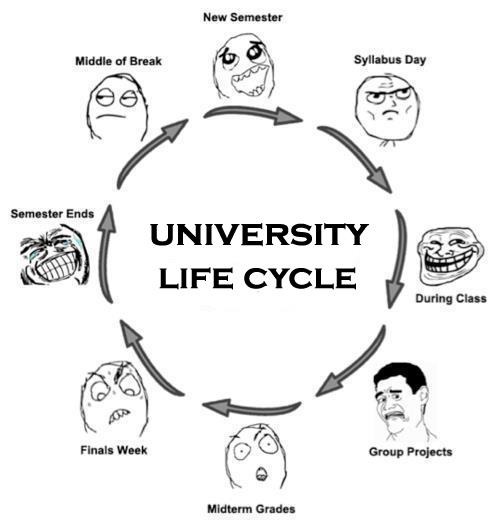
**Međunarodno poslovanje**

**(prof. dr. sc. B. Matić)**

Pitanja i odgovori koji se ponavljaju na ispitnim rokovima

****

1. **MMF**

Osnovan 1945.god., statutom definiran kao međunarodna monetarna organizacija za međusobnu suradnju članica.

Ciljevi MMF-a:

* obnova i čuvanje stabilnih tečajeva
* postupno ukidanje ograničenja na tekuće transakcije, obnova i razvoj multilateralnih plaćanja i postizanje konvertibilnosti valuta članica u tekućim transakcijama
* davanje zajmova članicama u privremenim teškoćama s bilancama plaćanja radi spriječavanja devalvacija ili ograničenja u plaćanjima i trgovini
* definiranje pravila za znatnije promjene tečajeva valuta onih zemalja koje su u trajnijim neravnotežama.

Krajnji su ciljevi bili pomoć pri obnovi i rastu multilateralne međunarodne trgovine, zaposlenosti, nacionalnog dohotka i ukupnog razvoja članica.

1. **Što je GATT?**

Multilateralni sporazum koji je nazvan Opći sporazum o carinama i trgovini.

Temeljne zadaće GATT-a:

* osigurati provedbu već sklopljenih i svih budućih multilateralnih sporazuma
* organizirati nove trgovinske pregovore o daljnjoj liberalizaciji nacionalnih tržišta
* razmatrati i nadzirati trgovinske politike zemalja članica
* osigurati međunarodno sudište za rješavanje trgovinskih sporova
* surađivati s ostalim organizacijama važnim za globalnu ekonomsku politiku
* pomagati i pružati tehničku pomoć zemalja u razvoju i slabije razvijenim zemljama
* poštivati i promicati norme za zaštitu ljudskog okoliša

1. **Nabroji ključne razlike između WTO-a i GATT-a.**

WTO je organizacija s jasno određenim ciljevima, načelima, strukturom i izvorima financiranja dok je GATT bio samo skup privremenih pravila s provizornom organizacijskom strukturom.   
 WTO regulira trgovinu robom, uslugama i trgovinu povezanu s pravima intelektualnog vlasništva dok je GATT sadržavao samo pravila za trgovinu robom.   
 Rješavanje sporova između članica u WTO-u je precizno definirano, institucionalizirano i brzo, a osiguran je i mehanizam za provedbu donesenih odluka. GATT nije imao tako precizne i razrađene mehanizme pa je uvijek prijetila mogućnost da gubitnička strana, posebno ako se radilo o moćnoj članici, jednostavno ne prizna presudu i odbije njezinu provedbu tvrdeći kako odluka nije utemeljena na tekstu sporazuma.

1. **Nabroji osnovne zadaće WTO-a.**

Osnovne zadaće WTO-a su:

* osigurati provedbu već sklopljenih i svih budućih multilateralnih sporazuma
* organizirati nove trgovinske pregovore o daljnjoj liberalizaciji nacionalnih tržišta
* razmatrati i nadzirati trgovinske politike zemalja članica
* osigurati međunarodno sudište za rješavanje trgovinskih sporova
* surađivati s ostalim organizacijama važnim za globalnu ekonomsku politiku
* pomagati i pružati tehničku pomoć zemljama u razvoju i slabije razvijenim zemljama
* poštivati i promicati norme za zaštitu ljudskog okoliša.

1. **Navedite ciljeve WTO-a.**

Ključni cilj WTO-a je daljnji razvitak sustava slobodne multilateralne trgovine čime se podržava i olakšava postizanje bržeg rasta proizvodnje robe i usluga, pune zaposlenosti, povećanje stopa rasta realnog dohotka i efektivne potražnje; a onda i brži rast životnog standarda stanovništva u zemljama članicama.

1. **Navedite i objasnite osnovna načela WTO-a.**

* Načelo nediskriminacije u trgovini je osnovno načelo multilateralnog svjetskog trgovinskog sustava. Zasniva se na dvjema klauzulama: a) klauzuli najpovlaštenije nacije i b) klauzuli nacionalnog postupanja. Po klauzuli najpovlaštenije nacije, članica WTO-a je obvezatna sve ostale članice tretirati kao onu najpovlašteniju te svim proizvodima iz zemalja članica odobriti tretman jednak najpovoljnijem tretmanu. Načelo nacionalnog postupanja zabranjuje diskriminaciju između domaće i uvozne robe i usluga, odnosno diskriminaciju između domaćih i inozemnih dobavljača i nositelja prava intelektualnog vlasništva.
* Načelo transparentnosti odnosno predvidivosti trgovačkih politika određuje carinu kao osnovni instrument zaštite nacionalnog gospodarstva, zabranjuje necarinska ograničenja, propisuje da sve zaštitne mjere i relevantni propisi moraju biti registrirani u WTO-u i dostupni svakoj članici, te da se mogu mijenjati samo po propisanoj proceduri.
* Načelo daljnje liberalizacije i sve lakšeg pristupa tržištima je osigurano obvezom pokretanja novih krugova multilateralnih pregovora za daljnju liberalizaciju trgovine, posebno trgovine poljoprivrednim proizvodima i tekstilom, uslugama i pravima intelektualnog vlasništva.

1. **Navedite ključne multilateralne sporazume na kojima se zasniva WTO.**

To su: GATT 1994 (*General Agreement on Tarrifs and Trade*), GATS (*General Agreement on Trade in Services*) i TRIPS (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*).

1. **Objasni što je GATT 1994.**

GATT 1994 je multilateralni sporazum koji se sastoji od odredbi GATT-a iz 1947. godine, odredbi nekih pravnih instrumenata usvojenih tijekom djelovanja GATT-a 1947, tumačenja i interpretacija brojnih GATT-ovih usvojenih odredbi u Urugvajskom krugu, te Marrakechkog protokola.

Novi je GATT pravno čvršći i utemeljeniji jer je inkorporiran u međunarodni sporazum o WTO-u koji je prihvaćen od vlada i ratificiran u parlamentima članica. Sastoji se od četiri dijela.

U prvom je dijelu klauzula najpovlaštenije nacije i popis svih usuglašenih koncesija članica. U drugom se dijelu nalazi pravilo o nacionalnom postupanju, propisi o necarinskim mjerama te pravila o općim iznimkama i iznimkama zbog sigurnosnih razloga. Treći dio sadrži odredbe o osnivanju carniskih unija i zona slobodne trgovine te odgovornosti vlada za djelovanje regionalnih i lokalnih vlasti. U četvrtom su dijelu obveze razvijenih zemalja u pogledu ubrzanog rasta izvoza, a time i ubrzavanja ukupnog razvitka nerazvijenih zemalja.

1. **Objasni što su GATS i TRIPS.**

*GATS*, multilateralni sporazum koji čini skup obvezujućih pravila za liberalizaciju trgovine uslugama. Njime se članicama propisuje da u trgovini uslugama primjene sva načela koja su propisana i koja se primjenjuju i pri trgovini robom, dakle, traži se da se stranog poslužitelja tretira u skladu sa načelom najpovlaštenije nacije i načelom nacionalnog postupanja.

*TRIPS,* multilateralni sporazum koji ima za cilj osigurati međunarodnu zaštitu tvorevina ljudskog uma kao što su pravo umnožavanja, patenti, industrijski dizajn, robni i trgovački znakovi. TRIPS propisuje jedinstvene minimalne standarde i razdoblja u kojima zemlja članica mora donijeti propise kojima se jamči zaštita intelektualnog vlasništva. Osim toga, zemlje članice ne smiju različito tretirati strane i svoje državljane u pogledu dobivanja, opsega i održavanja prava na zaštitu intelektualnog vlasništva. Tim sporazumom se također traži da nacionalna zakonodavstva članica organiziraju i provode odgovarajući nadzor nad primjenom mjera za zaštitu intelektualnog vlasništva.

1. **Navedite sporazume o ključnim postupcima i procedurama vanjskotrgovinskih poslova.**

To su: Sporazum o antidampingu, Sporazum o tehničkim preprekama u trgovini, Sporazum o carinskoj vrijednosti, Sporazum o pravilima o podrijetlu robe, Sporazum o postupku izdavanja uvoznih dozvola i Sporazum o subvencijama.

1. **Objasni sporazum o antidampingu.**

On određuje što se smatra dampingom, koji je postupak utvrđivanja, je li riječ o dampinškoj cijeni te koje su moguće antidampinške mjere. Sporazum definira *damping cijenu* kao izvoznu cijenu koja je niža od normalne. Potom precizira da je normalna cijena*:*

* cijena proizvodnje predmetne robe u zemlji podrijetla robe;
* cijena po kojoj se ta ista roba izvozi na treća tržišta
* izvozna cijena izračunata kao zbroj troškova proizvodnje u zemlji podrijetla, prosječnog profita i normalnih troškova izvoza.

Ako je tzv. normalna cijena veća od dampinške, sporazumom se pogođenoj zemlji dopušta uvođenje dodatne, tzv. antidampinške carine u visini te razlike. Utvrdi li se da je razlika u cijeni veća od 2% te da je udio u uvozu veći od 3% presuđuje se da je riječ o dampingu i da ga se treba sankcionirati. Sankcionira se uvođenjem antidampinške odnosno kompenzatorne carine u visini utvrđene razlike na svaku buduću jedinicu uvezenog proizvoda do najviše pet godina.

1. **Objasni sporazum o tehničkim preprekama u trgovini.**

On je donesen jer je uočeno da su se tehnički standardi i procedure pribavljanja certifikata zloupotrebljavale odnosno što se moglo zloupotrijebiti i postati mjera za nelegalno ograničavanje uvoza.

Sporazumom se ne traži da zemlje članice smanje dostignutu razinu zaštite kojom štite zdravlje ljudi, biljaka i životinja, ali ih se potiče:

* da primjenjuju međunarodne standarde gdje je god moguće,
* obvezuje države da njihova nacionalna tijela za standardizaciju redovito obavještavaju WTO o svim promjenama na tom području,
* vrlo precizno se propisuje postupak izdavanja različitih certifikata.

