
INTERVJU

SPECIJALISTA ZA SPOLJNOTRGOVINSKO POSLOVANJE

Sa jednim od predavača obuke za Specijalistu za spoljnotrgovinsko poslovanje obavili smo razgovor na temu modula obuke – Carinsko poslovanje. Postavili smo mu neka od pitanja koja bi mogla biti interesantna budućim polaznicima pa Vas pozivamo da pročitate i njegove odgovore.

Pitanje: Koji je cilj Vašeg modula obuke za Specijalistu za spoljnotrgovinsko poslovanje?

Trener: Da bi se sproveo neki spoljnotrgovinski posao nije dovoljno posedovati samo dobre pregovaračke veštine i široku mrežu poslovnih partnera već je neophodno obaviti kvalitetnu pripremu posla koja pored ostalog podrazumeva i pribavljanje podataka o tome da li je uvoz/izvoz predmetne robe dozvoljen, da li je potrebno obezbediti dozvole, saglasnosti, isprave o usaglašenosti, mišljenja i drugu dokumentaciju, da li postoji obaveza plaćanja carine, akcize, PDV-a i drugih dažbina i ukoliko postoji, u kolikom iznosu. Stoga, cilj obuke je da se učesnik osposobi da samostalno dođe do potrebnih podataka, da odabere carinski postupak koji omogućava najveće pogodnosti i da organizuje sprovođenje istog uz najniže troškove.

Česte izmene carinskih propisa i uvođenje novih postupaka ili novih tumačenja starih postupaka, čak i od iskusnih spoljnotrgovinaca zahteva stalno praćenje promena i usaglašavanje postupanja sa novim kriterijumima. Kako većina učesnika ima određeno iskustvo u spoljnotrgovinskom poslovanju, jedan od ciljeva je i da se osposobe da ubuduće kao grupa, međusobno razmenjuju iskustva (čak i ona koja nisu nužno usko vezana za temu obuke) i tako rešavaju dileme sa kojima se susreću u praksi, stvarajući svest o tome koja znanja i veštine im nedostaju kako bi unapredili svoj učinak.

Pitanje: Koji su poslovi Specijaliste za spoljnotrgovinsko poslovanje u jednoj kompaniji?

Trener: Specijalista za spoljnotrgovinsko poslovanje mora da obezbedi svojoj kompaniji blagovremenu, bezbednu i sigurnu dopremu potrebne robe iz inostranstva po najboljim tržišnim uslovima kao i blagovremenu, bezbednu i sigurnu otpremu robe u inostranstvo.

Pitanje: U kojoj meri je obuka orijentisana na praksu?

Trener: Obuka je u postunosti orijentisana na praksu. Iako je deo vremena posvećen upoznavanju sa propisima koji regulišu oblast spoljnotrgovinskog poslovanja, samo upoznavanje sa propisima se odvija kroz primere iz prakse. Svaka tema se bavi konkretnim problemom iz prakse i pronalaženjem načina za njegovo rešavanje.

Pitanje: Zbog čega biste ovu obuku preporučili osobama koje nameravaju da se bave spoljnom trgovinom u svojoj daljoj karijeri?

Trener: Rad u određenoj kompaniji na srednji i duži rok vodi ka specijalizaciji za robu kojom se najčešće prometuje pri čemu se gubi sposobnost spoznaje šire slike situacije u kojoj se posluje. To stvara probleme kada treba organizovati promet neke druge robe ili kada se pojavi prilika za zaposlenjem u nekoj drugoj kompaniji koja prometuje nekom drugom robom ili koristi druge uvezno/izvezne carinske postupke i procedure (aktivno ili pasivno oplemenjivanje, zakup, kućno carinjenje i sl.) Svaki spoljnotrgovinar treba da teži da stalnim usavršavanjem svog znanja i veština omogući brže i lakše prilagođavanje novonastalim okolnostima poslovanja.

Pitanje: Možete li nam navesti jedan od primera ili alata koji će polaznici dobiti tokom obuke.

Trener: Primera radi, zamislimo spoljnotrgovinca koji je kao dobar poznavalac veštine poslovnog pregovaranja uspeo da u inostranstvu kupi robu po izuzetno povoljnoj ceni tako što je ugovorio neuobičajeno visoke popuste. Ukoliko prethodno nije utvrdio da li je uvoz kupljene robe slobodan, pod kojim uslovima i kolike će biti uvezne dažbine i PDV, lako se može desiti da naizgled unosan posao bude u potpunosti neisplativ.

Scenario br. 1: u trenutku kada kupljena roba stigne na granični prelaz Republike Srbije, nepripremljeni uvoznik biva obavešten da nema pravo uvoza robe. Tada nastaju neočekivani troškovi jer dok se ne pronađe novi kupac za predmetnu robu, ona mora biti smeštena na vozilu ili u nekom drugom prostoru, a brza preprodaja robe u nuždi najčešće znači postizanje izuzetno nepovoljne cene za prodavca. Takođe, nemogućnost isporuke robe na domaće tržište može dovesti do plaćanja ugovornih penala, otkazivanja porudžbine, zastoja u proizvodnji ako se radi o repromaterijalu za sopstvenu proizvodnju i sl.

Scenario br. 2: uvoz robe je slobodan ali roba ne može da se stavi u slobodan promet jer uvoznik ne poseduje odgovarajuće mišljenje nadležnog ministarstva ili ispravu o usaglašenosti. Kako pribavljanje navedenih dokumanta obično traje više dana ili nedelja, nastaju nepredviđeni troškovi kao i u prethodnom slučaju.

Scenario br. 3: postoji pravo uvoza ali nepripremljeni uvoznik biva neprijatno iznenađen činjenicom da se prema carinskim propisima neuobičajeno visoki popust koji je ostvario pri kupovini robe ne može uvažiti prilikom utvrđivanja carinske vrednosti robe (osnove na koji se primenjuje carinska stopa). Kao posledica navedenog, uvoznik će morati da plati dažbine u većem iznosu što uveznu robu čini skupljom od robe koja se može kupiti na domaćem tržištu. Sličan efekat nastaje i kada je uvoznik očekivao da ispunjava uslove za primenu nekog od sporazuma o slobodnoj trgovini, a samim tim i primenu carinske stope od 0% ali je usled neobaveštenosti ili nepažnje propustio da pribavi dokaze o preferencijalnom poreklu robe ili da ispunji ostale uslove propisane za primenu preferencijala.

Razvijanjem svesti o rizicima spoljnotrgovinskog poslovanja i načinima smanjenja troškova uvoza/izvoza robe, polaznicima se uvećava sposobnost kvalitetne pripreme spoljnotrgovinskog posla, pomaže pri donošenju ispravne odluke o tome da li nekom robom uopšte treba trgovati,

od koga i kako blagovremeno pribaviti potrebne isprave i dokumentaciju, koji carinski postupak primeniti i kako ga sprovesti da bi se pripadajuće dažbine platile u što nižem iznosu i roba što brže i uz najniže sporedne troškove isporučila kupcu ili iskoristila u sopstvenoj proizvodnji.

Hvala Vam, bilo nam je zadovoljstvo da razgovaramo danas sa Vama!