

# **-SPOLJNA TRGOVINA I SPOLJNOTRGOVINSKI POSLOVI-**

## **1 . Specifičnosti spoljnotrgovinskog posla ( SP)**

- **SPOLJNOTRGOVINSKO POSLOVI** – su poslovi međunarodnog prometa roba, usluga i intelektualne svojine, stranog direktnog investiranja (međunarodna proizvodnja) zaključeni između pravnih lica sa sjedištem u različitim zemljama. Osnovu SP čini izvozni i uvozni pos.
  - **IZVOZNIK** - nosilac izvoznog posla, pravno lice registrovano na teritoriji jedne države, koje ima obavezu da isporuči robu, prodavcu, rezidentu druge države i pravo na isporuku plaćene vrednosti ugovorene robe. *Osnovna obaveza:* isporuka ugovorene robe u roku po Ugovoru.
  - **UVOZNIK** – nosilac uvoznog posla, pravno lice registrovano na teritoriji jedne države, koje ima obavezu da plati robu prodavcu, rezidentu druge države i pravo na isporuku plaćene vrednosti ugovorene robe. *Osnovna obaveza:* plaćanje ugovorne robe u roku i po ugovorenim, uslovima plaćanja.
  - **NORMATIVNI REŽIM REGISTRACIJE FIRMI - KONCESIONI REŽIM REGISTRAC. FIRMI**
  - **UČESNICI U SP** – Veliki broj aktera, firmi iz proizvodnog, trgovinskog, usluž. i admin. sektora.
  - **Neposredni učesnici – IZVOZNIK i UVOZNIK**
  - **Posredni učesnici** – Firme koje predstavljaju neophodnu kariku u lancu realizacije SP, nisu registrovani za obavljanje SP, ali bez njih nema uspešne realizacije SP. *Pravilo:* Paralelni učesnici međusobno orenspodiraju ( poslovna banka izvoznika sa posl. bankom uvoznika) Posredni učesnici u SP. ( špedit. i transp. firme, osig. društva, poslovne banke, razne uslužne firme, firme koje se bave skladištenjem, instituti i istraž. centri za atest. )
- Kroz trgovinsku praksu razvijen je sistem poslovne korespodencije u kome svaki učesnik u poslu, u zemlji izvoza, ima svog poslovnog partnera u zemlji uvoza .

### **1.1 Faze odvijanja spoljnotrgovinskog posla**

**– SPOLJNO TRGOVINSKI POSAO ODVIJA SE KROZ TRI FAZE :**

**A. FAZU PRIPREME( istr.ino.trž,pravne regulative,bonitet partnera i anal.i pripr.ponude)**

**B. FAZU UGOVARANJA(faza pregovaranja i faza zaključenja Ugovora sa ino partnerom)**

**C. FAZU REALIZACIJE(zavisi od realiz.obaveza I i U,i efikasnosti posrednika u poslu)**

### **1.2 S.P. Operacije i načini njihovog obavljanja**

**– S.P. Operacije su aktivnosti koje se odvijaju tokom svih faza SP posla,a čiji su izvršioci nosioci SP posla,odnosno Izvoznici i Uvoznoci.Mogu se obavljati na dva načina :**

**1. D I R E K T N O – kada je Izvoznik-Uvoznik robe vlasnik robe i**

**2. I N D I R E K T N O – kada Izvoznik-Uvoznik robe nije vlasnik robe.(za potrebe naloga)**

### **1.3 Rizici u spoljnotrgovinskom poslu**

**– SP je praćen brojnim rizicima.Mogu se pojaviti nezavisno od delovanja bilo koje strane u poslu,ali mogu biti i posledica subjektivnog djelovanja učesnika u poslu.Rizik usled više sile riješava se putem osig.kompanija,dok neispunjenje obaveza iz Ugovora riješava se primjenom instrumenata garancije – *npr BANKARSKA GARANCIJA.***

### **1.4 Stroga primjena zakonskih propisa**

**– U cilju održavanja uravnoteženog bilansa plaćanja,posebno u malim zemljama ,postoji:**

**1. Zakonska obaveza održavanja spoljnotrgovinske ravnoteže u pogledu vrednosti izvezene ili uvezene robe i iznosa naplaćene ili plaćene robe.(dozvoljena odstupanja 2%)**

**2. Oblast spoljnotrgovinske razmene regulisana je Carinskim zakonom,Zakonom o spoljnoj trgovini i Zakonom o deviznom poslovanju.**

### **1.5 Dokumentarna naplata i vremenski pomak u naplati**

- U SP postoji vremenski pomak ( GEP) između trenutka otpreme robe i trenutka naplate isporučene robe,pa su instrumenti naplate specifični.Naročito razvijena **dokumentarna naplata** koja podrazumjeva prezentaciju dokumenata o otpremi robe,što je dovoljan dokaz za kupca da plati isporučenu robu,iako je ista možda još na putu.

### **1.6 Oblici spoljnotrgovinskih poslova**

- Mogu biti od jednostavnih do vrlo složenih formi.Sve SP dijelimo na tri grupe :  
**REDOVNE , PRIVREMENE I SLOŽENE SPOLJNOTRGOVINSKE POSLOVE.**

### **1.7 Značaj Ugovora o kupoprodaji u S.P**

- Sve odredbe SP definisane su Ugovorom o kupoprodaji,i on je fundament SP pa je za dobro obavljen posao potrebno dobro poznavanje pravne materije,prije svega zaključenje Ugovora o međunarodnoj prodaji robe.Vremenski rokovi igraju važnu ulogu,i određuju vremenske okvire za izvršenje preuzetih obaveza.

### **1.8 Specifičnost definisanja cijene u S.P**

- Cijena se u SP sastoji od slijedeće tri komponente:

( 1 )

100

( 2 )

USD

( 3 )

CIP Frankfurt INCOTERMS 2000

1. Numer.izraz(broj) 2. Valuta označena uz broj 3. INCOTERMS klauzula

za dati posao.( paritet ili transportna klauzula sastoji se od 3 slova ).

### **1.9 Dokumenta u SP**

- Pojedina lica koja obavljaju SP,nemoraju doći u dodir sa robom koja je predmet ugovora,ali moraju doći u kontakt sa dokumentima koja prate S.P.

## 2. PRAVILA ZA TUMAČENJE MEĐUNARODNIH TRGOVINSKIH TERMINA ( INCOTERMS 2010 )

Zbirka INCOTERMS 2010 primenjuje se od 01.01.2011 god. i sastoji se od skupa jedinstvenih pravila, sistematizovanih i označenih skraćenicama koje predstavljaju uobičajene uslove po kojima se odvija međunarodna trgovina, radi stvaranja standardnog odnosno istovjetnog tumačenja od strane svih učesnika u spoljnotrgovinskom poslu čime se eliminiše :

1. Nesporazumi različitih tumačenja međusobnih prava i obavezu ugovarača tokom isporuke
2. Skupi sporovi koji bi proistekli iz ovih nesporazuma,
3. Smanjuje se rizik nesporazuma tokom realizacije isporuke i
4. Eliminiše zastoje i ubrzava odvijanje međunarodne trgovine. ( Ima ih 11 u Parizu 27.9.2010, )

INCOTERMS 2010 ne mogu se primenjivati u ugovorima kojima se reguliše intelektualna svojina ili usluge ( nematerijalizovana dobra ) .

**INCOTERMS 2010 definiše:** 1. *Koji vid prevoza će biti korišćen?* 2. *Ko ima obavezu prevoza i ko snosi troškove prevoza robe?* 3. *Gdje će biti izvršena isporuka robe?* 4. *Ko ima obavezu da osigura robu ?* 5. *Ko vrši uvozno , a ko izvozno carinjenje ?* 6. *Kada se prenosi vlasništvo i rizik na robu sa prodavca na kupca ?* ( Važi PRAVILO izvozno carinjenje vrši – Prodavac, dok uvozno carinjenje vrši Kupac zbog poznavanja SP propisa u svojoj zemlji. )

Troškovi pakovanja - Izvoznik, prodavac ; Troškovi pregleda robe - Uvoznik, kupac

**INCOTERMS klauzule 2010 izričito** navode podjelu o unutrašnjoj i međunarodnoj trgovini posredstvom izjave kojom se definiše da li će ugovor biti vezan za uvoz/izvoz. ( unutar EU ).

Prvi put se razmatraju novi mediji u komunikaciji i obradi zahtjeva, ugovaranju i sporazumjevanju, a riječ je o e - trgovini, e - komunikaciji ili e - Commerce. Uvodi se pojam elektronskih procedura, kao i postupak proceduralne bezbedonosne provjere.

