

Seminarski rad iz međunarodne ekonomije

# **IZVOZNI PODSTICAJI I IZVOZNI POREZI**

**Student:**  
**Profesor:**  
**Broj indexa:**  
**Asistent :**

**Mart, 2009.**

## **POJAM IZVOZA I POREZA**

### **1.Izvoz**

Izvoz (engl. exportation, njem. Export, Ausfuhr) je klasična strategija nastupa na inostranim tržištima putem prodaje proizvoda i usluga na tržištima izvan nacionalnog. Prodaja, prevoz, osiguranje u prevozu i plaćanje posebno su regulisani jer je kupac u drugoj državi. Proizvodi se moraju registrovati na carini pri izlazu iz domaće zemlje (iz čega proizlazi priliv deviza) i pri ulazu u odredišnu zemlju (pri čemu se podmiruju fiskalne obaveze i proizlazi obaveza plaćanja u inostranstvo). Kao klasična strategija međunarodnog marketinga izvoz je početak saradnje jednog nacionalnog poduzeća sa inostranstvom.

Povećanjem internacionalizacije poslovanja i prelaskom od nacionalnog do preduzeća međunarodnog značenja, preduzeće povećava udio složenih strategija a na račun smanjenja izvoza, u ukupnoj poslovnoj djelatnosti sa inostranstvom. Indirektni izvoz (engl. indirect exporting) – proizvođač koji se odluči za ovaj oblik izvoza moraće se obratiti specijalizovanom izvozniku koji, obično, djeluje kao međunarodni zastupnik većeg broja međusobno nekonkurentnih domaćih proizvođača. Izvoznik vodi direktnu promociju, prodaju, dostavu i financijske transakcije. Za svoj rad dobija proviziju kojom proizvođač honorise sve poslove obavljene u njegovo ime. Izvoznik može biti pojedinac ili društvo.

Direktni izvoz (engl. direct exporting) – postavlja složenije zahtjeve proizvođaču. Moraće naći posrednika u odredišnoj zemlji:

a) agenta, sa sjedištem u zemlji ili regiji u kojoj želi poslovati, koji obično zastupa veći broj međusobno nekonkurentskih dobavljača i prima od njih naređenja uz određenu proviziju nemajući nikakvih finansijskih odgovornosti;

b) distributera ili uvoznika na veliko, a to su, po pravilu, nezavisni trgovci koji rade za svoj račun. Uvoze i preprodaju. Često su specijalizovani za jedno usko područje (npr. farmaceutski proizvodi) pa je moguće davanje ekskluzivnog prava uvoza, a u zamjenu će pristati da ne radi s drugim konkurentskim markama;

c) prodavača na malo, posebno kad je riječ o potrošnoj robi koju ovi direktno uvoze,

d) trgovinska poduzeća koja se najčešće ne bave samo uvozom nego i izvozom.

---- 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)