



**ВОЈВОДИНАШУМЕ
Петроварадин**



Број: 2317/9-3

Датум: 12. 02. 2016.

СМЕРНИЦЕ ЗА ИЗБОР КУПАЦА

Јавно предузеће „Војводинашуме“ Петроварадин је производно јавно предузеће. Највећи део прихода Јавно предузеће остварује пласманом својих производа и услуга по тржишним принципима у складу са важећим законским и подзаконским актима. Преко 90% остварених прихода су приходи од продаје производа и услуга на домаћем тржишту. Само један мањи део прихода се остварује продајом производа на иностраном тржишту и то производа за којим на домаћем тржишту не постоји довољна тражња по тржишним принципима.

Уважавајући ову чињеницу и принцип диверзификације купаца, а имајући у виду да у привредама у транзицији владају релативно нестабилни услови тржишта у погледу тражње производа (појава великог броја нових, али и нестајање постојећих купаца), Предузеће посебну пажњу посвећује избору купаца за своје производе.

Прва од мера предострожности сигурног пласмана трупца, као најквалитетнијег и производа са највећим учешћем у приходима од продаје, је склапање уговора са купцима за наступајућу годину. Уговори се склапају за око 70% количина планираних за продају у предстојећој години, због чињенице да је тражња далеко већа од понуде. Остатак је на слободној понуди свим купцима путем лицитационе продаје, као и купцима и локалном становништву који немају закључен уговор, где се предност у куповини остварују авансним уплатама да би се сваком од потенцијалних купаца пружила прилика за куповину неопходне сировине.

Избор купаца се врши на основу одржених критеријума, који полазе од захтева и потреба купаца исказаних у Анкети која се доставља свим заинтересованим купцима на крају текуће године за наредну годину са једне стране и низа параметара везаних за сваког појединачног купца са друге стране. Ови параметри подразумевају да су купци своју производну делатност регистровани у Агенцији за привредне регистре, да су поуздани, да поседују позитивне референце у досадашњем пословању са Предузећем, као и уопште на тржишту, статус пословних рачуна купаца код Народне банке Србије (да ли су рачуни активни и да ли су били блокирани од стране принудне наплате у протекле 3 године и колико дана), а од значаја је и временско трајање пословног односа, бонитет купца, односно ликвидност и солвентност истог, као и редовно измиривање својих обавеза у претходним годинама. Уколико се купци изјасне за одложени рок плаћања, у обавези су да доставе банкарску гаранцију.

Купцима који не испуњавају наведене критеријуме или не поштују уговорене обавезе или је наплата потраживања вршена активирањем средстава обезбеђења наплате потраживања, омогућена је куповина сировине само на слободној понуди и то авансним уплатама.

Израда предлога листе купаца за склапање уговора у надлежности је Комерцијалног одбора Предузећа, који се састоји од руководиоца комерцијалних служби из свих огранака Предузећа (стални састав) и придружених чланова - представника стручних служби, а врши се у складу са пословном политиком Предузећа и горе наведеним параметрима који утичу на избор купаца. Посебна пажња се обраћа обезбеђивању равноправног положаја купаца при расподели сировине и на тај начин се свим купцима који задовољавају горе наведене услове омогућава партиципација у процесу доделе уговора.

Комерцијални одбор Предузећа доставља у виду предлога листу потенцијалних купаца Одбору директора Предузећа на разматрање и сагласност. Након давања сагласности од стране Одбора директора Предузећа приступа се склапању уговора.

Уговори о продаји производа се закључују са купцима који купују више од 1.000 м³. У уговорима се обавезно, поред уговорене количине, прецизира динамика испоруке, рокови и начин плаћања, права продавца у случају да купац не измирује своје обавезе у уговореном року, као и инструменти финансијског обезбеђења уговора.

Пословном политиком Предузећа је јасно дефинисан захтев за достављање банкарске гаранције. Уколико купац током године захтева испоруку робе у вредности која прелази износ банкарске гаранције, у обавези је да тада достави регистровану бланко соло меницу са меничним овлашћењем, као средство обезбеђења наплате потраживања преко износа банкарске гаранције.

Уговоре са купцима који купују дрвне сортименте од два или више огранака Предузећа потписује директор Предузећа. Директори огранака Предузећа потписују уговоре са купцима који купују дрвне сортименте само код тог огранка Предузећа. Директор Предузећа закључује и потписује уговоре у свим случајевима продаје дрвних сортимената иностраним купцима.

Уговори се склапају у месецу јануару за период од 01. 01. до 31. 12. текуће године. Уколико одређени купац у току године не испуњава уговорене обавезе, може се донети одлука да се уговор раскине, а преостале количине да се расподеле постојећим или новим купцима. Уколико се такве слободне количине распоређују купцима са којима је већ склопљен уговор врши се анексирање уговора до краја календарске године. Ово представља још један од механизма заштите Предузећа од нелојалних купаца, као и један вид антимонополске политике Предузећа када је у питању избор купаца.

Због чињенице да тражња за трупцима вишеструко премашује годишњу производњу Предузећа која је ограничена Основама газдовања шумама и Годишњим програмом пословања (усваја Покрајинска Влада), свим купцима се приликом потписивања годишњих уговора посебно скреће пажња да су уговорене количине коначне и да се приликом набавке сировине не могу ослонити само на ЈП „Војводинашуме“, већ да разлику у захтеваним количинама потраже код конкурената.

ДИРЕКТОР ПРЕДУЗЕЋА

Марта Такач, маст. инж. шумарства