# GRUPE INCOTERMS 2010

## GRUPE " E " -

**E X W – FRANKO FABRIKA ( ugovoreno mjesto ) za svaki vid transporta**

**Minimum obaveza za izvoznika pri isporuci robe.Roba se stavlja na raspolaganje najčešće u svojim prostorijama, a na kupca pada sve ostalo :otprema,prevoz,osigur.izvoz.uvoz.carina.**

## GRUPE " F " - GLAVNI PREVOZ NEPLAĆEN

**F C A – FRANKO PREVOZNIK ( ugovoreno mjesto) za svaki vid transporta**

**F A S - FRANKO UZ BOK BRODA (ugovorena otpremna luka) samo za vodeni transport**

**F O B – FRANKO BOD (ugovorena otpremna luka) samo za vodeni transport.**

**"F" klauzula oslobađa izvoznika od ugovaranja i plaćanja prevoza i osiguranja robe,izvozno carinjene vrši Izvoznik,kao i obavezu utovara robe u svojim prostorijama.**

## GRUPA " C " - GLAVNI PREVOZ PLAĆEN

**C F R – CIJENA SA VOZARINOM (ugovorena odredišna luka) samo za vodeni transport**

**C I F – CIJENA SA OSIGURANJEM I VOZARINOM (ugovorena odredišna luka) vod.transport**

**C P T – VOZARINA PLAĆENA DO (ugovoreno mjesto opredeljenja)svi vidovi transporta**

**C I P – VOZARINA I OSIGURANJE PLAĆENI DO (ugovor.mjesto opred)svi vidovi transp.**

**Prema " C " klauzulama izvoznik ima obavezu da ugovori uobičajeni prevoz i snosi troškove vozarine do naznačenog mjesta opredeljenja, (CIP i CIF pored obaveze prevoza ima i obavezu osiguranja)kao i obavezu izvoznog carinjenja.Sve ovo se vrši u zemlji otpreme,pa i rizik tada prelazi sa Uzvoznika na Kupca.**

## **GRUPA “ D “**

**D A P - ISPORUČENO NA MIJESTO ( ugovoreno mjesto opredeljenja)svi vidovi transporta**

**D A T - ISPORUČENO NA TERMINAL ( ugovoreno mjesto opredeljenja)svi vidovi transporta**

**D D P - ISPORUČENO OCARINJENO (ugovoreno mjesto opredeljenja)svi vidovi transporta**

“ D “ klauzule su klauzule kada roba prisprije na odredište kupca,ili na dogovoreno mjesto, na granici sa zemljom uvoza. Uvozno carinjenje obavlja kupac, pa je mjesto isporuke ispred granice zemlje uvoza ili ispred carinskog skladišta zemlje uvoza.

Izvoznik ima obavezu plaćanja izvoznih dažbina i izvoznog carinjenja,obavezu prevoza robe i troškova vozarine do naznačenog mjesta, ali bez obaveze osiguranja robe.

Klauzula DDP je izuzetak, jer je njome predviđen maxim.za Izvoznika- obezbjedi i plati prevoz robe kao i uvozno i izvozno carinjenje.( dobro poznavanje uvoz,carinjenja,plati car.dažbinu i antidampišku maržu eventualno, ako postoji.)

Definisati pitanja : Ko krca i istovara robu,obim pokriva osiguranja ( geografski i vremenski ) gdje i kad počinje i završava osiguranje,specif.vrstu transporta itd.

**PODJELA INCOTERMS KLAUZULA SE MOŽE IZVRŠITI NA DVIJE OSNOVNE GRUPE :**

**1. PARITETI ZA BILO KOJI NAČIN ILI NAČINE PREVOZA - koje se mogu primjeniti za sve vrste transporta i u koje spadaju :**

**EXW ; FCA ; CPT ; CIP , DAP ; DAT i DDP**

**2. PARITETI ZA POMORSKI I RIJEČNI TRANSPORT - koje se mogu koistiti samo za pomorski i riječni transport i to:**

**FAS ; FOB ; CFR i CIF ,**

### **3. DOKUMENTA U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU**

Izvoznik i Uvoznik tokom realizacije SP ,kontakt sa robom ostvaruju isključivo posredstvom dokumenata. Dokumenta mogu izdavati i pribavljati kako neposredni tako i posredni učesnici u SP,pa prema izdavaocima su svrstani u sledeće grupe :

1. **TRGOVAČKA DOKUMENTA**
2. **ŠPEDITERSKA DOKUMENTA**
3. **TRANSPORTNA DOKUMENTA**
4. **CARINSKA DOKUMENTA**
5. **BANKARSKA DOKUMENTA**

3.1 **TRGOVAČKA DOKUMENTA** – U grupu trgovačkih dokumenata spadaju :

- A. **FAKTURA**- ( 1.Trговаčka faktura(konačna) 2.Proforma faktura 3.Privremena (predhodna) faktura 4. Gratis (carinska) faktura i 5. Konzularna faktura.( ne fakturiše fiktivne već realne cijene,ne vrši reeksport,već je roba iz zemlje uvoza. EUR - form )
- B. **IZVOZNA LISTA PAKOVANJA** ( lista robe upakovana u određeno koleto )
- C. **ZAPISNIK O KVANTITATIVNOM I KVALITATIVNOM PRIJEMU**
- D. **UVJERENJE O KRAJNJEM KORISNIKU** ( End- use certifikat)zahtev Izvoznika
- E. **UVJERENJE O KVALITETU I ISPRAVNOSTI ROBE** (uvjer.o kval.sanit.veterin.)
- F. **ATEST PRIZVOĐAČA** (dokaz da je roba proizvedena u njegovim pogonima ).

## **4. DIREKTNO OBAVLJANJE SPOLJNOTRGOVINSKIH OPERACIJA**

*Direktan metod obavljanja spoljnotrgovinskih operacija ostvaruje se :*

- 1. U okviru proizvodnih firmi - odjeljenje plasmana proizvoda;izvozno/uvozna odijeljenja ; zasebna izvozna i zasebna uvozna odijeljenja i osnivanje zasebne specijalizovane firme U/I.*
- 2. U okviru klasičnih trgovačkih firmi - angažovanjem zastupnika i prodajom robe distributeru.*

*1. PROIZVODNA FIRMA izvozi ili uvozi u svoje ime i za svoj račun direktno kada :*

- Je posrednik skup,*
- Proizvodi složen i skup proizvod i*
- Očekuje rast izvoza*

*PROIZVODNA FIRMA neće direktno izvoziti ako :*

- Proizvodi standardne proizvode,*
- Izvozi na kredit i*
- Su troškovi posrednika manji od troškova organizovanja direktnog uzvoza.*

*2. ZASTUPNIK može biti firma ili pojedinac.Zadatak zastupnika je da locira kupce,primi porudžbine i dostavi ih svome nalogodavcu ( principalu-proizvođaču robe )kako bi ovaj dalje realizovao spoljnotrgovinski posao.Za ove poslove Zastupnik od Principala naplaćuje zastupničku proviziju.*

*ZASTUPNIK ( agent ) djeluje u tuđe ime i za tuđ račun.*

*VAŽI PRAVILO DA KOD IZBORA DOBROG ZASTUPNIKA TREBA ZADOVOLJITI 3 “ K “ .*

*1. KARAKTER ( renome u poslu )      2. KAPITAL      3. KAPACITET ( sposobnost )*

*Zastupnik ima najveće obaveze prije zaključenja ugovora o kupoprodaji kao i posle realizacije izvoznog posla,u toku poslijeprodajne faze ( organiz.serv.službe i konsignac.skladišta )  
Ukoliko Zastupnik ima namjeru da pored već postojećeg ,zastupa još nekog principala,može to ostvariti , ali uz predhodno odobrenje prvog nalogodavca.*

## **DISTRIBUTERI U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLOVANJU**

### **DISTRIBUTER DJELUJE U SVOJE IME I ZA SVOJ RAČUN.**

***Distributer kupuje proizvode od prodavca ( proizvođača ili trgovca ) sa kojim zaključuje ugovor o distribuciji. Pošto nabavlja velike količine dobara- robe, distributer ostvaruje popust i kupuje po povoljnim cijenama. Pošto prodaje po tržišnim cijenama distributer na razlici u cijeni ostvaruje zaradu.***

***Ugovorom o distribuciji po pravilu se predviđa minimalna količina ili minimalna vrijednost dobara koji se distribuiraju. To je ujedno i osnov za nižu cijenu dobara po kojoj distributer nabavlja od prodavca.***

***U zemljama u kojima nisu na snazi antimonopolski zakoni, firme- proizvođači robe, regulišu ugovorom o distribuciji i visinu cijene po kojoj će distributer prodavati njihovu robu.***

***U mnogim ugovorima o distribuciji postoje restriktivne klauzule koje zabranjuju distributeru Da, prodaje robu na određenim tržištima i određenim potrošačima.***

### **UGOVOR O DISTRIBUCIJI MOŽE BITI : ISKLJUČIVI I NEISKLJUČIVI.**

***Ugovaranjem isključive distribucije distributer dobija pravo isključive distribucije proizvoda cijeloj teritoriji. Neisključiva distribucija podrazumjeva ograničeno pravo distribuiranja na cijeloj teritoriji, odnosno pravo samo na jednom dijelu teritorije, dok se drugi dijelovi prepustaju ostalim distributerima. Proizvođaču odgovara da ugovori neisključivu distribuciju, dok Distributeru odgovara isključiva (ekskluzivna ) distribucija proizvoda na tržištu.***

## 5. INDIREKTNO OBAVLJANJE SPOLJNOTRGOVINSKIH OPERACIJA - POSREDNICI

Uloga i značaj posrednika ogleda se u sledećem :

1. **POSREDNIK** posjeduje stručno znanje o određenoj vrsti robe i o određenom tržištu. Najbolje poznaje ponudu i tražnju i samim tim ubrzava proces zaključenja robnog ugovora.
  2. Zahvaljujući posredovanju ,poslovanje je efikasnije,eliminišu se pojedinačni troškovi i Istrživanje tržišta.
  3. Smanjuje se rizik i povećava sigurnost zaključenja poslova.Obaveza nepristrasnosti.
- POSREDNICI** u formi udruženja izvoznog/uvoznih zajednica mogu biti:Izvozne market.grupe, Joint venture export i komisionari.

