebnih stručnih znanja i drugih osobina u njoj zaposlenog osoblja. Najveći deo neophodnih inostranih sredstava plaćanja ostvaruje se izvozom robe i usluga. Za uspeh u izvršenju ovog značajnog i obimnog zadatka nije dovoljna sama pretpostavka odgovarajućeg kvaliteta predmeta kupoprodaje. Tu posebno dolazi do izražaja stručno poznavanje materije poslovanja ove privredne grane od strane u njoj zaposlenog osoblja i njegova profesionalna privrženost i odanost ovome pozivu punom odgovornosti.

Moramo težiti da dobar kvalitet naših proizvoda, gde je i priroda sa svoje strane često veoma mnogo učinila, poveravamo visokostručnom kadru spoljne trgovine u našoj zemlji. Na tome polju ostaje još dosta da se uradi. Zahtevi u ovom pogledu su dalekosežniji i obimniji nego što je to slučaj kod poslovnih ljudi i kadra zaposlenog u unutrašnjoj trgovini. U tom smislu posebnu obavezu nameće element inostranosti u poslovanju spoljnotrgovinskih preduzeća, gde se partner u izvršenju trgovačkog posla nalazi u inostranstvu.

Iz toga proizlazi neuporedivo veći rizik u poslovanju, zatim potreba poznavanja i najudaljenijih tržišta u svetu, njihovih spoljnotrgovinskih deviznih, carinskih, kreditnih i valutnih sistema. Radi upotpunjenja trgovačkih znanja neophodnih za uspešno poslovanje na ovom sektoru, nameće se, dalje, potreba poznavanja privrednih i političkih prilika, kao i jezika u zemljama – tržištima od interesa, a pored toga i poznavanje njihovih poslovnih običaja i drugih okolnosti od uticaja. Pored teorijskog i stručnog poznavanja ove materije, praksa i iskustvo stečeno u radu imaju odlučujuć značaj u kompletiranju stručnjaka sposobnih za samostalno obavljanje komplikovanih i odgovornih trgovačkih poslova u spoljnoj trgovini.

Međunarodna kupoprodaja robe i usluga se odvija u veoma složenom radnom procesu. On po fazama obuhvata delatnost u toku prethodnih priprema akta spoljnotrgovinske kupoprodaje (izučavanje, nega i unapređenje domaćeg i stranog tržišta, uspostavljanje poslovnog kontakta) konceptiranje i oformljenje samog posla, njegovo izvršenje u robnom i finansijskom pogledu i likvidacija. Ovaj radni proces je danas više poznat pod nazivom »*spoljnotrgovinsko poslovanje*«. S obzirom na značaj ovog vida prometa po interese naše zajednice uopšte, a bilansa plaćanja s inostranstvom napose, kod nas se u poslednje vreme poklanja posebna pažnja što solidnijem i potpunijem ovladavanju tematikom ove materije od strane kadra zaposlenog na spoljnotrgovinskim poslovima. To je garancija da će naši poslovni ljudi, u kontaktu s inostranim partnerima, umeti da obezbede optimalne uslove kupoprodaje.

Kao posledica ostvarenih društvenih kretanja u svetu i dostignuća savremene nauke i tehnike, menja se i usavršava i radni postupak spoljnotrgovinskog poslovanja. Ono se uvek prilagođava nastaloj situaciji u okolnostima od uticaja i obezbeđuje najracionalnija rešenja u svom radnom procesu. Prema tome, jednom dostignuti nivo znanja u ovoj oblasti nikada ne bi smeo da stvori osećanje samozadovoljstva i utisak kod perspektivnog kadra da u ovoj oblasti nema više šta da se nauči. Naprotiv, uporedo sa razvojem i ostvarenjima na pomenutim poljima, mora se uporno i solidno pratiti napredak i na polju spoljnotrgovinskog poslovanja. To se postiže praćenjem stručne literature, domaće i strane, kao i praćenjem zakonitosti racionalizacije postupaka i u sopstvenom svakodnevnom radu na radnom mestu. Svoja i tuđa radna iskustva treba pažljivo proučavati, jer i to može doprineti podizanju učinka i kvaliteta rada spoljnotrgovinskog radnika.

ULOGA I ZNAČAJ SPOLJNE TRGOVINE

Kratak istorijat razvoja spoljne trgovine, od njenih praistorijskih oblika do savremenih formi njenog odvijanja, ukazuje da se ona razvijala uporedo sa razvojem proizvodnih snaga društva. Kao najraniji proizvođači, plemena i rodovi su, na bazi već tada postojeće društvene podele rada, proizvodili određenu kategoriju dobara za život primitivnog čoveka. Na bazi povećanog stepena proizvodnosti ljudskog rada tog doba, već se tada pojavljuju i prvi viškovi proizvoda kod proizvođača, koje je on mogao da zameni sa svojim susedom za neke proizvode druge upotrebne vrednosti, a koje on nije mogao da proizvodi u isto vreme. Pošto je jedna plemenska zajednica u tom periodu predstavljala zatvorenu i ekonomski homogenu privrednu jedinicu, to je ona, radi zadovoljenja potreba u dobrima koje nije proizvodila, bila prinuđena da se obraća »inostranstvu« – drugim susednim plemenima radi razmene dobara. To su bili prvi začeci spoljnotrgovinske razmene, pa se iz toga izvodi zaključak da je pojava spoljne trgovine bila starija od unutrašnje.

Unutrašnja trgovina je uslovljavala postojanje razvijenih proizvodnih snaga primitivnog proizvođača. Tada su se ovi u okviru jedne plemenske organizacije, kao proizvodne jedinice, mogli baviti različitim zanimanjima (zemljoradnja, stočarstvo, ribolov i dr.) i u okviru svoje plemenske zajednice vršiti razmenu dobara. To su počeci unutrašnje trgovine.

Tako je, naporedo sa razvojem društvenih proizvodnih snaga, rasla i međunarodna razmena dobara i proširivala svoj obim već u pretkapitalističkim društvenim formacijama. Proizvođači tadašnje privrede, pretežno naturalnog karaktera, uglavnom su zadovoljavali svoje potrebe i obaveze prema vladajućoj klasi, koja je jedino bila u mogućnosti da vrši neku obimniju razmenu dobara. Neposrednom proizvođaču je ostalo veoma malo proizvoda za razmenu i dobijanje proizvoda druge vrste, koji su mu bili potrebni. Prelazak od naturalnog tipa proizvodnje, makar i na vid proste robne proizvodnje, značio je u ovom smislu znatan korak napred. To je početni stadijum kapitalističkog načina proizvodnje, koji će, u meri svog razvoja, naglo širiti obim međunarodne razmene,