



## *Export – Import*

*Foreing trade*, spoljna trgovina, *внешняя торговля*, sinonimi su za izuzetno važan segment poslovanja svake kompanije. Ekonomska globalizacija koja prati političku globalizaciju dovela je do transnacionalizacije proizvodnje, barijere svetskoj trgovini su sve manje, pa je značaj razmene sa svetom ogroman.

Srbija, kao relativno malo tržište, opredelila se da gradi tržišnu ekonomiju, što znači da su barijere za uvoz robe ili izvozna ograničenja izuzetak, a ne pravilo. Dugo vremena vladajući princip je bio da izvozimo ono što nam je višak. Savremena spoljna trgovina, kao integralni deo marketing strategije kompanije, zahteva da se ceo svet posmatra kao jedno tržište. Prepoznavanje šansi da se roba proda na nekom tržištu jeste važno umeće za svakog *export-import* menadžera, ili mogućnost da se kupi roba jeftinije i time poveća konkurentnost sopstvenih proizvoda, na svim tržištima.

Najveći problem u spoljnoj trgovini uvek je bio kako prikupiti neophodne informacije o potencijalnim prodavcima ili kupcima. Pojavom Interneta i web servisa *www. /web site/* taj problem se znatno smanjio, jer umesto da prevrćemo prašnjave i požutele biznis imenike, koji su često nedovoljno ažurni, Internet nam omogućava da pretragom pronadjemo partnera. Dešava se da ima problema u pretrazi? Pokušajte da na Internetu pronadjete neki proizvod; veoma često je pretraga spora i ne daje adekvatne rezultate.

Zbog toga su osmišljeni servisi koje zovemo *business-to-business* B2B portali koji grupišu ponudu svih roba iz celog sveta, i na taj način, objedinjavanjem ponude i tražnje na specijalizovanim portalima, skraćuju vreme pronalaženja partnera i robe. Sada je potrebno samo nekoliko minuta da prateći navigaciju portala dodjete do Vama potrebnih informacija.

Naravno da portali ne nude usluge automatske trgovine, osim kada se radi o digitalnim proizvodima, koje odmah možete i da prodate, isporučite i naplatite, jer su to osnovne prednosti on-line poslovanja.

Postavlja se pitanje šta smeta da bi se spoljna trgovina automatizovala? Da bi to objasnili moramo da objasnimo razliku izmedju trgovine unutar jedne i trgovine izmedju dve države. Domaća prodaja gde su ugovorne strane rezidenti jedne države i na njih deluju isti zakoni, potpisuju ugovor, shodno zakonima svoje države. Kada imate exportni ugovor (on se definiše kao ugovor sa elementima inostranosti, jer dolazi do kolizije dva prava, tj. zakona i to onog koji reguliše trgovinu u zemlji prodavca, i onog koji reguliše trgovinu u zemlji kupca). Dakle, kada roba prelazi granicu dve države i potčinjava se zakonu dve zemlje, dolazi



do procedure izvozno-uvoznih poslova koje su mnogo detaljnije i strože nego što su procedure domaće trgovine.

Poseban akcenat je na pitanju kvaliteta. Različite zemlje imaju različite standarde kvaliteta, a pitanja prelaska rizika i svojine sa prodavca na kupca je dodatni element komplikovanja spoljnotrgovinskog posla. Naravno, u dve zemlje po pravilu su u upotrebi različite valute, pa se u spoljnoj trgovini cene uglavnom formiraju u USD ili u EUR, u zavisnosti gde se zemlja nalazi.

Upravo sve ove komplikacije su davale osnovnu prednost SAD-u u odnosu na Zapadnu Evropu i Japan, i predstavljaju razlog što su zemlje Zapadne Evrope svoju zajednicu za uglj i čelik najpre evoluirali u Evropsku Ekonomsku zajednicu, pa danas u Evropsku uniju, kako bi povećali konkurentnost evropske privrede i snizili troškove trgovine.

Broj zakona i trgovinskih uzansi je mnogo veći u spoljnoj trgovini nego u domaćoj, a prisustvo države jasno ukazuje na značaj koje uvoz i izvoz imaju u savremenim državama. Državni organi koji posredno ili neposredno učestvuju u ovim operacijama su:

- Centralna banka koja vodi politiku deviznog kursa,
- Uprava carina koja vrši evidenciju svake partije robe koja prelazi državnu granicu i naplaćuje javne prihode,
- Ministarstvo zdravlja i trgovine koja kontrolišu kvalitet robe,
- Organi inspekcijskog nadzora koji proveravaju da li je roba u izvozu naplaćena, tj. uvozna roba plaćena kako bi se izbegla evazija poreza i pranje novca,
- Zavodi za standardizaciju,
- MUP radi sprečavanja zabranjene trgovine,
- I druga ministarstva.