A. **POSREDNICI – KOMISIONARI** – su firme koje zaključuju i realizuju poslove uvoza/izvoza u svoje ime,a za tuđ račun (nalogodavca-komitenta).Postoji izvozni i uvozni komision. **IZVOZNI KOMISION** – firme koje su se najčešće specijalizovale za izvoz pojedinih gupa proizvoda,kao i za spoljnotrgovinske transakcije na određenom tržištu.Prednosti ovog posla su:

1. Komisionar je specijalizovan za poslove distribucije, 2. Radi sa proverenim partnerima
3. Može obezbediti izvoz većeg broja svojih komitenata, 4. Manji trošak u odnosu na direktan metod izvoza, 5. Komitent se bavi svojim poslom proizvodnjom, a ne razmišlja o distrib.
6. Komisionar po pravilu kreditira svog komitenta. 7. Nastanak konfirmacijskih kuća Exim .

**ANGAŽOVANJEM** komisionara u izvoznom poslu egzistiraju dva ugovora :

1. **UGOVOR O KOMISIONU** – čije su stranke Komisionar i Komitent I
2. **UGOVOR O KUPOPRODAJI** – čije su stranke Komisionar i Kupac u inostranstvu.

Zaključuju se tri poslovna odnosa i to: Komitent-Komisionar,Komisionar-Kupac i Kupac-Proizvođač.

## **UVOZNI KOMISION**

Proizvodna firma će se odlučiti za uvoz potrebnih dobara iz više razloga :

1. Komisionar –uvoznik je u prilici da obezbjedi povoljniju nabavku zbog poznavanja tržišta.
2. Komisionar je specijalizovan za uvoz sa određenih tržišta, i određenih vrsta dobara,
3. Kupovinom za više nalagodavaca, ostvaruje veće popuste na cijeni zbog količine,
4. Komisiona provizija niža u odnosu na direktan uvoz,
5. Kreditiranje komitenta u stabilnim privrednim situacijama.

Dvo rezultira zaključenjem dva ugovora: Ugovor o komisionom poslu uvoza (firma-komitent, komisionar je uvoznik dobara) i Ugovor o kupoprodaji (uvozu). (komisionar- uvoznik

Prodavac - komitent ) Tri poslovna odnosa: Proizvođač-Komisionar, Komisionar – Inoprodavac / Proizvođač- Inoprodavac.

## **KONSIGNACIONA PRODAJA STRANE ROBE-** oblik komisione prodaje

Roba na konsignacionom skladištu nije ocarinjena i smatra se da je pod carinskim nadzorom i sve dok se ne proda kupcu, kada se vrši i finalno carinjenje robe. Primjer :

Prodaja dijelova za automobile za fabriku koju zastupa.

Zaključenjem ugovora o konsignaciji zastupnik preuzima obavezu da djeluje kao komisionar (konsignator). Njegov principal preuzima ulogu komitenta (konsignata). Konsig. provizija.

Roba na konsignacionom skladištu je vlasništvo konsignanta (principal) i troškove skladištenja, osiguranja, carinjenja i održavanja robe i skladišta snosi komitent.

Komitent se može obezbjediti u vezi robe od zastupnika na sledeće načine :

1. Može zahtevati avans, u iznosu delimične vrednosti robe,
2. Može se obezbediti mjeničnim potraživanjem i
3. Može se koristiti mehanizmom bankarske garancije (ugovorena vrednost robe)

## **6. POSREDNI UČESNICI U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU**

**ŠPEDICIJA** – je organizacija isporuke robe, odnosno, otpreme i dopreme robe, kupcu na najefikasniji i najsigurniji način. 1926 formiran Međunarodni savez udr. špeditera FIATA

**Međunarodni špediter obavlja poslove špedicije u svoje ime, a za račun svoga komitenta**

Nalogodavca (izvoznika /uvoznika), i specijalizovano je za obavljanje usluga širokog spektra a koje se odnose na nadzor i praćenje robe prilikom realizacije isporuke u ST transak.

Po jednom spoljnotrgovinskom poslu po pravilu biti će angažovana dva špeditera, jedan izvoznikov i drugi uvoznikov. **Instradicija** - izbor prevoznog puta.

**UGOVOR O ŠPEDICIJI**: je komisioni ugovor, spada u grupu neformalnih ugovora. Zaključuje se između nalogodavca (izvoznik/uvoznik) i špeditera. Za svoj trud špediter ima pravo da naplati ugovorenu cijenu (**Špediterska tarifa**) plus svi troškovi otprema/doprema robe.

Obaveza nalogodavca (komitenta) da na vreme dostavi špediteru u pisanoj formi **Dispoziciju**.

**DISPOZICIJA** sadrži osnovne podatke konkretnog spoljnotrgovinskog posla: 1. Vrsta robe koja se transportuje 2. naziv i adresu kupca i prodavca 3. datum kada je roba spremna za otpremu 4. rok isporuke i odredište 5. ugovorenu transportnu klauzulu 6. način otpreme 7. Osiguranje i 8. posebne aktivnosti koje špediter mora preduzeti. (**poziciona knjiga i broj**).

Realizacija špediterskog posla, po dispoziciji spoljnotrgovinskog posla podrazumjeva :

1. Zaključenje ugovora o prevozu (refekacija – povlastica)
2. Prijem robe radi otpreme (dva načina – a) predaja robe u skladište špeditera ili prijem robe u skladište isporučioaca b) putem prevoznika.
3. Org. inspekcijskog pregleda robe,
4. Zaključenje ugovora o osiguranju,
5. Organizaciju uvoznog/izvoznog carinjenja robe
6. praćenje izvršenja transporta (avizo)
7. Obavljanje specijalnih špediterskih poslova
8. polaganje računa komitentu.

**ŠPEDITERSKI TROŠKOVI** se satoje od dvije vrste troškova: 1. Troškovi same špediterske usluge i 2. Troškovi koji nastaju prilikom otpreme ili dopreme robe. (1. sve troškove plaća špediter - duga saradnja, 2. špediter traži avans- ravnomojerno, 3. komitent sve plaća - inflacija)

## 7. ŠPEDITERSKA DOKUMENTA

Unifikaciju špediterskih dokumenata izvršio je Međunarodni savez udruženja špeditera FIATA, (1926 god, članice - nacionalna udruženja špeditera ) , a pravo nadzora nad štampanjem i distribucijom imaju ovlašćene članice, po pravilu su to Privredne komore.

ŠPEDITERSKA POTVRDA PRIJEMA – FCR – Forwardes Certificate of Receipt- je dokument koji špediter ispostavlja isporučiocu robe, kao dokaz da je primio robu, uz neopoziv nalog da je isporuči i stavi na raspolaganje kupcu. Ova potvrda je nepronosiva i koristi se : kod prijema robe za zbirni transport kao i kod ugovaranja klauzule EXW. (dokum. za otpremu robe).

ŠPEDITERSKA TRANSPORTNA POTVRDA – FCT – Forwardes Certificate of Transport – je potvrda špeditera da je primio robu i obavezao se da je isporuči na određeno mjesto. Ona je hartija od vrednosti ako glasi po naredbi i prenosi se indosiranjem. Koristi se kod ugovaranja kombinovanog transporta DDU i DDP klauzula. Izdaje se tek kada roba pređe izvoz. granicu.

ŠPEDITERSKA TERETNICA ZA MULTIMODALNI TRANSPORT – FBL- FIATA – Bill of lading – je dokument koji izdaje špediter koji obavlja multimodalni transport robe. On je prenosiv.

Špediter je odgovoran za isporuku i sve učesnike u prevozu robe. Odgovoran za gubitak ili oštećenje robe do određene vrednosti (662,6 SDR po paketu ili 2 SDR po kg bruto težine a ako nema morskog prevoza onda je bazični limit 8,33 SDR po bruto težini) Transp. dokumentat

ŠPEDITERSKA SKLADIŠNA POTVRDA – FWR- FIATA- Warehouse Receipt- Špediteri poseduju skladišta i prilikom predaje robe u skladište izdaju isporučiocu ovu potvrdu. Neprenosiv dokument, služi kao dokaz o otpremi kod dokumentarne naplate.