1. **Objasni sporazum o carinskoj vrijednosti.**

On definira osnovicu odnosno postupak izračunavanja osnovice na koju se plaća uvozna carina. To je vrlo važno zemljama uvoznicama koje ubiru prihode od carina, kao i izvoznim tvrtkama kojima carinska pristojba i carinski postupak mogu znatno otežavati i poskupljivati izovz.

Kao osnovica iz koje se izračunava propisana carina za uvoz neke robe određena je tzv. normalna cijena koja se na nekom tržištu formira između neovisnih kupaca i prodavatelja, a na koju se pribrajaju svi troškovi dopreme robe do granice zemlje kupca. Iz definicije slijedi kako:

* carinske uprave imaju pravo posumnjati i u deklarirane cijene odnosno kako mogu odbiti cijene koje su navedene u fakturi, JCD i drugim ispravama
* mogu zatražiti i same pribaviti dodatne informacije i dokaze o tržišnim cijenama
* mogu promjeniti a, u određenim slučajevima, i odrediti novu carinsku osnovicu.

Na taj se način pokušava stati na kraj praksi deklariranja nižih cijena zbog plaćanja manjih iznosa carinskih pristojbi odnosno praksi tzv. transfernih cijena kojima se najčešće služe multinacionalne kompanije.

1. **Objasni sporazum o podrijetlu robe.**

On uređuje uvjete i postupak za utvrđivanje podrijetla robe, propisuje jedinstvenu formu, sadržaj i postupak izdavanja odgovarajuće isprave, te propisuje kako tu ispravu treba potvrditi carinska služba zemlje izvoza. Za kupca robe je to vrlo važno jer se jasnim i nedvosmislenim pravilima samnjuje mogućnost kupnje robe lažnog podrijetla odnosno kupnje reeksportirane robe. Važno je i prodavatelju jer je zemlja podrijetla robe važan dio ukupnog imidža proizvoda i jedan od bitnih čimbenika njegove konkurentnosti.

1. **Objasni sporazum o postupku izdavanja uvoznih dozvola.**

On propisuje u kojim slučajevima se mogu rabiti uvozne dozvole, kao i postupak izdavanja tih dozvola. Po njegovim odredbama sve zemlje članice moraju publicirati detaljne i precizne informacije o tome za koju je robu potrebno pribaviti uvoznu dozvolu, kao i precizne informacije o postupku njihova izdavanja.

Sporazum razlikuje postupak automatskog izdavanja uvoznih dozvola i postupak koji to nije. Postupak automatskog izdavanja uvozne dozvole rabi se u trgovini specifičnom robom koja, istina, ne može izazvati veće poremećaje u međunarodnoj trgovini ali joj je priroda takva da se trgovina mora kontrolirati, npr. oružje, droge, umjetnička djela, anitkviteti i sl. proizvodi. Moglo bi se reći da se uvoznim dozvolama uvodi red u trgovinu tom vrstom robe.

1. **Objasni sporazum o subvencijama.**

Načelo zabranjuje subvencioniranje izvoza osim u točno određenim slučajevima. On određuje i to da su ga sve zemlje članice WTO-a moraju prihvatiti, kao i to da će svaka primjena subvencija koje nisu dopuštene biti sankcionirana. O subvencijama se radi:

* ako je to izravna ili neizravna financijska pomoć koju država ili njezini organi na teritoriju zemlje članice daju svojim tvrtkama
* ako ih proglašava ili provodi vlada ili neki državni organ te
* ako je moguće utvrditi izravnu korist od te financijske pomoći.

Zabranjene subvencije su sve vrste izvoznih kao i subvencija za korištenje domaćih proizvodnih faktora.

Dopuštene subvencije jesu: subvencije za bazična znanstvena istraživanja, subvencije za razvoj nerazvijenih područja, subvencije u ekološki čiste tehnologije i subvencije u poljoprivredi.

1. **Što su carine i koji su razlozi njihova uvođenja?**

Carine su posebna vrsta poreza koja država naplaćuje pri prenošenju, odnosno prelasku robe preko carinske crte. Primjenjuju se s ciljem a) regulacije opsega i usmjeravanja tokova vanjskotrgovinske razmjene, b) zaštite domaće proizvodnje tj. poticanja općeg gospodarskog razvitka, c) pomoći uravnoteženju bilance plaćanja i d) zbog potreba financiranja državnog proračuna.

1. **Koja su najvažnija načela postojećeg carinskog zakona?**

To su:

* Sva su carinska pitanja regulirana carinskim zakonom i iz njega izvedenim propisima.
* Stvorene su mogućnosti za ubrzavanje i pojednostavljenje carinskih postupaka uz istodobno smanjenje rizika naplate carine i poreza na dodanu vrijednost.
* Carinski postupci su bitno liberalizirani, a težište djelovanja carinske službe se postupno prenosi na naknadnu provjeru robe nadzorom i pregledom poslovne dokumentacije.
* Umjesto velikog broja carinskih obrazaca uvedena je jedinstvena carinska deklaracija, skraćeno JCD, koja se rabi u svim carinskim postupcima. Takva je tiskanica u uporabi i u zemljama EU.
* Uvedeni su novi carinski postupci, tzv. postupci s gospodarskim učinkom, koji trebaju pridonositi ukupnom gospodarskom razvitku zemlje.

1. **Objasnite redoviti i pojednostavljeni carinski postupak.**

Redoviti postupakzahtijeva podnošenje ispravno popunjene Jedinstvene carinske deklaracije (JCD) uz koju se prilažu i sve ostale propisane isprave. Carinska služba prihvaća deklaraciju, pregledava isprave i robu, te ako je sve u redu, ovjerava deklaraciju i pušta robu deklarantu (podnositelju carinske deklaracije).

Pojednostavljeni postupak je novina našeg carinskog sustava, a odvija se u dva osnovna oblika. Prvi oblik odnosi se na slučaj kada carinarnici podnosimo:

* nepotpunu deklaraciju (ne sadrži sve propisane podatke i isprave), ili
* neku trgovačku ispravu (fakturu), ili
* knjigovodstveni zapis o predmetnoj robi.

Drugi se oblik odnosi na odobrenje carinarnice u vidu pregleda robe u prostorijama uvoznika. U tom slučaju roba s graničnog prijelaza se izravno upućuje u skladište korisnika čime se štedi na vremenu i troškovima prijevoza.

1. **Što su carinski postupci s gospodarskim učinkom?**

To su carinski postupci u okviru kojih postoji mogućnost odgode plaćanja carine ili povratak prethodno plaćene carine. Tu dakle spadaju carinski postupci čija bi primjena trebala imati posebno povoljan odnosno poticajan učinak na nacionalno gospodarstvo. Iz razloga što se odgađa naplata carine ili se ona vraća, provedba tih postupaka moguća je samo uz prethodno odobrenje carinarnice. Uključuje postupak carinskog skladištenja, postupak unutarnje proizvodnje, postupak prerade pod carinskim nadzorom, postupak privremenog uvoza, postupak vanjske proizvodnje i izvozni carinski postupak.

1. **Objasnite postupak carinskog skladištenja.**

Podrazumijeva smještaj robe u carinsko skladište, tj. u prostor koji odgovara propisanim uvjetima, koji je pod nadzorom carinarnice i koji je carinarnica odobrila za skladištenje uvezene robe ili robe za izvoz. Carinsko skladište može biti javno ili privatno. U javnom skladištu robu može držati svaka osoba dok je privatno skladište namijenjeno skladištenju vlastite robe. Na uvezenu robu smještenu u carinsko skladište ne plaća se carina, PDV niti druge uvozne pristojbe sve do trenutka njezine prodaje i puštanja u promet. Kako ni držanje robe u carinskim skladištima nije vremenski ograničeno, uvoznicima je tako omogućen:

* uvoz većih količina robe i to u trenutku kad je cijena najpovoljnija
* odgoda plaćanja uvoznih pristojbi sve do trenutka prodaje robe stvarnom kupcu
* znatne uštede u čuvanju robe korištenjem vlastitog skladišta.

U carinskom se skladištu može obavljati i prerada strane robe. Carinarnica će to odobriti ako se dokaže da je to gospodarski opravdano i da je moguće osigurati potrebnu carinsku kontrolu i nadzor.

1. **Objasnite postupak unutarnje proizvodnje.**

To je carinski postupak s gospodarskim učinkom unutar kojega se dopuštaju radnje:

* obrade, prerade, postavljanja i sastavljanja;
* popravka, obnavljanja i osposobljavanja;
* upotrebe strane robe u proizvodnji na način da se ona troši ali ne ugrađuje, niti postaje dio novog proizvoda.

Ovaj postupak također mora odobriti carinarnica. Carinarnica određuje i rok u kojemu uvozni proizvod treba biti vraćen u inozemstvo, vodeći pri tome računa o realno potrebnom vremenu za proizvodnju i otpremu. Taj je postupak gospodarski poticajan i time što se carina ne naplaćuje odnosno što se vraća ako je prethodno već plaćena. To je tzv. sustav odgode i sustav povrata carine.

Carinarnica može odobriti da se kao izvozni proizvod iskoristi domaća roba iste vrste. U tom se slučaju bez plaćanja carine može uvesti strana roba iz istoga tarifnog sustava. Ta je poslovna kombinacija poznata kao ramplasman.

1. **Objasnite postupak pod carinskim nadzorom.**

To je postupak s gospodarskim učinkom u kojemu se naplata carine i drugih pristojbi odgađa sve dok postupak prerade ne završi. Prerada se obavlja pod carinskim nadzorom, a gotov se proizvod carini prema stopi iz carinske tarife koja se odnosi na prerađeni proizvod. Taj postupak omogućuje dodatno zapošljavanje domaćih proizvodnih kapaciteta i devizne uštede. Odobrenje za potupak prerade pod carinskim nadzorom izdaje se uz uvjete:

* da je sjedište tražitelja u RH
* da se uvozna roba može prepoznati u prerađenom proizvodu
* da se prerađenoj robi ne može vratiti izgled, sastav i stanje kakvo je prije imala
* da se postupcima prerade ne izigravaju pravila o podrijetlu uvozne robe
* da se tim postupcima potiče razvitak domaće prerađivačke industrije a ne šteti domaćim proizvođačima iste ili slične robe.

1. **Objasnite postupak privremenog uvoza.**

Primjenjuje se samo za slučaj uvoza robe koja se u inozmestvo vraća u nepromijenjenom stanju. Krajnji rok unutar kojega se privremeno uvezena roba mora ponovno izvesti je maksimalno 24 mjeseca; za svaki konkretan slučaj rok određuje carinarnica.

1. **Objasnite postupak vanjske proizvodnje.**

Restriktivan postupak koji se odobrava u slučajevima kada za potrebne proizvodne postupke u zemlji nema odgovarajućih kapaciteta. Odobrenje daje carinarnica na zahtjev zainteresirane osobe. Odobrenje se može dati samo ako se radi o domaćim osobama, ako je moguće utvrditi da je dobiveni proizvod nastao od privremeno izvezene robe te ako vanjskom proizvodnjom nisu ugroženi osnovni interesi hrvatskih proizvođača. Proizvodi dobiveni u postupku vanjske proizvodnje mogu se, djelomice ili u potpunosti, osloboditi plaćanja carine.