Kada se desi spor između Kupca i Prodavca koji su iz iste zemlje, njegovo rešavanje je relativno jednostavno sa stanovišta zakona, jasna je nadležnost prava, te ostaje da se utvrdi samo mesna nadležnost trgovinskog suda, te da se na osnovu dokaza presudi u korist strane koja je u pravu, a zatim izvrši prinudna naplata. Kod izvoza tj. uvoza stvar je sasvim drugačija.

Dakle, ugovorom strane moraju da izaberu i sud i pravo koje će se u slučaju spora primenjivati. Najčešće se biraju Arbitražni sudovi pri privrednim komorama. Kada se reši arbitražni spor, onda je potrebno u trgovinskom sudu u zemlji dužnika dobiti priznanje odluke arbitražnog suda, pa tek onda pristupiti prinudnoj



naplati. Ovaj proces je najmanje tri puta sporiji i višestruko skuplji nego rešavanje spora u domaćoj trgovini.

Uzimajući u obzir sve složenosti koje u spoljnu trgovinu unosi element inostranosti, i kako bi se za sve zemlje sveta uvela jednoobrazna pravila, poslovni ljudi su počeli da stvaraju sistem pravila. Taj sistem olakšava poslovanje u svetu tako što će u svakoj zemlji sveta pojedini pojmovi imati ista značenja, dokumenta se popunjavati na isti način. U XX veku, naročito posle II svetskog rata, počelo se sa procesom usaglašavanja prava, kako bi se formirao manje više jedinstven pravni sistem koji reguliše poslovanje. Sistem konvertabilnih valuta, koji je uveden 1945. nakon stvaranja bretonvudskih blizanaca/IMF i IBRD/, je rešio probleme upotrebe različitih valuta.

Medjunarodna uniformna pravila

### *INCOTERMS*

Najvažniji sporazum *INCOTERMS* zadnja redakcija 2000 jeste skup uniformnih propisa o pravima i obavezama Prodavaca i Kupaca u spoljnoj trgovini. Ovaj sporazum čiji je kreator ICC – medjunarodna privredna komora, ima za cilj da tačno odredi finansijske i pravne uzanse u medjunarodnoj trgovini. Na osnovu ovih preambula rešavaju se medjunarodni sporovi, a i formira cena robe.

Navešćemo

danas važećih 13 preambula:

[EXW EX WORKS \(named place\)\\*](#)

[FCA FREE CARRIER \(named place\)](#)

[FAS FREE ALONGSIDE SHIP \(named port of shipment\)\\*](#)

[FOB FREE ON BOARD \(named port of shipment\)](#)

[CFR COST AND FREIGHT \(named port of destination\)](#)

[CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT \(named port of destination\)\\*](#)

[CPT CARRIAGE PAID TO \(named place of destination\)](#)

[CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO \(named place of destination\)\\*](#)

[DAF DELIVERED AT FRONTIER \(named place\)\\*](#)

[DES DELIVERED EX SHIP \(named port of destination\)](#)

[DEQ DELIVERED EX QUAY \(named port of destination\)\\*](#)

[DDU DELIVERED DUTY UNPAID \(named place of destination\)\\*](#)

[DDP DELIVERED DUTY PAID \(named place of destination\)\\*](#)

U čemu je dakle poenta poznavanja *INCOTERMS*-a? Veoma prosto



ako stoji paritet: CIP Beograd ili DDU Beograd, cena će biti ista, ali su obaveze za Prodavce različite tj. na paritetima koje nose u oznaci prvo slovo C I F svojina i rizik prelazi na kupca u momentu utovara, a kod pariteta koji počinju na D u momentu istovara. Izuzetak je paritet DAF kod koga svojina i rizik prelaze na kupca kada se prelazi granica naznačena uz paritet. Paritet se na engleskom piše: *Delivery basis* ili na Nemačkom *Preisstellung*. Poseban slučaj je paritet EX works kada rizik i svojina prelaze na kupca još u fabričkom magacinu prodavca.

Da bi se paritet lakše povezao sa prevoznim sredstvom postoje sledeća pravila:

- pariteti FOB /FAS se redje koristi, CFR, CIF se koriste kod vodnog i vazdušnog saobraćaja,
- pariteti CPT, CIP, DDU, DDP se koriste kod kopnenog,
- a DAF železničkog transporta.

Uniformna pravila bankarskog poslovanja

Jednako važna jesu i pravila vezana za finansijsku stranu spoljne trgovine. ICC se trudi da stalno dopunjava razne medjunarodne sporazume vezane za medjunarodna plaćanja.