**OSTALA ŠPEDITERSKA DOKUMENTA :**

Skladišnica (Warrant)    Kapetanska potvrda    Nalog za isporuku    Obalska potvrda

## 8. TRANSPORTNA DOKUMENTA

### 1. DOKAZ O OTPREMI ROBE, 2.DOKUMENT ZA NAPLATU, 3. DOKUMENT ZA OBRAČUN CARINSKE OSNOVICE

**1.MEĐUNARODNI DRUMSKI tovarni list (ROAD BILL)CMR –Prevoznik izdaje za svaku pošiljku poseban tovarni list u 3 originala- pošiljalac, primalac i vozar. Pun naziv prevoznika reg.br vozila i mjesto carinjenja robe.Špediter mora uneti primedbu ako je roba oštećena.**

**2.MEĐUNARODNI ŽELJEZNIČKI tovarni list (RAILWAY BILL)CIM – Željeznica daje špediteru bonifikacije na osnovu generalnog ugovora i prevozu(u procentima)Željeznički tovarni list izdaje otpremna stanica na ime primaoca,i on je prevozna isprava za vagon i robu u njemu. Original prati robu,i namenjen je primaocu,a špediter dobija kopiju tovarnog lista.Kod organizovanja zbirnog transporta špediter će pošiljaocu izdat špeditersku potvrdu kao garanciju Da će roba biti otpremljena po dispoziciji,kao i skladišnicu,da je roba uskladištena.(bordero)**

**3.AVIONSKI tovarni list(AIRWAY BILL)AWB- se sastoji od 3 originala i 9 kopija-1 prevozniku, drugi prati robu i ide primaocu, i treći ide pošiljaocu kao dokaz da je izvršena otprema. Izdaje se za svaku pošiljku posebno,može biti prenosiv,a na bazi tovarnih listova izdaje se kargo manifest koga potpisuje kapetan i stavlja se na uvid carinarnici pola sata prije poletanja, i po sletanju kako bi se eliminisao ilegalan prevoz robe.**

**4.POMORSKI KONOSMAN(Teretnica) (BILL OF LADING) B/L – Dokument koji *prevoznik* ispostavlja *špediteru*,po izvršenom krcanju robe na brod.Ujedno je hartija od vrednosti,a izdaje se u tri originala i dvije kopije.Sva tri originala prima špediter izvoznika od brodaru,pri likom otpreme robe i prosleđuje ih izvozniku.Izvoznik originalom konosmana dokazuje kod kupca robe da je otpremio robu i očekuje isplatu,dok kupac robe *isplatu* uslovljava pristizanjem *konosmana.(posrednici banke)*.Ko prvi prezentira brodaru jedan od tri originala *konosmana,može preuzeti robu*.Imalac konosmana je vlasnik robe.On se ne izdaje za plovni objekat već za robu,a može biti čist ili nečist.(vozareve primedbe).Može se prenositi na tri načina:Konosman na ime,prenosi se cesijom,(rubrika Consignee),Po nalogu-indosiranjem i Prostom predajom u rubrici ne stoji ništa.**

## 9. Međunarodno transportno osiguranje

Tokom međunarodnog transporta može doći do gubitka, propasti ili oštećenja transportovne robe, izazvane namernom nepažnjom učesnika, ali i nepredvidljivim događajima (požar, poplave).

Učesnici u ST poslu će rizike prevaliti na treću stranu - osiguravajuće društvo. Sve vrste osiguranja se dijele na: osiguranja imovine, osiguranja lica, ostala osiguranja.

**MEĐUNARODNO TRANSPORTNO OSIGURANJE** - je dio imovinskog osiguranja i podrazumeva sledeće vrste osiguranja: 1. Osiguranje robe koja se prevozi 2. Osiguranje brodova i drugih plovnih objekata 3. Osiguranje vazduhoplova i drugih vazdušnih letilica 4. Osigurane odgovornosti prevozioca i 5. Osiguranje drugih interesa koji se pojavljuju u transportu.

Može se ugovoriti na dva načina i to: Odgovarajuće **INCOTERMS** klauzule, koja predviđa obavezno osiguranje robe, a ako nema onda se jasno naznači ko to mora uraditi. Drugo je tzv. Lomljeno osiguranje, ako rizik prelazi sa prodavca na kupca, veoma komplikovano i skupo.

**UGOVOR O OSIGURANJU** - se jedna stranka osiguravač obavezuje da će, drugoj strani, osiguraniku, ili trećem licu, isplatiti određenu sumu novca, ukoliko nastane osigurani slučaj, pod uslovom da mu osiguranik plati novčani iznos, premiju osiguranja. Osiguravači su: Osiguravajuća društva

U spoljnotrgovinskim poslovima ugovarač osiguranja je špediter i on sa osiguravajućim društvom zaključuje ugovor o osiguranju u svoje ime, a za račun svog nalogodavca (Uvoznika/ Izvoznika) -

osiguranika. Postoje 2 grupe ugovora: pojedinačni i opšti ili generalni.

**Elementi ugovora o osiguranju** 1. Predmet osiguranja (roba kao i prava izražena u novcu)

2. Transportni rizici se dele na pet grupa:

a) **Osnovni rizici** (saobr. udes, požar, eksplozija, razbojništvo, elementarna nepoga)

b) **Dopunski rizici** (krađa robe, neisporuka, baratarija, rizik spoljašnji - vlaga, more) mogu se osigurati samo uz osnovne rizike na izričit zahtev ugovarača osig. Osiguranje robe protiv svih rizika - (AAR)

c) **Rizici usled mana** (npr. AAR + lomljivost) isparljivost, eksplozivnost itd.

(d) **Rizici nastanka štete iz "bilo kog razloga"** Prošireno AAR osiguranje iznad. (odbijanje prijema robe, kvarljivost, rasipanje i manjak robe) povećana premija osiguranja.

e) **Ratni i politički rizici**: izbijanje rata, štrajk nemiri, građanski rat itd.

3. **Trajanje osiguravajućeg pokrića** može biti definisano: 1. od utovara do istovara robe, 2. od predaje voza-ru do isporuke primaocu i 3. od skladišta do skladišta, koje je ujedno i najšire pokriće osiguranja robe.

4. Osigurano putovanje 5. Prevozno sredstvo 6. Osigurana suma 7. Premija osiguranja (cena rizika)

8. Štete pokrivenne osiguranjem - (štete usled havarije, spasavanja) Inegralna franšiza i Odbitna franšiza.

**FRANŠIZA** je dio štete u procentualnom iznosu od vrednost robe koju snosi osiguranik.

## 10. Polisa osiguranja

je dokument o zaključenom ugovoru o osiguranju, potpisan od strane osiguravača i ugovarača osiguranja. Ona sadrži sledeće elemente: naziv osiguravača i ugovarača osiguranja, predmet osiguranja, obuhvaćene rizike, osigurani rok, osiguranu sumu, premiju osiguranja, datum izdavanja (zaključnja ugovora). Nije hartija od vrednosti, a može glasiti na ime, po naredbi i na donosioca. U ST poslovanju se kao osiguranik javlja izvoznik ili uvoznik, a kao ugovarač njegov špediter. Ugovarač osiguranja Špediter zaključuje ugovor o osiguranju, sa osiguravajućim društvom, U SVOJE IME; A ZA TUĐ RAČUN (izvoznika ili uvoznika). Ugovor o osiguranju može zaključiti osiguravač i ugovarač osiguranja za račun nepoznatog lica, u trenutku zaključenja ugovora, pa je ova vrsta osiguranja takozvano : Osiguranje za račun koga se tiče ( osiguranje pomorskog karga-prenosom konosmana i polise osiguranja-novi vlasnik)

MEĐUNARODNO KARGO OSIGURANJE – S obzirom da međunarodno pomorsko osiguranje ima najdužu tradiciju, razvijeni su standardizovani ugovori o osiguranju i to :

Lojdova pomorska polisa – Pojavljuje se u 17 vijeku, poznata pod imenom SG polisa ( brods-ship/roba – good). Pokriva rizike kojima je izložena roba i brod. Vremenom SG je postala samo osnova za osiguranje robe u pom.prevozu, a ako se želi preciznije osiguranje, onda se dodaju tipske klauzule poznate kao institutske klauzule za osiguranje robe u prevozu (Londn Nova pomorska polisa – U dogledno vrijeme treba da zamijeni SG polis, i primenjuje se kod svih vidova transporta. Ujedno donijete nove instit.klauzule, svrstane u 5 kompleta od čega, A- najšire pokriva rizika (svi rizici pokriveni, osnovni i dopunski) osim onih isključenih iz osiguranja B i C- instit.klauzule pokrivaju samo izričito navedene rizike (dopun.rizike dokaz-osiguranik) UNCTAD –ovi uslovi osiguranja robe- Dijele se na 3 grupe sa stanovišta obima rizika:

1. Pokriće protiv svih rizika (inst.klauz.A) 2. Srednje pokriće (B) i 3. Ograničeno pokriće (C).

# 11. ULOGA POSLOVNIH BANAKA U REALIZACIJI SPOLJNOTRGOVINSKIH POSLOVA

Vrše poslove platnog prometa sa inostranstvom, po nalogu svojih komitenata- ST firmi. Ova plaćanja se mogu vršiti u devizama, efekt. stranom novcu i deviznim surogatima. Platni promet sa inostranstvom može biti gotovinski i bezgotovinski. Poslove međunarodnog platnog platnog prometa mogu obavljati samo one banke koje imaju ovlašćenje Centralne (Narodne) banke- malo, srednje i veliko ovlašćenje. Spoljnotrgovinske firme su komitenti ovih poslovnih banaka, i sa njihovih deviznih računa vrši se plaćanje za uvoz ili priliv za izvoz. Banka u zemlji koja vrši međunarodni platni promet, zaključuje sporazume o međusobnoj saradnji i izvršenju naloga za plaćanje sa odabranim ino bankama – korespodenski odnos. Banke korespodenti se dogovaraju o otvaranju kontokorentnog računa kroz koji se evidentiraju sve transakcije plaćanja i naplate u kojima učestvuju firme , komitenti banaka. Postoje dvije vrste korespodenskih odnosa: Direktni i Indirektni korespodenti. Direktni korespodenti imaju otvoreni kontokorentni račun kod jedne od dvije banke koje su u korespodenskom poslovnom odnosu, preko koga se vrše poslovne transakcije. Indirektni korespodenti nemaju otvoren kontokorentni račun, već svoja međusobna plaćanja izvršavaju preko kontokorentnih računa otvorenih kod drugih banaka. Kada naša poslovna banka otvori svoj kontokorentni račun kod svoje korespodenske banke u inostranstvu kažemo da je otvoren “ NOSTRO” kontokorentni račun, a sa stanovišta banke kod koje je ovaj račun otvoren on je “LORO” račun.