1. **Objasnite izvozni carinski postupak.**

Najjednostavniji. Zakon propisuje da izvoznik podnosi carinsku deklaraciju, i to carinarnici mjerodavnoj za područje gdje mu je sjedište ili prebivalište odnosno onoj mjerodavnoj za mjesto odakle se roba otprema, ili gdje je zapakirana. Roba se mora izvesti u stanju u kojemu je ocarinjena, i to putem i u roku koji odredi carinarnica.

1. **Navedite i ukratko objasnite dokumente koji se koriste pri carinjenju.**

**Jedinstvena carinska deklaracija (JCD)** pisana je isprava koja se koristi kao jednostavni obrazac carinske deklaracije za sve vrste carinskih postupaka. Podnosi se carinarnici kojoj je podnesena roba i to u uredovno vrijeme carinarnice. Obrazac je propisala Carinska uprava. JCD čini komplet od osam primjeraka (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8) ili dva kompleta od pet primjeraka (1/6, 2/7, 3/8, 4/5 i 5/4) potrebnih za provedbu odabranog carinskog postupka. Prvi primjerak deklaracije je za zemlju izvoza, drugi za obradu podataka, treći za izvoznika, četvrti za odredišnu carinarnicu, peti primjerak je potvrda primitka, šesti za zemlju odredištu, sedmi za obradu podataka, a osmi za uvoznika. Dodatni list JCD-e je sastavni dio obrasca koji se tabi u slučaju deklariranja robe koja je razvrstana u više tarifnih oznaka.

**Isprave koje se prilažu u JCD** za puštanje robe u slobodni promet jesu:

* račun i ostale trgovačke isprave na osnovi kojih je prijavljena carinska vrijednost robe
* deklaracija o carinskoj vrijednosti robe, ako je potrebno
* isprave potrebne za utvrđivanje povlaštenog podrijetla robe
* sve druge isprave potrebne za provedbu propisa koji uređuju puštanje deklarirane robe u slobodni promet.

1. **Navedite vrste vanjskotrgovinskih poslova.**

Vrste vanjskotrgovinskih poslova su:

* leasing; oprema se može privremeno izvoziti odnosno uvoziti i na temelju ugovora o leasingu a radi uporabe u proizvodnji ili radi pružanja usluga. Ugovor mora predvidjeti rok trajanja leasing, a njime se može predvidjeti da se po isteku sklopljenog ugovora o leasingu privremeno uvezena oprema konačno uveze odnosno privremeno izvezena roba konačno izveze.
* posebni oblici trgovine s inozemstvom; su kompenzacijski poslovi, poslovi posredovanja u trgovini s inozemstvom, malogranični izvoz i uvoz i susjedni prekomorski promet te konsignacijska prodaja strane robe.

- kompenzacijski poslovi su dopušteni ako se uvozi oprema i sirovine namijenjene izvoznoj proizvodnji; uvozi roba koja se uopće ne proizvodi u RH ili se ne proizvodi u dovoljnim količinama te ako se radi o izvozu koji se ne može drugačije naplatiti.   
-poslovi posredovanja; mogu se obavljati slobodno. Zakonodavac doslovno kaže da trgovac može slobodno kupovati robu u inozemstvu i tu robu uvoziti ili privremeno uvoziti radi ponovnog izvoza. Isto tako trgovac može robu kupljenu u inozemstvu i neposredno prodavati u inozemstvu.  
- malogranični uvoz i izvoz; i susjedni prekomorski promet obavlja se sukladno skolpljenim međudržavnim ugovorima i provedbenim propisima donesenim na osnovi Zakona o trgovini.Takve poslove mogu obavljati samo izvoznici i uvoznici čije je sjedište na teritoriju koje obuhvaća malogranično i susjedno prekomorsko područje. Koji je to teritorij određeno je također međudržavnim ugovorom.   
- konsignacijska prodaja; strane robe je dopuštena i obavlja se na osnovi pisanog ugovora sa stranom osobom. Prodaja se obavlja u carinskim skladištima tipa D, i to u skladu s uvjetima iz carinskog zakona.

1. **Navedite i objasnite načine prodaje (jedan objasniti) u vanjskotrgovinskoj razmjeni.**

Najpoznatiji načini prodaje robe u vanjskotrgovinskoj razmjeni su:

1. Prodaja robe putem izravnih trgovačkih pregovora; najrašireniji način prodaje i kupnje robe poznate kvalitete, još se naziva i neposredna trgovačka pogodba. Kupac poziva potencijalne prodavatelje da mu pošalju svoju ponudu za isporuku određene robe. Po primitku ponuda, kupac obavlja usporednu analizu, odabire najkvalitetniju i poziva ponuđača na izravne pregovore zbog možebitne dodatne korekcije uvjeta (povoljnije cijene, kraći rok isporuke, dulji rok plaćanja, itd.). Nakon toga, ako se postignu zadovoljavajući uvjeti, sklapa se kupoprodajni ugovor. Za kvalitetan odabir najpovoljnijeg ponuđača je dobro prikupiti tri do pet različitih ponuda, a poželjno je da iz iste zemlje, poradi kontrole, imamo barem dvije ponude.
2. Prodaja po viđenju robe u cijelosti; kupoprodaja se događa u nazočnosti i kupca i prodavatelja ili pak njihovih ovlaštenih predstavnika. Roba se nalazi na mjestu gdje se kupac i prodavatelj nalaze, dostupna je i kupac ju može razgledati, te se primjenom odgovarajućih postupaka uvjeriti u njezinu kakvoću. Nakon što se kupac uvjerio u kvalitetu robe, on s prodavateljem započinje pregovore o cijeni, uvjetima plaćanja i drugim elemntima ugovora. Kad i ako dođe do sklapanja ugovora, kupac kvalitativno i kvantitativno preuzima robu. Pri tome se potpisuje i zapisnik o preuzimanju robe i izrađuju sve ostale potrebne isprave. Ovakav način sklapanja poslova nije suviše raširen u međunarodnoj trgovini. Primjenjuje se onda kad roba nije standardizirana i kad joj nije na drugi način moguće precizno opisati kvalitetu (npr. u trgovini nekim ratarskim proizvodima, drvenom građom, živom stokom, itd.).
3. Prodaja po uzorku ili modelu; uzorkom nazivamo manju količinu predmetne robe koja je iz cjeline uzeta na uobičajen način i koja stoga ima sva svojstva predmeta kupoprodaje. Količina treba biti dostatna da kupac može obaviti sve potrebne analize, npr. kemijske, kako bi se mogao uvjeriti u stvarna svojstva robe.

Uobičajen je postupak da prodavatelj uza svoju ponudu pošalje kupcu dva međusobno odvojena i propisno zapečaćena uzorka, jedan za neophodne analize i probe, a drugi za usporedbu s isporučenom robom, jasno ako do isporuke dođe. Sebi također ostavlja jedan primjerak. Praksa je pokazala kako je dobro da kupac ovlasti neku osobu koja uživa povjerenje i prodavatelja i kupca (npr. organizacija za ugovornu kontrolu kvalitete i količine robe) kakobi i ona uzela jedan uzorak koji će poslužiti prigodom kvalitativnog preuzimanja robe. Taj uzorak se naziva kontrolnim ili arbitražnim uzorkom, čuva ga arbitar i on će biti dokazno svosjtvo bude li kupac smatrao da prodavatelj nije isporučio robu odgovarajuće kakvoće. Prodaja po uzorku ili modelu primjenjuje se kad kupac i prodavatelj nemaju mogućnosti neposrednog susreta i kad nije moguće precizno opisati kakvoću (kvalitetu predmeta kupoprodaje). Razumije se da je to moguće samo u slučaju kad je roba dovoljno ujednačene kvalitete pa ju je moguće predstaviti uzorkom ili modelom. Na ovaj način prodaje se roba kao što su neke živežne namirnice (sokovi, konzervirano voće i povrće, pića). Na međunarodnim sajmovima uzoraka tako se prodaje i cijeli niz različite industrijske robe za široku potrošnju (npr. odjeća, namještaj, kućanski aparati, itd.).

Prodaja na temelju kontrauzorka događa se kad kupac pošalje potencijalnom prodavatelju svoj uzorak robe koju želi kupiti. Ako prodavatelj utvrdi da njegova roba odgovara primljenom uzorku, uzvraća kupcu čvrstom ponudom i tako preuzima obvezu isporuke robe koja mora odgovarati kvaliteti uzorka.

1. Prodaja po standardnoj oznaci; najvažniji dio tzv. prodaje na neviđeno. U međunarodnoj trgovini se intezivno širi s automatizacijom proizvodnih procesa i sa širenjem serijske proizvodnje. Standard je zakonski propis kojim se precizno utvrđuju sva bitna svojstva (npr. oblik, dimenzije, kemijsku sastav, sigurnosni zahtjevi, itd.) koje mora zadovoljavati neki proizvod, kao i dopuštena odstupanja (tolerancije) od tih svojstava. Oznaka za hrvatski standard je HRN. Prodaja je tako i prilično pojednostavljena jer je prigodom prodaje robe po standarnoj oznaci dovoljno da se kupac u upitu pozove na određeni standard (npr. HRN) i njegovu oznaku (naziv i broj) te navede potrebnu količinu robe i željeno vrijeme i mjesto isporuke. Potencijalni prodavatelj sad nema nikakvih dilema o tome što kupac želi i kakva je kvaliteta željene robe. Iz standardnih oznaka sve je jasno i on može promptno dostaviti svoju ponudu koja sadrži sve komercijalno-financijske uvjete po kojima je voljan isporučiti robu.

Prodaja po standardnoj oznaci je najvažniji način prodaje i ugovaranja kvalitete robe u svjetskoj trgovini. To je zato što je najveći udio takve robe u svjetskoj trgovini odnosno zbog toga što se standardizirani proizvodi rabe u cijelom svijetu i stoga što njihova potrošnja nije bitno uvjetovana osobitostima tržišta, klimom, tradicijom, navikama potrošača, itd.

Po standardnoj oznaci se na međunarodnom tržištu prodaju burzovni proizvodi kao što su neke industrijske sirovine i poluproizvodi, kovine, nafta, kava, kakao, zlato, pšenica, itd.

1. Licitacijska prodaja.
2. **Koje su vrste specijaliziranih tržišta u međunarodnoj razmjeni?[[1]](#footnote-2)**

To su: sajmovi, burze i aukcije (dražbe).

1. **Glavna obilježja sajamske prodaje robe.**

Sajmovi su najstarije institucije međunarodne robne razmjene. Oblik su organiziranog tržišta (prostorna i vremenska koncentracija ponude i potražnje robe ponuđača iz više zemalja).