Po značaju se izdvajaju uniformna pravila o akreditivu *letter of credit* čije je poslednje izdanje izašlo 01.07. 2007. Cilj ovih pravila ICC 600 jeste da spreče naviku pojedinih zemalja da svojim internim pravilima oštete učesnike u medjunarodnoj trgovini. L/C je najzastupljeniji instrument u plaćanjima, pa je njemu posvećena najveća pažnja.

ICC je izradila medjunarodna pravila i kada se radi o ostalim instrumentima medjunarodnih plaćanja kao što je bankarska garancija *letter of guarantee*, L/G. U sistem medjunarodnih plaćanja uveden je savremeni sistem plaćanja SWIFT, koji je zamenio stare sisteme plaćanja putem telex plaćanja. SWIFT je automatizovan sistem koga je nemoguće falsifikovati, i kada se dobije SWIFT poruka o izvršenoj transakciji, to znači da je transakcija zaista izvršena.

Zašto su ova pravila toliko važna? Tematikom akreditiva se nacionalna zakonodavstva bave ad hoc. Usaglasiti hiljade sistema je nemoguće, pa su zato i stvoreni propisi ICC 400/500/600. Oni jednako za sve učesnike platnog prometa definišu najznačajnije momente. Tekst L/C se šalje SWIFT porukom, kao i sve izmene, dakle isključena je mogućnost prevara, kao kad su se koristili teleksi. Definicije naizgled jednostavnih stvari je bilo najteže usaglasiti, a pravila kreiraju vodeći ljudi velikih svetskih banaka.

Uz ova uniformna pravila u spoljnoj trgovini važe još brojni sporazumi kao što su konvencije o tovarnim dokumentima, sporazumi o morskom, rečnom i



vazdušnom prevozu, međunarodna carinska pravila, konvencija o TIR karnetu i drugo.

## Medjunarodni uniformni dokumenti

Najvažniji dokumenti u spoljnoj trgovini su:

Tovarna dokumenta ili tovarni listovi su dokumenta koja prate robu u izvozu i predstavljaju izjavu prevoznika da će robu prevesti do mesta odredišta. Postoje 4 vrste tovarnih listova i to:

- CMR kamionski tovarni list,
- CIM željeznički tovarni list
- AWB avionski toarni list,
- B/L konosman rečni ili morski.

Tovarni dokumenti služe kao dokaz o količini robe koja se prevozi.

Nose podatke koji su neophodni kako bi se identifikovao primalac robe, a u slučaju spora uvek je nadležna količina robe uneta u ovaj dokument, a ne u fakturu. Odredjenu posebnost čine konosmani tj.

pravilnije B/L isprave koje izdaje prevoznik robe na moru. Njihova specifičnost je u tome da imaju karakter hartije od vrednosti i da se slično menici mogu potpisom i pečatom preneti sva prava na robu na drugog korisnika.

Unifikacija ovih dokumenata koja su uglavnom na engleskom i/ili francuskom jeziku omogućila je laku manipulaciju robom ma gde se ona u svetu utovarila ili istovarivala. Tovarni listovi su, da tako kažemo, potvrde vlasništva na robu. Tako na primer, ako Vam dolazi roba morem, da bi je podigli, morate brodaru ili njegovom agentu da prezentirate pun set B/L 3 originala+3 kopije, u suprotnom nećete dobiti robu. Kod ostalih prevoza tovarni dokumenti prate robu. Ovo je zato što su pošiljke robe morem mnogo veće vrednosti, pa se izbegava mogućnost lažnog preuzimanja robe.

Drugi ništa manje važni dokumenti jesu uverenja o poreklu:

- EUR -1
- Form A

Ovi dokumenti potvrđuju /carinskom overom/ da je roba poreklom iz zemlje koja je navedena u tovarnom listu, mada se poreklo robe može utvrditi i iz izjave Prodavca na fakturi. Navedena dokumenta su neophodna radi ostvarivanja carinskih preferencijala. Tako npr.



roba iz Srbije koju prati EUR-1 se oslobadja plaćanja carine u EU, a sa formom A je oslobodjenja plaćanja carine u Rusiji. Ova dokumenta su unificirana, dakle u celom svetu su ista.

Poseban dokument u spoljnoj trgovini, a vezan za prevoz kamionima jeste TIR karnet, koji omogućava vozilu da bez obzira koliko granica prelazilo do odredišta bude izuzeto od carinske kontrole u tranzitu. Ovaj dokument je garancija carine u zemlji utovara da je u vozilu ta roba koja je specificirana, tako da tranzitne carinske kontrole nisu dozvoljene.