Sve banke svoje korespodente dijele na prvoklasne i ostale, a vezuje se za bonitet i veličinu banke.

## **12. PREGOVARANJE U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU**

*Tri su osnovne faze pregovaranja u tehnološkom procesu Izvoza / Uvoza i to :*

- 1. Faza pripreme spoljnotrgovinskog posla,*
- 2. Faza pregovaranja i zaključenja ugovora o međunarodnoj kupoprodaji i*
- 3. Faza realizacije ugovorenog izvozno / uvoznog posla.*

*1. PREGOVARANJE - je način , model prevazilaženja konflikta bez uključivanja legalnih insitucija sistema. I pregovaranje i sudsko rješavanje sporova predstavljaju procese u kojima se donose odluke, ali funkcionišu na različite načine.Prvo pravilo pregovaranja je da nema pravila za pregovaranje.*

- Bilateralnim pregovorima povjerenje među strankama je od izuzetne važnosti. Partneri razvijaju svoj kredibilitet svojom ozbiljnošću, tačnošću i ispunjenjem dogovorenog.( od zakazivanja sastanka, e- mail poruke ).*
- Ne smije se dozvoliti da tokom sastanka partner trpi bilo kakva iznenađenja (dovoditi partnera pred svršen čin).*
- Međunarodni pregovori, imaju dodatnu komponentu koja zahtjeva da pregovaračke strane prevaziđu kulturne, civilizacijske, jezičke, tehnološke, tradicionalne, psihološke, komercijalne i brojne druge barijere koje se pred njih postavljaju. Zapadne firme sklonije su naglašavanju tehničke komponente i davanju prioriteta tehničkim problemima na pregovorima, dok su firme iz istočnih zemalja sklonije personalnom pristupu pregovaranja (čvrste veze )*  
*Protivnika na pregovorima treba upoznati i treba ga pažljivo slušati !. Takođe je važno u pregovorima upravljati očekivanjima druge strane (posmatrati ključne vrijednosti pregovarača )*  
*Suštinu pregovaranja, predstavlja razmjena posebne vrste, koja se svodi na mogućnost ( samo mogućnost ) za stranke da razmjene međusobna obećanja i angažovanja koja mogu voditi prevazilaženju razlika i postizanjem sporazuma.Pregovarački postupak se dijeli na :*

- 1. FAZU NEFORMALNIH PREGOVORA i*
- 2. FAZU FORMALNIH PREGOVORA*

## **12.1. FAZA NEFORMALNIH PREGOVORA**

**Faza neformalnih pregovora obuhvata sve aktivnosti koje spoljnotrgovačke firme ostvaruju kako kroz indirektno, tako i kroz direktne kontakte sa svojim potencijalnim partnerima. ( izlaganja na sajmovima, putem interneta, odašiljanje zahtjeva za ponudu -upita, itd. )**

## **12.2. FAZA FORMALNIH PREGOVORA**

**Formalni pregovori podrazumjevaju pregovore “ licem u lice “ za pregovaračkim stolom. Ove pregovore može inicirati kupac ali i izvoznik, koji je učinio napor u fazi neformalnih pregovora. Pregovori o složenim spoljnotrgovinski poslovima mogu biti vrlo dugotrajni i iscrpljujući i ne moraju uvijek voditi zaključenju ugovora. Pored direktnih troškova ( orgnizac. i putovanja ) i kupac i prodavac imaju i indirektno troškove ( tokom pregovora ne mogu obavljati svoje redovne obaveze po pitanju tekućih i novih poslova, kupac ostaje bez robe a prodavac bez novca itd.). Tokom pregovora postoje dvije ključne grupe faktora i to :**

**1 . Faktori u pozadini - nisu lako uočljivi, ali njihov uticaj na proces može biti trostruk :**

***Uobičajeni* ( bez znatnog uticaja ) *Konfliktni* (mogu razbiti) i *Komplementarni* (pospešiti pregov).**

**2. Faktori koji čine preovlađujuću atmosferu na pregovorima :**

**1.Faza ponude, 2.Faza neformalnog sastanka, 3.Faza formulisanja strategije, 4. Faza formalnih pregovora i 5. Faza implementacije ( uvođenja ).**

**Prve tri faze mogu se svrstati u fazu neformalnih pregovora, četvrta faza je faza formalnih pregovora, dok je peta faza realizacija ugovorenog.**

**1. Faza ponude - prvi direktan kontakt kupca i prodavca, pokušaj da se shvate potrebe i interesovanje, ispituju se moć i zavisnost. Poređenje sa konkurencijom.**

**2. Faza neformalnog sastanka - na osnovu razmatrane ponude, stranke se bolje upoznaju, pokušavajući da ustanove međusobne pozicije i obezbjede međusobno povjerenje.**

**3. STRATEGIJE PREGOVARANJA - U praksi je najprisutnija kombinacija konkurentne i kooperativne strategije. Po drugim autorima ,one mogu biti :**

**1. Čvrste - nema ustupaka ( monopolisti ) ; Meke - veći broj ponuda i Fer - međusob. ustupci**

**4. Faza formalnih pregovora** - u ovoj fazi pregovaračke strane treba da se dogovore o planu Rada koji predlaže jedna od strana. Pregovori o spoljnotrgovinskom poslu mogu se voditi na bazi ugovora o kupoprodaji, korak po korak po svim bitnim pitanjima koje ovaj ugovor treba da reguliše ( uslovi ponude, cijena, rokovi isporuke, garantni rokovi, način plaćanja, količ. kvantitet itd)

**5. Faza implementacije** - potrebno je sve što je na pregovorima dogovoreno pismeno i uobličiti i verifikovati potpisima pregovarača. Tekst ugovora pripremiti na jeziku kojim su se stranke predhodno dogovorile, razumljiv i jasan u svim detaljima.

**KO SU PREGOVARAČI U S.T poslovima** - Optimalan broj članova pregovaračkog tima, varira između broja dva i pet, ali nikao ne smije biti veći od deset. Mora se odrediti rukovodilac tima , koji imaju definisan obim ovlašćenja do koga mogu pružati ustupke drugoj strani.

**Dobar pregovarač ima “ brz um ali i neograničeno strpljenje “.**

**Viši pregovarački nivo se uključuje kada treba učiniti ustupke, koji prevazilaze data ovlašćenja pregovarača.**

**Korupcija i mito naročito u zemljama u razvoju mogu okrenuti tok pregovora i obezbediti ustupke kakve je u normalnim uslovima nemoguće očekivati.**

**U pregovorima učestvuju timovi istih hijerarhijskih nivoa, nije mudro da u prvoj fazi učestvuje top menadžment.**

**KAKO SE PRIPREMITI ZA PREGOVORE O S.T. poslu** - 1. Prvo utvrditi da li u tim zemljama postoje restrikcije( trgovinske, političke, ekonomske ) i na osnovu njih procijeniti troškove posla. 2. Mora se cijeliti i istinska namjera druge strane da do realizacije posla zaista i dođe.

