



ВОЈВОДИНАШУМЕ
Петроварадин



Број: 2317/9-4

Датум: 21. 02. 2022. год.

СМЕРНИЦЕ ЗА ИЗБОР КУПАЦА

Јавно предузеће „Војводинашуме“ Петроварадин је производно јавно предузеће. Највећи део прихода 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 диверсификације 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 дрвних сортимената, као најквалитетнијих 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 остварује авансним уплатама да би се сваком од потенцијалних купаца пружила прилика за куповину неопходне сировине.

Избор купаца се врши на основу одређених 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 регистровали 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 три 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, а врши се у складу са пословном политиком предузећа и горе наведеним параметрима који утичу на избор купаца. Комерцијални одбор предузећа се састоји од извршног директора за комерцијалне послове и маркетинг и руководиоца комерцијалних служби из свих огранака предузећа, који образује директор предузећа посебном одлуком. Посебна пажња се обраћа обезбеђивању равноправног положаја купаца при расподели сировине и на тај начин се свим купцима који задовољавају горе наведене услове омогућава партиципирање у процесу доделе уговора.

Комерцијални одбор предузећа доставља у виду предлога листу потенцијалних купаца директору предузећа на разматрање и сагласност, након чега се приступа склапању уговора.

Уговори о продаји производа се закључују са купцима који купују више од 200 m³. У уговорима се обавезно, поред уговорене количине, дефинише оквирна 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 средства обезбеђења наплате потраживања у виду регистроване бланко соло менице са меничним овлашћењем за све куце који склопе уговор. Купац који се определи да купује робу на одложено плаћање, у обавези је достави и банкарску гаранцију на одговарајући износ.

Уговоре са купцима који купују дрвне сорimente од једног, два или више огранака предузећа потписује директор предузећа. Директор предузећа, такође, закључује и потписује уговоре у свим случајевима продаје дрвних соримената иностраним купцима.

Уговори се склапају у децембру и јануару месецу за период од 01. 01. до 31. 12. наредне, односно 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 дрвним сориментима 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

Роланд Кокаи, маст. ек.