Potencijalni kupci mogu na jednom mjestu, uz relativno male troškove i za kratko vrijeme, upoznati cjelokupnu ponudu. Sajmovi povećavaju djelotvornost poslovanja, upoznavanja kupaca i prodavača, upoznavanja najnovijih dostignuća znanosti i tehnologije, širenja poznanstava i veza itd.   
Međunarodne sajmove možemo podijeliti na: a) opće – na kojima se izlaže i nudi roba široke potrošnje, npr. Zagrebački velesajam i b) specijalizirane – na kojima se izlažu uzorci iz jedne skupine proizvoda ili uzorci proizvoda iz određene gospodarske grane, npr. Sajam medicine i tehnike.

1. **Objasnite dražbe i sustav prodaje na dražbama.**

Dražbe odnosno aukcije poseban su oblik prodaje javnim nadmetanjem (licitacijom) većeg broja kupaca u svrhu postizanja što povoljnije ponude. Tako se nazivaju i organizacije odnosno mjesta na kojima se zbivaju aukcijska nadmetanja. Tri su ključna elementa aukcijskog načina trgovanja. Prvi je da se obavljaju javno i na unaprijed određenim mjestima; drugi je da predmet prodaje dobiva najbolji ponuđač, a trći da se na dražbama prodaje roba koja je nestandardizirana i koja nije zamjenjiva.

Aukcije objavljuju, organiziraju i provode posebne veletrgovačke tvrtke, trgovačka društva, koji imaju odgovarajuće objekte i opremu potrebnu za urednu, redovitu i nadziranu aukcijsku prodaju. Osnovni sudionici u aukcijskom nadmetanju su prodavatelji, potencijalni kupci, aukcijski posrednici te aukcionar ili licitator. Prodavatelji su vlasnici robe koja se prodaje na aukciji. Potencijalni kupci su sve osobe koje sudjeluju u aukcijskom nadmetanju, svejedno da li neposredno ili preko posrednika. Krajnji kupci su osobe koje su na aukcijskom nadmetanju dale najpovoljniju ponudu i tako ostvarila pravo kupnje. Aukcionar je pravna ili fizička osoba koja priprema, organizira i provodi aukcijsku prodaju putem javnog nadmetanja. Kako se ni vlasnicima niti zainteresiranim kupcima nije lako snalaziti na aukcijama, oni se redovito koriste posrednicima za aukcijsko poslovanje. Aukcijski posrednici dobro poznaju robu koja je predmet aukcijske prodaje te aukcijske običaje, uvjete rada i tehniku trgovanja.

Prodajni posrednici određuju uvjete preuzimanja robe na prodaju, razvrstavaju je u lotove određene približne kvalitete, određuju minimalne cijene od kojih počinje nadmetanje i vode prodaju aukcijske robe. Nabavni posrednici su osobe preko kojih kupci mogu kupovati robu na aukcijama.

Vrste dražbi (aukcija):

1. Javne aukcije su aukcije kojima je pristup slobodan, nazivamo ih tzv. otvorene aukcije.
2. Stalne aukcije održavaju se redovito u određeno vrijeme i na nekomu određenom mjestu. Najčešće su smještene u većim trgovačkim središtima. Posluju po stalnim pravilima koja reguliraju javno nadmetanje kupaca.
3. Povremene (AD HOC) aukcije, održavaju se prema potrebi i od slučaja do slučaja. Organiziraju se kao posljedica nastupa nepredviđenih ili izvanrednih događaja koji vlasnika robe prisiljavaju na aukcijsku prodaju. Npr. havarirana roba, roba s greškom i sl.
4. Aukcije na veliko, čine posebnu skupinu robnih aukcija na kojima veletrgovci prodaju velike količine robe. Kupci su najčešće trgovci na malo ili veliki industrijski potrošači.
5. Aukcije na malo čine komadnu prodaju (npr. antikviteta ili umjetničkih djela) ili prodaju manjih količina druge vrste robe.
6. Sudske i prisilne aukcije, organiziraju se nakon što neki državni organ (npr. carina ili policija) ili pak sud provedu određeni zakonski postupak nakon kojeg je potrebno podmiriti neke troškove odnosno platiti neki određeni novčani iznos. Na ovakvim se aukcijama prisilno prodaje roba zbog podmirenja dugova poduzeća u stečaju, roba koja je zaplijenjena i sl.
7. **Koja se roba prodaje na aukcijama i koja su obilježja robe na burzama, te ih objasniti.**

Na aukcijama se može prodavati gotovo sve, realna roba i usluge i prava. Na aukcijama se trguje predmetima koji nemaju fiksnu prodjanu cijenu i/ili ih je, iz nekog razloga, potrebno brzo rasprodati pa se onda sustavom javne dražbe robe želi postići brza prodaja ali i stvoriti što veća konkurencija kako bi se postigla i što realnija tržišna cijena.

Ključna obilježja realne robe koja se prodaje na dražbama jesu neujednačena kvaliteta, nestandarnost, individualna određenost ili pak laka pokvarljivost (npr. ribe). Stoga je svako pakiranje robe (tzv. lot) drugačije kvalitete i stoga nije zamjenjivo za neko drugo pakiranje istovrsne robe.

Najčešće skupine realne robe kojom se trguje na aukcijskom tržištu jesu:

1. Primarni proizvodi; poput sirove vune, drva i drvene građe, krzna, sirove kože, pamuka, čaja, duhana, itd. U tu skupinu zatim možemo ubrojiti robu koja je lako pokvarljiva, odnosno cvijeće, razne prehrambene proizvode poput voća, povrća, ribe i sl. Na robnim se aukcijama mogu pojaviti i nestandarizirani lotovi robe koja se inače može standarizirati (npr. vuna, sirova kava), roba s greškom, i sl.
2. Havarirana roba; oštećena roba u prijevozu koju kupac odbija preuzeti i koju je zato potrebno brzo rasprodati. Aukcija za takve robe predstavlja najbolje rješenje. Istodobno se tako smanjuju ili sprječavaju daljnje štete na robi koje mogu nastati zbog nepostojanja odgovarajućih skladišnih kapaciteta i velikih troškova prodaje takve robe redovitim putem.
3. Umjetnički i slični predmeti; kao što su umjetničke slike, skulpture, antikviteti, predmeti povijesne ili kolekcionarske vrijednosti, itd.
4. Zaplijenjena roba; predmeti zaplijenjeni od strane državnih organa (npr. carina ili policija) i imovina oduzeta njezinu vlasniku temeljem sudske odluke (npr. stečaj ili redovita likvidacija).
5. **Aukcije i sustavi nadmetanja na aukcijama.**

Sustavi nadmetanja su: engleski sustav nadmetanja, nizozemski sustav nadmetanja i sustav nadmetanja sa zatvorenim pisanim ponudama.

**‎ Engleski sustav nadmetanja**, najrašireniji je oblik nadmetanja, a naziva se i aukcija s otvorenim izvikivanjem i aukcija s nuđenjem na više. Započinje se s najnižom prihvatljivom (rezervnom) cijenom. Potom započinje nadmetanje kojim se od kupaca traži da svaki put ponude višu cijenu dok na kraju ne ostane samo jedan ponuđač. Kad više nema nikoga tko je spreman dati najbolju ponudu, aukcionar posljednjeg ponuđača proglašava kupcem i zatvara nadmetanje. Ponuđači uvijek moraju nuditi više od prethodne ponude, a često se utvrđuje i to minimalno povećanje cijene za svaku novu ponudu. Ako roba ponuđena na aukciji ne postigne rezervnu cijenu, neće biti ni prodana na toj dražbi. U tom slučaju roba će biti ponuđena na novoj aukciji, ali s početnom cijenom nižom od one s prošle aukcije. Na suvremenim engleskim dražbama ponude se rijetko kad daju izvikivanjem već se signaliziraju na druge načine, npr. podizanjem ruke, kimanjem glavom, pločicom, itd. Iako najrašireniji, ovaj sustav nadmetanja ima i određene nedostatke. Prodavatelji često ne postižu maksimalne cijene budući da je potrebno samo minimalno povećanje cijene kako bi ponuda bila najbolja. Nedostatak je, ponekad, i u tome što kupac mora biti nazočan aukciji jer mu to može biti nepraktično i skupo. Jedan od nedostataka je i to što se kupci mogu dogovarati kako bi postigli što niže cijene. Varijacije engleskog sustava nadmetanja: dražba otvorenog odustajanja, dražba s ograničenim vremenom trajanja.

*U dražbi otvorenog odustajanja* cijena predmeta prodaje kontinuirano raste a potencijalni kupac mora objaviti svoj izlazak iz nadmetanja kad mu cijena postane previsoka. Nakon odustajanja, više se ne može vratiti u nadmetanje.

*Dražba s ograničenim vremenom natjecanja*. Ovdje vrijede sva spomenuta pravila engleske aukcije uz dodatak da je vrijeme trajanja aukcije ograničeno. To zapravo znači da se sve ponude moraju dati unutar unaprijed točno određenog vremena. Danas se taj vremenski onterval mjeri satom dok se u najstarijom varijanti vrijeme određivalo dogorijevanjem svijeće od jednog inča.

**Nizozemski sustav nadmetanja**, nadmetanje počinje od vrlo visoke cijene. Potom je   
aukcionar spušta, izvikivanjem u pravilnim intervalima. Natjecatelj koji prvi prihvati cijenu postaje kupac. U ovom sustavu prodavatelj lakše ostvaruje maksimalnu cijenu nego u engleskom sustavu. Dominira u aukcijskoj prodaji cvijeća. S gledišta kupca nizozemska aukcija ima jednu važnu prednost nad engleskom, i to zbog toga što kupac koji zaista želi kupiti neki predmet ne mora gubiti vrijeme i čekati predugo već prihvaća onu cijenu koja mu je prihvatljiva. S druge strane, prodavatelj lakše ostvaruje maksimalnu cijenu za razliku od engleskog sustava u kojemu netko može postati kupac zbog zanemarivo malog povećanja cijene.

**Aukcije sa zatvorenim pisanim ponudama** su oblik dražbi u kojima sudionici svoje ponude daju u pisanom obliku i u zatvorenim kuvertama. Stoga ponuđači ne znaju što nude konkurenti nego znaju samo vlastitu cijenu. U tom se sustavu daje samo jedna ponuda a kupac postaje ponuđač s najvišom cijenom. Kako svaki ponuđač ima pravo na samo jednu ponudu, jasno je da presudnu ulogu igra upravo njezina dobra priprema. U toj skupini razlikujemo zatvorene aukcije na prvu cijenu i tzv. diskriminacijske zatvorene dražbe.

*Aukcija na prvu cijenu* označava situaciju kad se na dražbi prodaje samo jedan predmet jer samo tada stvarno i pobjeđuje najbolji ponuđač.