**3. Pravilo je da se pregovori odvijaju u sjedištu uvoznika ( izuzetno ukoliko je velika kompanija i moćna kompanija, a kupac mala i nepoznata firma ), ili putem video konferencija ukoliko su visokorizični poslovi, daleka tržišta i visoki troškovi putovanja ).**

**Prednosti održavanja pregovora na terenu uvoznika su :**

**1. Nema troškova službenog puta, 2. nema odustajanja od tekućih radnih obaveza 3. ubrzava se proces konsultacije na nadređenim strukturama, koji su u zgradi, 4. uvođenje novih članova pregovaračkog tima u zavisnosti od situacije.**

## **USTUPCI NA PREGOVORIMA**

- **Proces pregovaranja je proces činjenja međusobnih ustupaka.**
- **Drugu stranu na pregovorima, odnosno njeno ponašanje, reakcije i nastup ne treba procijenjivati po sebi, već se ova procijena mora vršiti na bazi predhodnih saznanja o odlučujućim faktorima vrednovanja prioriteta u društvenoj i kulturnoj sredini iz koje potiče druga strana.**
- **Na početku pregovora ne smije se iscrpiti planirani predlog ustupaka.**
- **Ne smije se žuriti u prihvatanju ustupaka koje daje druga strana, a da se pri tom ne procijeni šta se zauzvrat mora dati.**
- **Veliki ustupci skončani su sa velikim rizicima.**
- **Najveći ustupci ostavljaju se za kraj pregovora, pošto se definišu svi neophodni detalji sporazuma.**
- **Okončati pregovore kada pregovaračka strana počinje da nudi manje važne ustupke, kada ih nudi sa manjom frekfencijom i nevoljno.**

**Pregovore treba zaključiti tek pošto pregovaračka strana potvrdi da je :**

- 1.Dogovorila sve bitne elemente posla pošto u pregovaranju važi pravilo “ništa nije dogovoreno, dok sve nije dogovoreno.”.**
- 2.Sigurna da je dogovoreno moguće i realizovati,**
- 3.Utvrdila moguće barijere realizaciji posla i način njihova eliminisanja i**
- 4.Dogovorila način na koji bi se regulisali sporovi.**

**Zaključenjem pregovora obje strane u pregovaračkom procesu bi trebalo da ostvare optimizacije svojih interesa i ciljeva, u datim uslovima, što rezultira zaključenju ugovora o međunarodnoj kupoprodaji.**

## **13. RIZICI U SPOLJNOTRGOVINSKOM POSLU**

*Trgovački rizici izvire iz same prirode spoljnotrgovinskog posla - fizička oštećenja i gubitak robe, prostorna i vremenska distanca, različiti pravni, sistemi zemalja prolaska robe, nestandardni zahtjevi, kašnjenje nekog od učesnika u izvršavanju svojih obaveza itd.*

*RIZIKE u STP možemo podijeliti na :*

- 1. Rizike kojima je izložen Izvoznik, ( neizvršenje obaveza druge strane )*
- 2. Rizike kojima je izložen Uvoznik, ( neizvršenje obaveza druge strane )*
- 3. Rizike kojima je izložena finansiska institucija koja kreditira, odnosno finansira STP.*  
*( rizik naplate datog kredita ).*

*RIZIKE u STP možemo podijeliti na :*

- 1. Prenosive rizike - koje pregovaračke strane prenose na treću stranu, objektivne okolnosti ( 1.transportni, ratni, politički i rizici od štrajkova,- premije osigur. - osiguravajuća društva ) ( 2.rizici vezani za neizvršenje ugovorenih obaveza u STP - kada jedna strana propusti da izvrši ugovorene obaveze, čime nanosi štetu drugoj strani - prenosi se na banke-garancije) ( 3. rizici vezani za ugovoreni način naplate STP - karakteristično za izvoz robe na kredit. U zavisnosti od ugovorenog načina naplate izvoznog posla, stranke će izabrati instrument plaćanja kojim će maksimalno umanjiti stepen rizika naplate STP.*
- 2. Neprenosive rizike - ne mogu ih prenijeti na treću stranu, rezultat su djelovanja subjektivnih faktora i snosi ih strana pogođena njima.*

### **13.1. Osiguranje od rizika neizvršenja ugovorenih obaveza stranaka**

*Zahvaljujući dugogodišnjoj trgovinskoj praksi, prihvaćena je praksa primjene instrumenata garancije radi obezbjeđenja od rizika neizvršavanja određenih ugovornih obaveza. ( za Izvoznika rizici -neizvršenje plaćanja isporučene robe, što se dešava kod isporuke robe na kredit i unapred, za Uvoznika - ukoliko avansno uplati dio robe, ili uredno plati robu koja ne odgovara ugovorenim svojstvima, i ne funkcioniše na dogovoreni način ).*

*Garanti za ovakve slučajeve su BANKE - odomaćen termin BANKARSKA GARANCIJA.*

### **13.1.1. Bankarska garancija**

*Je pismena isprava kojom se Banka Garant obavezuje prema primaocu garancije (korisniku) da mu za slučaj da nalogodavac garancije ne ispuni obavezu o dospelosti, izmiri obavezu, ako budu ispinjeni uslovi navedeni u garanciji.*

*Bankarsku garanciju izdaje banka pošto zaključi Ugovor o izdavanju garancije sa svojim nalogodavcem. Ugovorom o izdavanju garancije, banka garant preuzima osnovnu obavezu da u korist korisnika garancije ( trećeg lica ) izda bankarsku garanciju, dok nalogodavac preuzima obavezu da plati banci proviziju i obezbjedi pokriće u slučaju isplate po osnovu garancije ( odnosno odgovori regresnom zahtjevu banke ). Izdaje se u nadi da se uslovi za njenu isplatu neće ostvariti, odnosno da će stranke iz ugovora izvršiti obaveze u potpunosti. Ukoliko nalogodavac nema sredstava na računu u banci, u trenutku isplate garantovanog iznosa, banka će isplatiti garantovani iznos i ovu vrijednost tretirati kao prinudni kredit, koji dopijeva istog dana. Na ovaj kredit zaračunava se kako redovna tako i zatezna kamata, jer je za banku ovo interventni plasman i koristi najskuplje izvore finansiranja.*

*Banka garant, može od svog nalogodavca ovim ugovorom predvidjeti instrumente obezbjeđenja naplate kao što su : pokriće na računu, mjenica, akceptni nalog, cesija nalogodavčevih potraživanja po osnovnom ugovoru.*

#### **Osnovni elementi bankarske garancije**

*U Ugovoru o međunarodnoj kupoprodaji, ukoliko se stranke saglaseo potrebi pribavljanja Garancije, moraju navesti kompletan tekst garancije u kojemu je definisano :*

- 1. Koja strana ima obavezu da pribavi garanciju ?*
- 2. Ko će izdati garanciju ?*
- 3. Po kom osnovu se garancija izdaje ?*

*Ukoliko se garancija u predviđenom roku ne pribavi, ugovorna strana na čiji zahtev je trebalo pribaviti garanciju nije obavezna da ispuni svoje obaveze ( nema isporuke robe ).*

## **Nastavak - Elementi bankarske garancije**

**Međunarodna trgovinska komora u Parizu ( MTK ) donijela je jednoobrazna pravila za garancije na prvi poziv. Ovim pravilima propisana je obavezna pisana forma garancije kao i osnovni elementi, koji moraju egzistirati u garanciji na prvi poziv :**

- 1. Nalogodavac - ( komitent banke - kupac ili prodavac ),**
- 2. Korisnik - ( ugovorna strana u osnovnom poslu koja je zahtijevala pribavljanje garancije , nalogodavac dostavlja garanciju korisniku, i stupa na snagu danom njenog izdavanja),**
- 3. Garant - (je najčešće banka, ali po pravilima MTK mogu biti i osigur.društva, i pravna lica),**
- 4. Osnovna transakcija - (koja zahtijeva izdavanje garancije, osnovna obaveza nalogodavca),**
- 5. Maksimalni iznos - ( koji se plaća i valuta u kojoj se plaća ),**
- 6. Rok važnosti - ( ili događaj kojim prestaje važenje garancije - za određeni datum (izvršenje obaveze ) ili određeni događaj ( prezentirati određena dokumenta )MTK - isplata po bilo kom.**
- 7. Uslovi za poziv za plaćanje - ( korisnik mora podnijeti pismeni poziv i pismenu izjavu iz koje se vidi : da je nalogodavac prekršio svoju obavezu iz ugovora i u kom pogledu je nalogodavac u prekršaju .Poziv mora biti podnijet u roku važnosti garancije u sedištu garanta.**
- 8. Uredba o smanjenju iznosa garancije - ( Garancija može sadržati izričitu odredbu za umanjnjenje određenog ili utvrđenog iznosa na utvrđeni datum ili datume po prezentaciji dokum.) ,**
- 9. Opozivost garancije - ( Bankarske garancije karakteriše neopozivost.Njih ne može opozvati Garant niti Nalogodavac.Može je opozvati samo Korisnik ,vraćanjem ili pismenom izjavom,**
- 10. Cijena bankarske garancije - Nalogodavac ima obavezu da banci garantu isplaćuje proviziju koja se utvrđuje u procentu od garantov. vrijednosti i po pravilu obračunava kvartalno.**

### **Vrste bankarskih garancija u spoljnotrgovinskim transakcijama**

**Bankarske garancije koje pribavlja Izvoznik**

- 1. Garancija za povraćaj avansa,**
- 2. Garancija za dobro izvršenje posla**
- 3. Garancija za učešće na licitaciji,**
- 4. Garancija za kontrakupovinu.**

**Bankarske garancije koje pribavlja Uvoznik**

- 1.Garancija za plaćanje robe po njenoj isporuci,**
- 2.Garancija za plaćnje robe po kreditnom poslu,**
- 3.Garancija o položenom depozitu.**

## 14. SPOLJNOTRGOVINSKA PLAĆANJA

Postoje dva načina naplate izvoznog posla :

1. **TREKUTNO ( LIKVIDNO ) PLAĆANJE** - Plaćanja u S.T. poslovima praćena su vremenskim pomakom, u odnosu na vreme otpreme. Zato se u S.T. transakcijama definiše period za trenutna plaćanja , u kome izvezena roba mora biti naplaćena, odnosno period u kome uvezena roba mora biti plaćena. ( prema našim propisima 90 dana, a sve posle toga je docnja ).