Servis [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)

Spoljna trgovina je uvek bila delatnost koja je zavisila od toga koliko ste brzi da prikupite informacije neophodne za donošenje odluka o kupovini ili prodaji robe. Pojava interneta kao novog medija masovnih komunikacija omogućilo nam je da brzo dodjemo do potrebnih informacija. Postavlja se pitanje koliko ste puta pokušali da pretraživačem pronadjete neku kompaniju, i koliko puta ste se iznervirali, jer niste našli to što vam treba. Zato postoje portali kao što je alibaba koji koncentrišu firme iz raznih zemalja koje su zainteresovane za saradnju.

Ovaj servis Vam omogućava mnoge stvari besplatno. Dovoljna je registracija firme i dobijate pristup raznim servisima koje nudi alibaba, a koji su organizovani u Vašem *account*-u kojem prilazite prostim unošenjem Vašeg e-maila i izabrane šifre.

Na *bar*-u naloga prvo imamo *my alibaba* koji Vam daje pregled svih mogućnosti koje Vam pruža alibaba. Imate svoj *inbox* za poruke koje dolaze od članova alibaba, mogućnost da postavite svoje podatke za kontakt sa slikom, da postavite profil kompanije, alate za kupovinu tj. prodaju, možete da upravljate *website*-om kojeg sami besplatno kreirate na alibaba. Dakle dobijate sve ono što Vam je potrebno da možete odmah da pristupite korišćenju svih mogućnosti ovog servisa. Posebno bih objasnio dva važna servisa i to su:

- *buying tools*
- *selling tools*

Imate potrebu da kupite određenu robu? Naravno, koristite opciju *Post a buying lead*, navodite koje Vas robe interesuju i alibaba će Vas obavestavati uvek kada se na portalu pojavi nova ponuda. Uredno ćete dobijati e-maileve preko kojih ćete brzo pristupiti novoj ponudi. Alibaba Vam prikazuje kompaniju koja nudi robu, kontakt sa potencijalnim dobavljačem je krajnje jednostavan, ili mu pošaljete instant *message* ili ako je *on-*



*line* možete sa njim da *chat*-ujete. Da biste koristili ovu opciju neophodno je instalirati alat *Trade manager*.

Naslovna strana [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)

My alibaba: [www.us.my.alibaba.com/index.htm](http://www.us.my.alibaba.com/index.htm)

E-izlog na [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)

*Selling* alati na [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) su veoma dobro osmišljeni. Sa jedne strane tu je besplatan *website*, a drugo je ono što zovemo e-izlog na specijalizovanom B2B portalu.

Dakle kada koristite opciju *post a selling lead*, portal Vam omogućava da uploadujete do 50 proizvoda sa slikama i cenama, *de facto*, celokupan asortiman možete da postavite na net. Vaša ponuda će preko opcije *trade alert* biti dostavljena svima koji se interesuju za robu koju Vi izlažete.

Kako izgleda e-izlog: [www.l-guardtire.en.alibaba.com/productlist.html](http://www.l-guardtire.en.alibaba.com/productlist.html)

Ovo je zaista moćan marketinški alat koji omogućava da potpuno besplatno predstavite zainteresovanoj publici proizvode koje nudite. Pomoću opcije *chat* zainteresovani za Vaše proizvode Vas mogu kontaktirati uvek kada ste *on-line*.

Zadatak: rad na [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)

1. registrujte se na [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com)
2. pristupite delu sajta za članove
3. postavite *buy lead*
4. postavite *sell lead*
5. iznesite svoje mišljenje o servisu:

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Zaključak

Cilj ove kratke obuke jeste da svim ljudima koji rade ili žele da rade u spoljnoj trgovini ukaže na složenost rada u spoljnoj trgovini; da objasni da su gotovo sve sfere rada regulisane međunarodnim uniformnim pravilima, ali da i dalje glavnu ulogu imaju ljudi. Najveću pažnju u spoljnoj trgovini morate obratiti na to ko Vam je partner, kako ste ga upoznali i slično.

Najveći broj problema se pojavljuje kada želite nešto da kupite jeftinije. Tada ste u zoni da Vas prevare, platiti avans firmi koju ne poznajete je velika hrabrost tj. glupost. Pažljivo pročitajte *Incoterms* redakciju 2000, od banke tražite ICC 600 pravila o L/C, koristite svaku mogućnost da proveravate bonitet svog partnera.

*Online export import* tj. pronalaženje partnera putem internet servisa je moderan pristup koji Vam omogućava da uštedite novac i vreme, da Vaša kompanija postigne planirane performanse sa manje ulaganja, ali pravila ostaju ista:

- sve zavisi od vas,
- oprez *who is who?*
- pažljivo proradite uniformna pravila,
- pažljivo pročitajte zakon Srbije,
- izaberite dobrog špeditera.

U Beogradu, april 2009.

Izvodjač obuke: dipl. Oec. Slobodan Momčilović  
20 godina u spoljnoj trgovini