*Diskriminacijska zatvorena dražba*, kad je na prodaju ponuđeno više predmeta. Tako se zove zato što za predmet iste vrste i istih svojstava, svi kupci ne plaćaju jednaku cijenu. Do toga dolazi zato što potencijalni kupci daju zatvorene ponude koje se poslije sortiraju od najviših do najnižih, a stvarnim kupcima postaje onoliko najboljih ponuđača koliko je predmeta ponuđeno na prodaju. Pri tome svaki kupac iz te skupine najboljih plaća upravo onu cijenu koju je ponudio što rezultira cjenovnom diskriminacijom.

*Švicarska aukcija*, aukcija sa zatvorenim ponudama na građevinskim natječajima. Posebnost joj je što ostavlja mogućnost pobjedniku da povuče ponudu jer građevinska poduzeća često moraju sudjelovati na više natječaja istodobno iako nemaju kapaciteta da u danim rokovima završe više poslova.

*Dražba na drugu cijenu* ima dosta sličnosti sa zatvorenom aukcijom na prvu cijenu. Nazivamo je još Vickreyeva aukcija. Natjecatelji daju zatvorene ponude. Pobjednik je ponuđač s najboljom cijenom, on ne plaća cijenu koju je sam ponudio, već plaća cijenu drugog najboljeg ponuđača

1. **Što su burze?**

Burze jesu stalna i organizirana tržišta na kojima se trguje standardiziranom, tipiziranom i zamjenjivom robom. Neophodan uvjet za postojanje burze je stalna i jaka ponuda i potražnja, te da je roba kojom se trguje standardizirana i zamjenjiva. Burzom se naziva i zgrada gdje se sastaju prodavatelji i kupci radi sklapanja trgovačkih poslova po pravilima i uzancama dotične burze. Najvažnije burze današnjice su burze vrijednosnica i burze kapitala.

1. **Navedite i objasnite dvije osnovne vrste burzovnih poslova.**

Razlikujemo promptne i terminske tj. ročne poslove.

Promptni poslovi jesu poslovi koji se sklapaju s namjerom da se stvarno i obave, dakle s namjerom da prodavatelj isporuči prodanu robu a kupac isplati dogovoreni iznos. Obuhvaćaju trgovinu postojećom robom koja se, u trenutku kupoprodaje, ne mora stvarno nalaziti na mjestu sklapanja posla, ali mora postojati čvrst dokaz da ta roba postoji. Dokaz (pomorska teretnica, tovarni list, skladišnica itd.). U pogledu načina i roka isporuke, promptni poslovi se dijele na:

1. loko posao se sklapa u slučaju kad se roba stvarno nalazi u mjestu u kojemu je sjedište burze i u kojemu se održava burzovni sastanak. - Dokaz = skladišnica
2. promptna isporuka podrazumijeva da kupac odmah dobije robnu ispravu koja jamči stvarnu isporuku robe (u roku od 10-14 dana). - Dokaz = vrijednosni papiri (48h)
3. promptni utovar (equal promptna isporuka) prodavatelj u roku, po instrukcijama kupca, mora utovariti robu na određeni brod. - Dokaz = pomorska teretnica
4. promptni posao za robu na putu je varijanta burzovnih promptnih poslova koji se sklapaju kada se predmetna roba nalazi na prijevoznom sredstvu. - Dokaz = indosirane teretnice
5. oročeni promptni posao je posao pri kojemu je na burzovnoj zaključnici određen rok unutar kojeg treba doći do isporuke, - “sredinom mjeseca”, “ krajem mjeseca” i sl.

Terminski odnosno ročni poslovi jesu takva vrsta burzovnih poslova čija se provedba ugovara na neki određeni, budući datum (rok, termin). Sklapaju se danas, a izvršit će se na dogovoreni dan. Danas, promptna i terminska cijena. Poslovi se mogu sklapati za bilo koji termin koji je predviđen pravilima burze. Koncentriraju se na udarne termine (aktivne pozicije). Za razliku od promptnih, terminski poslovi se sklapaju s robama koje u trenutku sklapanja ne moraju postojati ili nisu u rukama prodavatelja.

Prodavatelj i kupac dogovaraju isporuku po određenoj cijeni (tečaju) koja je formirana na taj dan s tim da se roba dobavi i plati u nekom kasnijem terminu.

Po dospijeću se ne moraju završiti isporukom i plaćanjem robe nego i:

– obratnom terminskom operacijom (izlaz iz ugovora); umjesto isporuke kupujemo istu količinu za isti termin.

– prolongiranjem.

U stvarnosti se rijetko sklapaju s namjerom stvarne isporuke i plaćanja. Najčešće se likvidiraju isplatom tečajne razlike (razlike u cijeni). To je zato što ni prodavatelj ni kupac nisu željeli stvarnu isporuku robe nego zaradu na promjeni cijena, stoga se ovi poslovi nazivaju špekulativnim.

1. **Elektroničko poslovanje i elektronička trgovina.**

Elektroničko poslovanje je organizacijski oblik poslovanja koji se u znatnoj mjeri zasniva na uporabi suvremene informatičke tehnologije i odgovarajućih informacijskih sustava. U užem smislu riječi, definiramo ga kao suvremeni oblik organizacije poslovanja koji podrazumijeva intezivnu primjenu informatike i internetske tehnologije.

Elektroničko trgovanje je kupnja i prodaja dobara i usluga kao i transfer novčanih sredstava uz pomoć digitalnih komunikacija. To uključuje sve vrste kupnji i prodaja proizvoda i usluga putem Interneta, transfera elektroničkih novčanih sredstava, korištenje pametnih (smart) kartica, digitalne gotovine i svih drugih načina poslovanja putem digitalnih mreža.

1. **Navedite najvažnije pozitivne i negativne značajke elektroničke trgovine.**

Prednosti su:

* brz pristup informacijama i cjelodnevna dostupnost prodajnih mjesta tijekom cijele godine
* globalna dostupnost, manji troškovi prodaje
* manji troškovi ispunjavanja narudžbi budući da naručivanje može biti automatizirano
* otvorenost novim tržištima i trajno stvaranje i iskorištavanje novih poslovnih prilika
* jeftiniji marketing koji uz to dopire do šire publike nego što je moguće klasičnim putovima
* mogućnost osobnog praćenja ponašanja kupaca od njihovog prvog klika mišem pa sve do konačne kupnje
* pružanje boljih usluga kupcima i mogućnost kreiranja vlastitih baza podataka i obrade njihovih informacijskih sadržaja
* smanjenje troškova korisničke podrške

Nedostaci su:

* osiguranje podataka od uništenja
* zaštita tajnosti određenih informacijskih sadržaja
* zaštita privatnosti pojedinca
* mogućnost zlouporabe ovlasti od strane određenih fizičkih i pravnih osoba
* kontrola podmirivanja obveza iz trgovačkog posla poslovnim partnerima ili državi
* zaštita nacionalnih interesa pri obavljanju trgovačkih poslova

1. **Navedite dva osnovna oblika izlaska na strana tržišta i objasnite razlike među njima.**

Dva osnovna oblika izlaska na strana tržišta su izravni (direktni) i neizravni (indirektni) izvoz.

O izravnom (direktnom) izvozu govorimo kada domaći proizvođač neke robe izvozi i otprema robu izravno kupcu u inozemstvo donosno u njegovu tvrtku čije je stvarno sjedište u inozemstvu. U to se i stvarni prijenos robe i novaca odvija preko kupčeve ili proizvođačeve tvrtke i bez korištenja neovisnih posrednika.

O neizravnom (indirektnom) izvozu govorimo kada proizvođač za izvoz svojih proizvoda rabi usluge drugih, neovisnih organizacija iz svoje zemlje. O indirektnom izvozu govorimo i kad proizvođač u vlastitoj organizacijskoj shemi ima ustrojenu organizacijsku jedinicu za izvozne poslove (npr. odjel ili poslovnica za izvoz) koja u obavljanju izvoza surađuje s neovisnom izvozničkom tvrtkom i s njom koordinira cjelokupni izvozni posao. Pri tome je važno naglasiti kako ta organizacijska jedinica proizvođača ne sudjeluje izravno i aktivno ni u kakvim prodajnim aktivnostima s elementom inozemnosti nego je njezino djelovanje ograničeno isključivo na tuzemnu suradnju sa specijaliziranim izvoznikom. S obzirom na status tvrtki s kojima proizvođač surađuje, indirektan izvoz se može obavljati na dva načina, korištenjem usluga raznih posredničkih organizacija i usluga tzv. kooperativnih organizacija.

1. **Koje su prednosti i nedostaci izravnog (direktnog) izvoza?**

Prednosti su:

* profiti ostaju u matičnom poduzeću i ne dijele s drugim organizacijama
* zadržava se puna kontrola nad distribucijom i promocijom proizvoda i nema bojanzi da će proizvod biti zapostavljen na račun proizvoda konkurencije
* izvrsno se upoznaje strano tržište pa je potpuno jasno što treba mijenjati kako bi se još bolje odgovorilo na potrebe tržišta
* prodajni kanali su trajni i uhodani, a proizvođač se ne treba brinuti da će biti zapostavljen u korist konkurencije
* na dobar glas dolazi proizvođač a vanjskotrgovinski posrednik što je posebno korisno pri uvođenju novih proizvoda
* zbog rasta prodaje smanjuju se prosječni troškovi i rastu profiti.

Nedostaci su:

* potrebna su velika početna ulaganja za ulazak na strano tržište kao što su troškovi iznajmljivanja, opremanja i održavanja ureda, troškovi, plaće osoblja i direktni troškovi prodaje
* proizvođač ulazi u veće rizike jer uvijek postoji opasnost da proizvod ne bude prihvaćen ili da se promijene preferencije kupaca
* postoji opasnost da proizvođač nema potrebna financijska i marketinška znanja dok su, u isto vrijeme, usluga specijalista preskupe
* potrebno je puno vremena da se postigne potreban volumen prodaje i da postoji opasnost da se on ne dostigne. Posrednici imaju potrebna znanja i poslovne veze pa bi se željeni cilj mogao prije dostići tim putem.

1. **Koje su prednosti i nedostaci neizravnog (indirektnog) izvoza?**

Prednosti su:

* minimalni troškovi
* posrednici su stručnjaci za izvozne poslove, izvrsno poznaju strana tržišta, imaju dobre poslovne veze i uspješno mogu pronaći tržište za određeni proizvod
* opseg prodaje može se povećati u vrlo kratkom roku
* proizvođač može, uz nizak rizik, procijeniti stvarni potencijal inozemnog tržišta.

Nedostaci su:

* posrednici su skloni baviti se trgovinom različitih vrsta robe što za posljedicu ima lošiju promociju nekih od njih
* proizvođač se može naći u situaciji da nema stalne i sigurne kanale distribucije
* kod svih posrednika postoji rizik da se dobar imidž određenog proizvoda prepiše posredniku, a ne proizvođaču
* može doći do konflikta interesa između posrednika i proizvođača zbog različitih ciljeva, potrošača, komuniciranja, određivanja kanala distribucije i slično.