Trenutna plaćanja se mogu izvršiti na sledeća tri načina :

- Naplata ugovorenog izvoza robe u toku isporuke
- Naplata ugovorenog izvoza robe pre izvršene isporuke i
- Naplata ugovorenog izvoza robe po izvršenoj isporuci.

2. **PLAĆANJE NA KREDIT** - Svaka naplata izvoza, koja treba da usledi u periodu dužem od 90 dana izvoza robe ( izvoznog carinjenja ) mora biti ugovorena kao izvoz na kredit i prijavljena Centralnoj banci kao kreditna naplata. ( isto važi i za uvoznika ). Pri izboru načina plaćanja učesnicima u S.T. Poslu stoje na raspolaganju specifični instrumenti plaćanja, koji se koriste isključivo u međunarodnom platnom prometu. ( veći stepen sigurnosti ).

### 14.1. INSTRUMENTI PLAĆANJA SPOLJNOTRGOVINSKIH POSLOVA

Instrumente međunarodnog platnog prometa karakteriše :

1. Kupac i prodavac u ST transakciji su u različitim zemljama, prostorno su udaljeni, pa se vrši plaćanje između rezidenata, sa različitim carinskih i monetarnih područja,
2. Međunarodni platni promet obavlja se putem ovlašćenih poslovnih banaka, a može biti gotovinski ( u zlatu ili efektivnim valutama ) i zanemarljiv je, i bezgotovinski putem instrumenata plaćanja u koje spadaju :

1. Doznaka,
2. Mjenica,
3. Ček,
4. Dokumentarni akreditiv i
5. Dokumentarna naplata ( inkaso - otkup dokumenata ).

### **14.1.1. DOZNAKA**

*Doznaka spada među najstarije instrumente međunarodnog platnog prometa. Ona predstavlja nalog poslovne banke uvoznika, njenoj inostranoj korespondenskoj poslovnoj banci da isplati sumu naznačenu u doznaci, izvozniku (prodavcu). Ova transakcija podrazumjeva :*

- 1. Uvoznika nalogodavca, koji daje nalog za izvršenje doznake u inostranstvu svojoj banci.*
- 2. Poslovnu banku uvoznika, koja postupa po nalogu svog komitenta (uvoznika).*
- 3. Korespondentnu banku, u zemlji izvoznika, (prodavca), koja prebacuje sredstva na račun izvoznika (prodavca).*
- 4. Izvoznika, korisnika doznake.*

*Doznaka kojom mi plaćamo uvezebu robu je - nostro doznaka, a doznaka kojom je nama plaćena izvezena roba je - loro doznaka.*

*Doznaka je u većini slučajeva, bezuslovan instrument plaćanja. Bezuslovna doznaka je rizičan instrument plaćanja, za uvoznika, pošto ničim ne obavezuje prodavca kome su doznačene pare da izvrši isporuku robe. Koristi se kada se partneri dobro poznaju, i imaju dugogodišnje poslovne odnose, i visok stepen povjerenja. (najčešće, kod plaćanja avansa).*

### **14.1.2. ČEK**

*Ček je strogo formalna hartija od vrijednosti, kojom Trasant (kupac) daje nalog svojoj poslovnoj banci (Trasatu), da sa računa Trasanta, prenese određeni iznos, na račun korisnika čeka Remitenta (izvoznika), ili donosiocu čeka.*

*Korisnik čeka (izvoznik) može biti naznačen na čeku, i to je - Ček koji glasi na ime,*

*Kada je u čeku naznačeno da se plati donosiocu tada - Ček glasi na donosioca i*

*Iznos iz čeka, koji glasi po naredbi se ima platiti korisniku čeka, ili po njegovoj naredbi, nekom drugom licu. Ček sadrži sledeće elemente :*

- 1. Oznaku da je ček;*
- 2. Bezuslovnu naredbu za plaćanje određene sume;*
- 3. Datum i mjesto izdavanja čeka;*
- 4. Mjesto isplate sume naznačene na čeku;*
- 5. Naziv i potpis izdavaoca čeka - Trasanta;*
- 6. Naziv Trasata koji vrši isplatu i*
- 7. Naziv Remitenta.*

*Ček se mora podnijeti na isplatu, u određenom vremenu (od 8 do 70 dana), jer u protivnom ga izdavalac čeka može opozvati. Kada se vrši plaćanje robe prije njene isporuke, ček je vrlo rizičan instrument plaćanja za Uvoznika, pošto postoji rizik da se roba iako je plaćena ne isporuči.*

*Ček se može prenositi indosiranjem kada glasi, po naredbi i prostom predajom kada glasi na donosioca.*

### **14.1.3 MJENICA**

**Mjenica je strogo formalna hartija od vrijednosti, kojom se jedno lice, njen izdavalac ( *Trasant* ), obavezuje da će, po njegovom nalogu , drugo lice ( *Trasat* ) izvršiti isplatu mjenične sume trećem licu ( *Remitentu* ) ,o roku dospjeća mjenice. Elementi mjenice su :**

- 1. Riječ mjenica ( ispisana na jednom jeziku );**
- 2. Mjenični iznos ( određen vrijednosno i valutno );**
- 3. Mjesto izdavanja ( gornji lijevi ugao ),**
- 4. Ime Trasanta (izdavalac mjenice potpis donji desni ugao);**
- 5. Ime Trasata ( platilac mjenice potpis donji lijevi ugao );**
- 6. Ime Remitenta ( lice kome se ili po čijoj naredbi mora isplatiti mjenični iznos, nalazi u tekstu mjenice );**
- 7. Vrijeme dospeća mjenice ( momenat naplate mjenične sume,nalazi se u tekstu mjenice ) ;**
- 8. Mjesto plaćanja ( važno navesti zbog suda kod koga se podiže protest - lijevi donji ugao ) ;**
- 9. Prenos mjenice ( ako stoji po naredbi - prenosi se indosiranjem, a ako stoji ne po naredbi ( tzv. rekta klauzula ) mjenica se može prenositi cesijom; 10. Broj izdatih primjeraka ( ako uz riječ mjenica stoji reč solo, izdat samo jedan primjerak, može se izdati u duplikatu, u većem broju primjeraka i tada uz riječ mjenica stajati ...prva mjenica ( I primjerak ) druga mjenica itd**

**Prema načinu izdavanja dijelimo ih na :**

- 1. TRASIRANA( vučena ) mjenica je, mjenica kod koje , njen izdavalac ( *Trasant* ) daje nalog drugom licu ( *Trasatu* ) , da korisniku mjenice ( *Ramitentu* ) isplati mjeničnu sumu, o roku dospjeća.Kod trasirane mjenice *Trasat* je po pravilu banka, kod koje *Trasant* ima deviz.račun**  
**Trasirana mjenica po sopstvenoj naredbi - Kada su *Trasant* i *Remitent* jedno lice. Izdavalac mjenice (*Trasant*- Izvoznik ) vuče mjenicu, na kupca robe ( *Trasata*) koji se obavezuje da će , *Trasantu* ( *Izvozniku* ) isplatiti naznačenu sumu u naznačeno mjesto i vrijeme. Pošto je izdavalac ove mjenice *trasant*, on je glavni mjenični dužnik, sve dok *Trasat* ne prihvati da isplati mjenični dug, što potvrđuje svojim potpisom uz ispisivanje reči - prihvatam .**
- 2.SOPSTVENA mjenica, *Trasant* i *Trasat* mogu biti jedno lice, i onda je riječ o sopstvenoj mjenici, kojom se njen izdavalac ( *Trasant*), obavezuje da će izvršiti isplatu mjeničnog iznosa, trećem licu ( *Remitentu* ) , o roku dospjeća mjenice.**

## **Nastavak u vezi MJENICE**

### **Prema načinu dospjeća mjenice dijelimo na :**

- 1. Mjenice po viđenju sadrže u tekstu ..... “Platite odmah po viđenju”**
- 2. Mjenice na određeno vrijeme po viđenju ,biće plaćene u roku od momenta akceptiranja ....  
“ Platite za mjesec dana po viđenju “.**
- 3. Mjenice na određeno vrijeme od dana izdavanja ..” Platite dva mjeseca od dana izdavanja”**
- 4. Mjenica na određeni dan sadrži tačan datum plaćanja ...” Platite 1.Juna 2012 godine “.**

### **Mjениčne radnje su :**

**AKCEPTIRANJE - je pravni posao kojim se Trasat obavezuje da u svojstvu glavnog dužnika plati mjenicu o dospelosti. Može u cjelini ili djelimično prihvatiti obavezu plaćanja. Po prezentaciji mjenice na akcept, glavni dužnik ( Trasat ) stavlja svoj potpis na lice mjenice uz riječi prihvatam ( akceptiram ). Tada imamo pun akcept. Ako bi Trasat samo potpisao mjenicu bez ispisivanja riječi prihvatam, imali bi smo blanko mjenični akcept.**