1. **Navedite i ukratko objasnite modele financiranja izvoza i vrste izvoznih kredita.**

Modeli financiranja izvoza su:

* Sustav čistog pokrića – državna intervencija ograničena isključivo na osiguranje izvoznih rizika. Financiranje izvoza od strane države, ako postoji, odvija se na takav način da komercijalne banke kreditiraju izvoznika s tim da one mogu te kredite refinancirati izravno kod centralne banke pod određenim uvjetima. Rok na koji se daju je 12 mjeseci.
* Sustav subvencioniranja troškova kamata – komercijalne banke financiraju izvoz uz nižu kamatnu stopu s tim da im razliku do tržišne kamate pokriva državna institucija.
* Sustav sa specijaliziranim privatnim institucijama za financiranje izvoza – najčešći u europskim državama. U tim zemljama izvoznike, u svoje ime, a za račun države, kreditiraju privatne financijske institucije. One to čine izravno ili preko komercijalnih banaka s tim da uvijek imaju mogućnost refinanciranja odobrenih kredita kod centralne banke. Rizici na plasmane i profit koji ostvaruju čine razliku između kamatne stope na kredit odobrene izvozniku i kamatne stope koju plaća centralnoj banci. Takve poslove država najčešće prepušta velikim i poznatim domaćim bankama. Ponekad su to institucije u kojima i država ima vlasnički udio, a mogu biti i konzorciji banaka.
* Sustavi u kojima države izravno financiraju izvoz – država bez posredovanja drugih banaka izravno kreditira izvoznika ili inozemnog kupca. Taj sustav donosi izvozniku najviše prednosti jer je kapital jeftiniji bez financijskog posredovanja ali mu je nedostatak u tome što zahtijeva velika financijska sredstva, posebno u slučaju kreditiranja inozemnog kupca. Upravo zato primjenjuju ga bogate zemlje kao SAD, Kanada i Japan.

Vrste izvoznih kredita su:

prema kriteriju ročnosti: a) kratkoročni (do 1 godine), b) srednjoročni (1-5 godina) i c) dugoročni (dulje od 5 godina).

A s obzirom na subjekte kojima se odobravaju razlikujemo:

1. komercijalni krediti (kredit dobavljaču), kredit koji izvoznik odobrava inozemnom kupcu koji za to mora dati dogovorene instrumente jamstva. Izvoznik se sam brine o pribavljanju sredstava za proizvodnju robe i financiranje izvoza na kredit;
2. robni kredit (kredit kupcu), temelji se na dva ugovora, trgovačkom ugovoru koji potpisuju oba ugovorna partnera i ugovoru o kreditu što ga uvoznik potpisuje s izvoznikovom bankom. U bankovnom ugovoru izričito se navodi kako je kredit odobren isključivo za kupnju robe koja je predmet komercijalnog ugovora. Ugovor o robnom kreditu potpisuje izvoznikova banka s kupcem ili kupčevom bankom. Kredit se odobrava stranom kupcu, a služi za plaćanje domaćeg izvoznika u gotovini;
3. financijski kredit, temelji se na ugovoru između davatelja i primatelja kredita i ne vezuje se ni na kakav komercijalni ugovor. Može služiti za plaćanje u zemlji kreditora i tada direktno pridonosi povećanju izvoza, ali se devize dobivene kreditom mogu unijeti u zemlju korisnika kredita, ako je s tim suglasna centralna banka, i promijeniti na deviznom tržištu u konvertibilnu valutu. Može poslužiti i kao dopuna robnom kreditu ako strani kupac nema sredstava za plaćanje obvezatnog avansa koji je uvjet za dobivanje robnog kredita;
4. međunarodne bankovne linije, kratkoročni kredit s rokom otplate do 12 mjeseci kojim se banka koristi kod strane banke;
5. međudržavni međubankarski krediti, temelje se na posebnim kreditnim sporazumima vlada dviju zemalja odnosno njihovih banaka. Pri tome jedna od zemalja, odnosno njezina banka, stavlja na raspolaganje drugoj zemlji određeni iznos novčanih sredstava kako bi poduzeća iz te zemlje mogla sklopiti određene izvozne kreditne poslove. Sporazumom se utvrđuje visina kamatne stope, način i rok obračuna kamata i ostale pojedinosti kreditiranja, procedure i tehnika kreditiranja te potrebna jamstva.
6. **Četiri osnovna modela osiguranja izvoza.**

Nekoliko je modela osiguranja izvoza, a najrašireniji su:

1. Sustav privatnog osiguranja; sustav u kojemu se svi izvozni rizici osiguravaju preko privatnih osiguravajućih društava. Ne primjenjuje se ni u jednoj europskoj zemlji, i to zato što je sustav državnog osiguravanja izvoza znatno jefitiniji.
2. Sustav reosiguranja izvoznih poslova; imamo ga u slučajevima kad država reosigurava privatnog osiguravatelja, i to samo za određeni dio rizika koji je osigurao. Primjerice, neka je privatna osiguravajuća kuća osigurala izvozni posao uz premiju od 5%, uz jednake premije politipčog i komercijalnog rizik. Zbog visokog političkog rizika, privatni se osiguravatelj želi reosigurati i to čini uz premiju od 2%. Taj se sustav osiguranja primjenjuje u Belgiji, Norveškoj.
3. Sustav podjele osiguranja izvoznih poslova; funkcionira tako da državna institucija osigurava politički rizik dok se osiguranje komercijalnih rizika prepušta privatnom osiguravatelju. Kako bi se tehnika osiguranja pojednostavila i da se izvoznik ne bi morao osiguravati kod dva osiguravatelja, država i osiguranje političkih rizika prepušta privatnom osiguravatelju. Ali, za razliku od prethodnog modela, tu privatni osiguravatelj uvijek osigurava političke rizike a ne od slučaja do slučaja kao u prethodnom modelu. Takav se sustav primjenjuje npr. u Francuskoj, Nizozemskoj.
4. Sustav izravnog državnog osiguranja svih rizika; država posredovanjem vladina organa ili državne agencije, osigurava sve rizike. U ovom modelu je i najveći ulog države budući da je državni osiguratelj opterećen svim potencijalnim odštetnim zahtjevima izvoznika, bez obzira na vrstu rizika koji uzrokuju nastanak šteta. Primjenjuje se u Velikoj Britaniji, Švicarskoj i Hrvatskoj.
5. **DIJELOVI KLIRINŠKOG SPORAZUMA I ŠTO JE PLATNI SPORAZUM, PLATNA BILANCA.**

**Bilateralni klirinški sporazumi** (najraširenija vrsta tih sporazuma) su međudržavni sporazumi o međusobnoj trgovini i plaćanjima. Prvi put se pojavljuju 1931. godine (guverner austrijske središnje banke predlaže i sklapa prvi takav sporazum). Sastoje se od platnog sporazuma i robne liste izvoza i uvoza.

**Platnim sporazumom** određuju se obračunska valuta, tehnike i sudionici platnog prometa, visina manipulativnog kredita (swing) i banke kod kojih se vode klirinški računi.

Platna bilanca (robna lista izvoza i uvoza), popis roba koje će zemlja A izvesti u zemlju B i obrnuto. Na listi izvoza se nalazi ono što ne možemo prodati, roba slabije kvalitete i roba koje imamo više. Na uvozne liste se stavlja bitna roba, ona koja bi se inače morala uvesti uz konvertibilno plaćanje. Na izvozne liste se stavlja roba koju je teže prodati na konvertibilnom tržištu. Ove dvije liste su ujednačene i sadrže popise robe koja će se u dogovorenom razdoblju međusobno razmijeniti i okvirne cijene. Konačan oblik sporazuma odraz je pregovaračke moći ugovornih strana.

Međudržavni klirinški sporazumi su neka vrsta međudržavne trampe u kojoj je razmjena prisilno ujednačena, i, osim iznimno, nema nikakvih međunarodnih plaćanja.

**Platna bilanca ili bilanca plaćanja** je sustavan shematski popis vrijednosti svih transkacija koje rezidenti učine s nerezidentim u nekom razdoblju. Na lijevoj se strani bilance knjiže transkacije koje znače stjecanje potraživanja prema inozemstvu, a na desnoj one koje označavaju nastanak obveza.

Po shemi bilance plaćanja koju je propisao MMF bilanca plaćanja se sastoji se od bilance na tekućem računu (tekuća bilanca), bilance kapitala i bilance deviznih rezervi. Svaka bilanca pa tako i bilanca plaćanja, po definicji, mora biti izravnana. Kako se to u praksi gotovo nikad ne događa, bilanca plaćanja se ozravnava stavkom „greške i propusti“.

U tekuću bilancu plaćanju se knjiže sve transkacije vezane za tekuće poslovanje s inozemstvom a koje nemaju obilježja kapitalnih transkacija. To su transakcije vezane za kretanmje robe, usluga i dohodaka od rada i kapitala. Saldo tih dviju podbilanci pokazuje je li zemlja u tekućem razdobilju potrošila više, manje ili upravo onoliko koliko je i stvorila. Kad se njima pribroji i saldo jednostranih tekućih prijenosa (što je zapravo saldo danih i primljenih poklona), dobiva se saldo tekuće podbilance plaćanja.

U bilancu se kapitala bilježe sva kratkoročna i dugoročna kretanja kapitala između rezidenata i nerezidenata, a njezinim saldlom, saldom bilance deviznih pričuva (rezervi) i spomenutom stavkom „greške i propusti“ izravnava se bilanca plaćanja.

1. **PROTUKUPNJA**

Suvremeni oblici vezane trgovine, najrašireniji oblici:

* protukupnje
* povratna kupnja
* offset poslovi

Protukupnja:

Oblik vezane trgovine gdje se sklapaju dva posebna, iako uvjetovana, posla koja se i realiziraju neovisno jedan o drugome.

Osnovni cilj: uvozniku iz tranzicijske ili nerazvijene zemlje nadoknaditi devize utrošene a kupnju robe iz razvijene zemlje.

Protukupnja omogućuje puno veću elastičnost u pregovaranju i sklapanju poslova a da istodobno kupcima iz zemalja s problemima u vanjskoj likvidnosti osigurava i osnovni uvoz i plasman proizvoda koje, možda, ne bi ni bilo moguće drukčije plasirati.

Karakteristike:

* isporuka i protuisporuka se utanačuju s dva pravno neovisna ugovora
* pošiljke, i u jednom i u drugom smjeru, prate fakture u dogovorenoj valuti
* svaka isporuka se plaća putem redovitoga platnog prometa, a plaćanje jedne neovisno je o plaćanju druge
* roba iz protukupnje nije proizvedena korištenjem inicijalne isporuke, nego najčešće potječe iz različitih grana
* uključivanje treće strane, npr. za pribavljanje robe ili preuzimanje protukupnje, moguće je i često se događa
* protuisporuka se obično obavi tijekom jedne godine, najdulje do 18 mjeseci

1. **POVRATNA KUPNJA**

Oblik vezanih aranžmana koji se primjenjuje prilikom ugovaranja isporuke strojeva i industrijske opreme te patenata, know-how-a, kao i tehničke pomoći potrebne za proizvodnju stanovitih proizvoda.

Isporučitelji tehnologija najčešće su razvijene zemlje, dok su primatelji zemlje u razvoju i (bivše) komunističke zemlje. U okviru takvih sporazuma isporučitelj tehnologije pristaje na plaćanje isporukama proizvoda dobivenih njezinim korištenjem.

Karakteristike:

* karakteristični za isporuke zapadne industrijske opreme, instalacije i cijelih tvornica u nerazvijene i tranzicijske zemlje
* zaključuju se posebni ugovori, jedan za isporuku zapadne opreme i/ili tehnologije, drugi za isporuku robe kojom se oni otplaćuju
* vrijednost svih transakcija se izražava u dogovorenoj konvertibilnoj valuti
* između primarne i prve uzvratne isporuke obično proteče puno vremena; za obavljanje svih dogovorenih isporuka potrebno je deset i više godina
* ukupna vrijednost uzvratnih isporuka rijetko je kad manja od vrijednosti početne isporuke. Najčešće je puno veća zbog težnje investitora da pokriju i dio izdataka za neophodnu infrastrukturu.

1. **OFFSET POSLOVI**

Izvorno, nastao kao posao razvijenih zemalja, najprije NATO pakta.

Osnovni oblik vezane trgovine koji se pojavljuje pri ugovaranju isporuka proizvoda visoke tehnologije i velikih vrijednosti.

Najčešće je to u trgovini sofisticiranom vojnom opremom, atomskim centralama, komercijalnim zrakoplovima i sl.

Offset poslovi se mogu okarakterizirati kao svojevrsna kombinacija buy-back poslova i poslova trgovačke kompenzacije. Osnovni smisao offset posla je da prodavatelj na neki način poravna goleme devizne izdatke kupca i/ili unaprijedi tehnologiju nekih sektora.

To su poslovi golemih vrijednosti, a i kupac i prodavatelj su najčešće vlade zemalja, državna poduzeća ili poduzeća pod izravnim državnim nadzorom; dugoročni karakter, 10 – 12 godina.

Izravni offset postoji u slučaju kad prodavatelj, na zahtjev kupca, uzima u kupčevoj zemlji podugovarače od kojih preuzima određene dijelove ili sklopove potrebne za kompletiranje proizvoda koje izvozi. Pritom se često zahtijeva i dobiva stanovita tehnološka pomoć potrebna za tu proizvodnju.

Neizravni offset se pojavljuje u slučaju kad se obveza poravnanja ne odnosi na dijelove, sklopove niti tehnologiju vezanu uz primarnu isporuku. U tom slučaju se radi o kupnji nekih drugih proizvoda zemlje uvoznice ili pak prijenosu tehnologije nevezane za početnu isporuku.

1. **NEDOPUŠTENO TRŽIŠNO NATJECANJE**

Uključuje mjere poduzeća koje su protivne poslovnom moralu. Najčešće:

* prikrivanje mana robe ili usluge
* radnje usmjerene na prekid poslovnih odnosa drugih trgovaca
* neopravdan raskid odnosa s trgovcem kako bi se sklopio isti ili povoljniji ugovor s drugim trgovcem
* neopravdana uporaba imena, marke i sl. drugog trgovca
* zlouporaba imena, marke i sl. drugog trgovca i svih zaštićenih ili inezaštićenih prava radi pribavljanja vlastite koristi ili nanošenja štete drugome.
* protupravno pribavljanje poslovne tajne
* iznošenje neistinitih podataka o podrijetlu i kakvoći robe i drugim svojstvima robe
* reklamiranje na način da se drugog trgovca vrijeđa ili omalovažava na nacionalnoj, rasnoj, političkoj ili vjerskoj osnovi.

1. **INCOTERMS (nabrojati i koje koriste uvoznici i izvoznici)**

INCOTERMS je skup trgovačkih izraza koji precizno određuju mjesto isporuke robe, podjelu troškova između kupca i prodavatelja te precizno definiraju mjesto i trenutak prijelaza rizika vezanih za robu koja je predmet kupoprodaje. Nalazimo ih u kupoprodajnim ugovorima te na gotovo svim ispravama iz VT poslova (fakture, bankovni dokumenti, carinske deklaracije...). Pravno gledano, ova pravila su trgovački običaji (obvezuju nakon što su strane dogovorile njihovu primjenu). Radi se o ukupno 11 izraza koji su svrstani u 4 skupine.

**1. SKUPINA E:**

* **EXW**  (Ex Works)... named place; **Franko tvornica...naznačeno mjesto**

Prodavatelj ispunjava svoju obvezu isporuke kad robu stavi na raspolaganje kupcu u svojim prostorijama u dogovorenom gradu i obavijesti ga o tome. Dužan je robu ocariniti za izvoz ali nije dužan utovariti niti platiti trošak utovara na prijevozno sredstvo. Dakle, obveze prodavatelja su minimalne a obveze kupca maksimalne.

**2.SKUPINA F:**

* **FCA** (Free Carrier)...named place; **Franko prijevoznik...naznačeno mjesto**

Prodavatelj je dužan isporučiti robu kopnenom prijevozniku kojeg je odredio kupac, i to na dogovorenom mjestu. Roba treba biti izvozno ocarinjena, a nakon što je utovarena u dogovoreno prijevozno sredstvo, svi sljedeći rizici i troškovi prelaze na kupca. Ovaj se termin koristi u kopnenom i kombiniranom prijevozu.

* **FAS** (Free Alongside Ship)...named port of shipment; **Franko uz bok broda...naznačena luka otpreme**

Prodavatelj ispunjava svoju obvezu isporuke kada robu postavi uz bok broda koji osigurava kupac u dogovorenoj luci otpreme, do dogovorenog dana i na svoj trošak i rizik. Od tog trenutka, kupac snosi sve troškove i rizike. Prodavatelj mora ocariniti robu za izvoz. Termin se rabi samo za pomorski i riječni prijevoz.

* **FOB** (Free on Bord)...named port of shipment; **Franko brod...naznačena ukrcajna luka**

Prodavatelj je dužan ukrcati robu na brod koji osigurava kupac u dogovorenoj luci otpreme, do dogovorenog trenutka i na svoj trošak i rizik. Prodavatelj mora ocariniti robu za izvoz, a nakon ukrcaja, sve daljnje troškove otpreme preuzima kupac. Rizici prelaze na kupca u trenutku kada roba prijeđe ogradu broda na koji se ukrcava. I ovaj se termin rabi samo za pomorski i riječni prijevoz.

**3.SKUPINA C:**

* **CFR** (Cost and Freight)...named port of destination; **Cijena i vozarina...naznačena luka odredišta**

Prodavatelj ispunjava svoju obvezu isporuke kad robu na svoj trošak i rizik ukrca na brod koji je sam rezervirao, te kad plati vozarinu i druge troškove potrebne za dopremu robe u imenovanu luku odredišta. Rizici prelaze na kupca u trenutku kad roba prijeđe ogradu broda u ukrcajnoj luci. Prodavatelj mora ocariniti robu za izvoz. Također samo za pomorski i riječni prijevoz.

* **CIF** (Cost, Insurance and Freight)...named port of destination; **Cijena, osiguranje i vozarina...naznačena luka odredišta**

Prodavatelj ispunjava svoju obvezu isporuke kada ukrca robu na brod u dogovorenoj ukrcajnoj luci, do dogovorenog dana. On mora ocariniti robu za izvoz, rezervirati brodski prostor i platiti sve troškove dopreme do luke, lučke troškove, troškove ukrcaja na brod i vozarinu potrebnu da se roba dopremi u imenovanu luku, te osiguranje za cijelo vrijeme prijevoza. Rizik prelazi na kupca u trenutku kada roba prijeđe ogradu broda u ukrcajnoj luci. Samo za pomorski i riječni prijevoz.

* **CPT** (Carriage Paid to)...named place of destination; **Vozarina plaćena do...naznačeno mjesto odredišta**

Prodavatelj je dužan pribaviti robu, izvozno je ocariniti, snositi sve troškove i rizike do isporuke prijevozniku te snositi trošak ukrcaja i prijevoza do dogovorenog odredišta. Kupac snosi sve rizike nakon što je roba predana prvom prijevozniku, tj. nakon što je ukrcana na prijevozno sredstvo.Termin se rabi za sve vrste prijevoza, uključujući i kombinirani.

* **CIP** (Carriage and Insurance Paid to)...named place of destination; **Vozarina i osiguranje plaćeni do...naznačeno mjesto odredišta**

Prodavatelj je dužan robu izvozno ocariniti, pribaviti prijevozno sredstvo i na svoj trošak i rizik dopremiti robu do prijevoznika, predati robu prijevozniku te snositi i troškove prijevoza do imenovanog odredišta kao i troškove osiguranja tijekom prijevoza. Kupac snosi sve rizike i troškove koji nastaju nakon isporuke. Uporaba termina - za sve vrste prijevoza, uključujuci i kombinirani.

**4.SKUPINA D:**

* **DAT** (Delivery at terminal - isporučeno teminal), prodavatelj snosi trošak transporta do naznačenog terminala u luci ili mjestu odredišta, mora iskrcati robu i isporučiti je stavljanjem na raspolaganje kupcu u imenovanom terminalu u dogovoreno vrijeme i period, te snosi trošak i rizik dok roba nije isporučena uključujući izvozne carinske formalnosti i tranzit kroz treću zemlju. Kupac mora preuzeti robu, te snosi rizik i trošak nakon što je roba isporučena uključujući uvozne formalnosti, carinu, porez i ostale troškove nakon uvoza. Kod uporabe DAT pariteta terminal treba shvaćati široko kao bilo koje natkriveno ili nenatkriveno mjesto.
* **DAP** (Delivered at place - isporučeno na mjestu), prodavatelj stavlja robu na raspolaganje kupcu na dolaznom prijevoznom sredstvu pripremljeno za iskrcaj na imenovanom mjestu odredišta, snosi trošak i rizik dok roba nije isporučena uključujući izvozne carinske formalnosti i tranzit kroz treću zemlju. Kupac mora preuzeti robu, te snosi rizik i trošak nakon što je roba isporučena uključujući iskrcaj, uvozne formalnosti, carinu, porez i ostale troškove nakon uvoza.
* **DDP**  (Delivered Duty Paid)...named place of destination; **Isporučeno i ocarinjeno...naznačeno mjesto odredišta**

Prodavatelj isporučuje robu na naznačenom odredištu (u skladištu ili tvornici). On snosi sve troškove i rizike dopreme, uključujući i troškove uvoznog carinenja. Termin se može rabiti bez obzira na vrstu prijevoza, no ako je isporuka u luci, bolje je koristiti DES ili DEQ.