**AVALIRANJE - je mjenično pravni posao kojim se jedno lice ( avalist ) obavezuje da će platiti mjeničnu svotu ili jedan njen dio, ako to glavni mjenični dužnik, za koga on jemči ne učini. Ovim se garantuje isplata mjenične sume, avalisti su obično prvoklasne koresp. banke.**

**PREZENTACIJA mjenice na isplatu se vrši, u određenom roku, prije njenog roka dospjeća glavnom mjeničnom dužniku.**

**ISPLATA MJENIČNE SUME vrši se o roku dospjeća mjenice. Mjenicu isplaćuje isplatna banka zadužujući račun akceptanta ( ako je mjenica akcept. ) ili Trasanta ( ako nije akcept. )**

**PRENOŠENJE MJENIČNOG PRAVA , na treće lice može se vršiti :indosiranjem i cesijom INDOSIRANJE podrazumjeva prenos mjenice pismenom izjavom, ispisanom na poledini obrasca mjenice, koju daje INDOSANT - Imalac mjenice ( najčešće Remitent korisnik mjen ) čime svoja prava iz mjenice prenosi na INDOSATARA , tako da je ovaj može prezentirati na naplatu Trasatu. Prvi Indosant može biti samo Remitent...koji piše”Platite po naredbi” i ime Indosatara, i svoj potpis. Broj mjeničnih prenosa je neograničen.**

**Ako bi u tekstu stajalo “ Platite ne po naredbi “ znači da je unijeta rekta klauzula, i da se mjenica dalje ne može prenositi indosamentom, ali može CESIJOM**

#### **14.1.4. DOKUMENTARNI AKREDITIV**

**DOKUMENTARNI AKREDITIV - je račun koji akreditivna banka otvara po nalogu nalogodavca ( Uvoznika robe ) u korist korisnika ( Izvoznika robe ). Sredstva sa akreditivnog računa mogu se prenijeti na račun izvoznika, tek pošto on ( Izvoznik robe ) ispuni definisane uslove akreditivne naplate. Za njega se kaže da je jedan od najsigurnijih instrumenata naplate ( naplata ugovorenog izvoza, u toku isporuke robe ). Isplata akreditivne sume uslovljena je prezentacijom dokumenata definisanih ugovorom o S.T. Poslu, što predstavlja dokaz, da je Izvoznik uredno izvršio isporuku robe u skladu sa ugovorenim uslovima. Kod dokumentarnog akreditiva, banka mora strogo formalno provjeriti dokumenta koja se prezentiraju, voditi računa o rokovima za prezentaciju, rokovima naplate i rokovima važnosti akreditiva. Procedura i uloga učesnika definisana Jednoobraznim pravilima MTK u Parizu. Ovim pravilima definiše se akreditiv, njegovo značenje i ističe da su akreditivi odvojene transakcije od ugovora na kojima su zasnovani. U akreditivnom poslovanju posluje se samo dokumentima. Učesnici pri realizaciji naplate dokumentarnim akreditivom su :**

- 1. Kupac ( uvoznik robe ) je nalogodavac koji daje svojoj poslovnoj banci nalog za otvaranje akreditiva, kao i dokaz o obezbjeđenju pokrića na svom deviznom računu za ovu isplatu.**
- 2. Akreditivna banka je poslovna banka kupca, koja po njegovom nalogu otvara akreditiv, u korist prodavca robe ( izvoznika ) i na bazi instrukcija ima obavezu da izvrši plaćanje robe.**
- 3. Avizirajuća banka, obavještava Izvoznika, da je u njegovu korist otvoren akreditiv, ali ne preuzima obavezu isplate akreditovane sume.**
- 4. Korisnik akreditiva je Izvoznik robe, koji stiče pravo naplate akreditivnog iznosa, pošto uredno isporuči robu, i svojoj poslovnoj banci ( ukoliko je ona i isplatna ) dostavi dokumenta.**
- 5. Isplatna banka vrši plaćanje, po dobijenim instrukcijama i obaveštenju od akreditivne banke, o otvaranju akreditiva u korist Izvoznika s jedne strane, i dokumentima o izvršenoj otpremi robe koje dostavlja Izvoznik s druge strane, vrši isplatu akreditivne sume Izvozniku. Isplatna banka je najčešće korespodentska banka poslovne banke kupca.**
- 6. Konfirmirajuća banka preuzima obavezu da isplati akreditovanu sumu, ukoliko nalogodavac to ne može da učini iz bilo kog razloga. Ona može biti avizirajuća i konfirmirajuća banka.**

## **Nastavak - Dokumentarni akreditiv**

**VRSTE DOKUMENTARNIH AKREDITIVA - Dije se prema opozivosti na :**

**1. Opozivi dokumentarni akreditiv, može po otvaranju, opozvati akreditivna banka, po nalogu svog nalogodavca - kupca robe. Ugovaranje opozivog dok. akreditiva ne odgovara Izvozniku, pošto daje mogućnost kupcu da se predomisli i ne plati. Pravila nalažu da, ukoliko Kupac želi da otvori opozivi akreditiv, mora to izričito navesti u nalogu.**

**2. Neopozivi dokumentarni akreditiv, ne mogu opozvati, niti nalogodavac, niti akreditivna banka, odnosno, izmjeniti ili poništiti. Kada otvori neopozivi akreditiv, banka mora isplatiti.**

**Neopozivi dokumentarni akreditiv može biti :**

**1. Potvrđen ( konfirmiran ) neopozivi dokumentarni akreditiv - podrazumjeva da pored akreditovane banke, koja ima obavezu plaćanja, postoji potvrda ( konfirmacija ) neke druge banke ( konfirmirajuće banke) da će se u slučaju da akreditovana banka ne izvrši isplatu, preuzeti sve obaveze iz akreditiva i platiti akreditovani iznos.**

**2. Nepotvrđeni ( nekonfirmiran) neopozivi akreditiv, nema konfirmaciju druge banke, koja dodatno obezbjeđuje prodavca od rizika neplaćanja.**

**Dokumentarni akreditiv prema prenosivosti može biti : Prenosiv i Neprenosiv**

**1. Korisnik prenosivog akreditiva ( Izvoznik ) može dati nalog avizirajućoj banci da akreditiv stavi na raspolaganje drugom korisniku. Prenosivost akreditiva definisana je akreditivnim uslovima, i ukoliko u akreditivu nije drugačije naznačeno, može biti prenet samo jedanput. Ova prenosivost obezbjeđuje Izvozniku da svoje obaveze plati prenosom akreditiva na svoga poverioca. Akreditivi kod kojih nije navedeno da su prenosivi, su neprenosivi akred. Izvještaj o otvaranju, neopozivog, potvrđenog, prenosivog ,dokumentarnog akreditiva, predstavlja važan dokument, koji ubrzava odobravanje kredita Izvozniku. Banke su spremne da izvrše eskontovanje ( otkup akreditiva) naplativog na duži rok, što je inzvardna šansa za Izvoznika da dođe do likvidnih sredstava prije predviđenog roka.**

**Dokumentarni akreditivi mogu biti : Dijeljivi i Nedijeljivi**

**Dijeljivi akreditiv omogućava Izvozniku naplatu dijela akreditovane sume, koja odgovara vrijednosti dijela isporučene robe.**

## **Nastavak - Dokumentarni akreditiv**

**IZVOZNIK će ugovarati :**

- **NEOPOZIVI**
- **POTVRĐENI**
- **PRENOSIVI**
- **DIJELJIVI AKREDITIV**

**Dokumentarni akreditiv, prema dospjeću naplate, dijeli se na :**

1. **Akreditive po viđenju - koji su naplativi po prezentaciji potrebnih dokumenata banci.**
2. **Ročni akreditivi - koji odlažu vrijeme naplate, u odnosu na vrijeme podnošenja dokumenata, a tu spadaju : akcepti akreditivi i akreditivi sa odloženim plaćanjem**

**Posebna vrsta akreditiva su AKREDITIVI SA CRVENOM KLAUZULOM.**

**Odnose se na mogućnost da se dio akreditovane sume, isplati prije isporuke robe. Naziv su dobili po tome što se ,klauzula , kojom se nalaže akreditivnoj banci da dio akreditivne sume isplati avansno, prije otpreme robe, ispisivala crvenim mastilom. Ovo je rizično plaćanje za nalogodavca, (kupca uvoznika) i on se mora obezbjediti bank.garncijom za povraćaj avansa. U spoljnotrgovinskoj praksi , kupci vrlo često ugovore veliku količinu robe koja se isporučuje na duži vremenski rok, i kroz više isporuka. Ovo, radi stoga da dobiju povoljniju cijenu, ali opasnost je u tome što može nakon dobijanja povoljne cijene i odustati od nekih isporuka. Zato Izvoznik, da nebi za svaku isporuku otvarao akreditiv, može tražiti da se otvori REVOLVING ( rotativni ) AKREDITIV. Unošenjem klauzule o revolviranju definiše se , automatsko obnavljanje akreditiva za narednu vrijednost isporuke, do maksimalno naznačene sume isporuke.**