Zajedničko za termine iz skupine F: glavni prijevoz i osiguranje nisu uključeni u dogovorenu cijenu. Zajedničko za termine iz skupine C: glavni prijevoz plaća prodavatelj, s tim da po klauzulama CIF i CIP, prodavatelj mora platiti i trošak osiguranja robe.

Zajedničko za termine iz skupine D: prodavatelj snosi sve troškove i rizike otpreme do odredišta. Hrvatski izvoznici bi trebali nastojati ugovarati klauzule iz skupine C i D (jer bi se uz našu robu prodavale i naše usluge prijevoza, osiguranja i sl.).Hrvatski uvoznici bi pak trebali nastojati ugovarati klauzule is kupine E i F (ponovo zbog angažiranja domaćih prijevoznika, osiguravajućih društava i sl.).

1. **ZAŠTITNE KLAUZULE U KUPOPRODAJNIM UGOVORIMA (NABROJATI I OBJASNITI).**

To su vrste ugovornih klauzula kojima je svrha zaštititi vrijednost sklopljenog posla od promjena koje mogu nastati od trenutka sklapanja do trenutka ispunjenja ugovora. Najraširenije su:

1. Valutna klauzula služi kako bi se ugovorne strane zaštitile od valutnog rizika (rizika devalvacije i revalvacije) odnosno od manjih promjena vrijednosti valute plaćanja (tečajni rizik) u razdoblju između sklapanja ugovora i plaćanja isporučene robe. Tom se klauzulom valuta ugovora odnosno valuta plaćanja veže za neku stabilniju vrijednosti: neku čvršću konvertibilnu valutu, neku obračunsku jedinicu, robu ili zlato. U skladu s tim razlikuje se devizna, robna i zlatna klauzula.
2. Indeksna klauzula je ugovorna klauzula kojom se ugovorne strane usuglašavaju da će se u trenutku plaćanja isplatiti povećan ili smanjen ugovoreni nominalni iznos novčane obveze, ovisno o promjeni indeksa cijena dogovorene robe i usluga s tim da promjene utvrđuje određena specijalizirana organizacija. Redovito se uzima da u trenutku dogovaranja nominale cijene indeks te robe i usluga bude 100. Ako njihove cijene porastu za 10 %, porast će i taj indeks na 110. Kad dospije trenutak plaćanja, prodavatelj će, u skladu s ugovorom, isplatiti povećani iznos, i to povećan upravo za 10% za koliko su porasle i cijene dogovorene robe. Isto vrijedi za obrnutu situaciju (pad cijena). U suprotnom, ako bi se cijene relevantne robe mijenjale a nominalni iznos kupoprodaje ostao isti, jedna bi ugovorna strana uvijek bila nepravedno oštećena. Ta vrsta klauzula se rabi pri sklapanju dugoročnih poslova jer je u njima jako izražen i rizik promjene cijene.
3. Klizna skala, primjena kod ugovaranja poslova investicijskih radova, dugoročnih isporuka industrijske opreme i postrojenja i općenito, u poslovima velikih vrijednosti u kojima strane, zbog velikih rizika promjena cijena materijala i nadnica, nisu spremne na ugovaranje fiksne cijene. Tako da dogovaraju samo baznu cijenu (koja odražava strukturu i visinu najvažnijih troškova u trenutku sklapanja ugovora) i metodu za izračun cijene koju će kupac stvarno platiti na dogovoreni dan a koja će ovisti o stvarnim promjenama cijena materijala i nadnica radnika. Moguće: opisni i matematički oblik. Matematički:

P = ×

P – konačna cijena koju kupac mora platiti

Po – bazna cijena

a – postotni udio OTP u baznoj cijeni

b – postotni udio troškova materijala u baznoj cijeni a + b + c = 100

c – postotni udio nadnica u baznoj cijeni

M o i So – indeksi cijena materijala i nadnica na dan sklapanja ugovora

M i S – indeksi cijena materijala i nadnica na dogovoreni dan prije same isporuke

1. **VRSTE FAKTURA I ŠTO JE TO PRETFAKTURA (NABROJATI VRSTE FAKTURA I JEDNU OBJASNITI).**

**RAZLIKA IZMEĐU PRETFAKTURE I PROFORME FAKTURE.**

1. Trgovačka faktura (trgovački račun); osnovna robna isprava koju pri isporuci robe ili nakon pružene usluge izdaje prodavatelj, naslovljava je na kupca i poziva ga da plati isporučenu robu odnosno učinjenu uslugu. Ona je dokument o obavljenoj transakciji između prodavatelja i kupca; isprava koja se mora priložiti u postupku carinjenja.

Bitni sastojci fakture su opis i cijena robe, a na formularima faktura se redovito nalaze slijedeći podaci: tvrtka izdavatelja (vjerovnika) i adresa dužnika (kupca), naziv i broj isprave, mjesto i datum izdanja, opis robe, jedinična i ukupna cijena, paritet isporuke, rok isporuke, klauzula o eventualnim popustima, potpis izdavatelja…

Kupac ima pravo reklamacije fakture u roku koji je u njoj obično naznačen.

Kako bi zadržao pravo na ispravak eventualno pogrešno zaračunanog fakturnog iznosa, izdavatelj fakture često na fakturu unosi klauzulu S.E.&O. (lat. salvo errore et omissione – uz moguće pogreške i propuste) koja mu daje pravo ispravka eventualnih računskih pogrešaka u fakturi. Izdavatelj fakture to neće moći učiniti ako je u međuvemenu kupac preprodao robu.

Najčešći nedostaci koji se pojavljuju na trgovačkim fakturama:

* pogrešan ili nedovoljno točan opis robe
* faktura ne glasi na nalogodavca već na neku drugu osobu
* fakturu nije izdao stvarni korisnik akreditiva
* cijena ne odgovara uvjetima iz akreditiva
* paritet isporuke nije označen ili je napisan pogrešno
* cijene nisu izražene u valuti na koju je akreditiv otvoren
* faktura nije prezentirana u dogovorenom broju primjeraka ili nije dana u obliku kakav je bio tražen u akreditivu

1. Proforma faktura, predračun, zapravo je ponuda izdavatelja (ponuditelja – izvoznika) izdana u obliku fakture. Ona dakle prethodi eventualnom poslu pa se izdaje prije isporuke robe odnosno prije obavljene usluge. Sadrži sve elemente kao i standardna komercijalna (trgovačka) faktura, a uz njih ima i dodatne klauzule kao što su način plaćanja, opseg i vrsta osiguranja protiv određenih rizika, rok isporuke, način prijevoza te rok do kojeg proforma faktura obvezuje njezina izdavatelja.

Služi kupcu za izradu pretkalkulacije, za eventualno pribavljanje financijskog kredita te za pribavljanje uvozne dozvole. Na temelju proforme fakture može se obaviti privremeno carinjenje robe dok se definitivno carinjenje obavlja isključivo na temelju konačne trgovačke fakture.

1. Pretfaktura ili prethodna faktura; pojavljuje se u poslovima s robom koja je podložna znatnijim gubicima u težini u tijeku transporta (npr. živa stoka). U takvim se slučajevima isporuka robe obavlja na temelju prethodne fakture u koju se upisuju podaci o robi kakvi su stvarno vrijedili u trenutku isporuke. To je najčešće potvrda (certifikat) o količini i kvaliteti prispjele robe koju izdaje ovlaštena organizacija za kontrolu količine i kvalitete. Ne može biti temelj za plaćanje (jer se ispostavlja za stvarno isporučenu količinu robe koja se bitno mijenja tijekom prijevoza), već prati robu i služi kao dokument kojim se dokazuje o kakvoj je robi riječ. Služi kao isprava za smještaj robe na carinsko skladište i za carinsku kontrolu ali ne može biti osnovica za plaćanje. (Za razliku između proforme i pretfakture zaključiti iz napisanog, a za više informacija, knjiga, stranica 320).
2. Konzularna faktura; isprava koju potpisuje i potvrđuje konzularni predstavnik zemlje uvoznice a koji je mjerodavan za zemlju prodavatelja. Fakturom se potvrđuje da je na njoj navedena cijena stvarna tržišna cijena predmetne robe, te (neizravno) da je predmetna roba podrijetlom iz te zemlje. Rabi se u slučajevima kad se roba uvozi iz zemlje s kojom se inače rijetko posluje pa su stoga i cijene u toj zemlji nepoznanica. Konzularna se faktura ispostavlja na posebnom formularu koju ima svaki konzulat, a ovjerovljenje konzularne fakture plaća se konzulatu u određenom postotku ili promilu od iznosa fakture na ukupni iznos robe.
3. Carinska faktura; posebna vrsta fakture koja se ispostavlja na tiskanici propisanoj u zemlji kupca (uvoznika) robe. Potpisuje ju prodavatelj (izvoznik) a služi kao isprava za utvrđivanje carinske vrijednosti uvozne robe i kao potvrda da je roba podrijetlom iz zemlje izvoza. Carinska faktura mora sadržavati detaljan opis robe, jedinične cijene i ukupnu cijenu. Rabi se i u slučajevima uvoza robe za koju ne treba platiti protuvrijednost. U tom će se slučaju na njih, umjesto cijene, upisati izraz ''besplatan uzorak''.
4. Specifikacija robe; najčešće se pojavljuje u slučajevima kad je u jednoj pošiljci velik broj različitih artikala koji često spadaju pod različite tarfine brojeve a koji imaju i različite cijene; npr. pošiljka se sastoji od pedesetak vrsta rezervnih dijelova za nekoliko različitih tipova automobila. Isprava koja sadrži popis svih pojedinačnih artikala koji čine jednu pošiljku, njihove količine i druge podatke. Rabi se kao prilog fakturi i kupoprodajnom ugovoru. Rabi se pri kvantitativnom preuzimanju i pri carinjenu robe kad pomaže točnom utvrđivanju vrste robe, tarifnog broja, a time i određivanju visine carinske stope.
5. Lista pakiranja; jest popis robe po sanducima (paletama, kontenjerima) u koja je upakirana i koja čini jednu pošiljku. U listu pakiranja se upisuje točan sadržaj svake jedinice ambalaže (sanduka) te se precizno navode i oznake i brojevi koji se nalaze u tim sanducima i po kojima se oni međusobno razlikuju. Zbroj svih pozicija iz liste pakiranja treba se poklapati s podacima o količini i težini koji se nalaze na drugim dokumentima, npr. fakturi i specifikaciji robe. Na listu pakiranja se ne unose podaci o cijenama. Lista pakiranja se prilaže trgovačkoj fakturi a stavlja se i u sanduke radi olakšavanja posla.
6. **SKLADIŠNICA**

Isprava koju deponentu robe izdaje javno skladište potvrđujući da je navedenu robu primilo na čuvanje i obvezjući se da će je predati deponentu odnosno osobi na koju on prenese svoje pravo raspolaganja robom.

Može biti jednodijelna i dvodijelna:

* jednodijelna služi istodobno i za stjecanje vlasništva i za korištenje zaloga na uskladištenoj robi. U praksi se rijetko rabi.
* dvodijelna skladišnica je češća u praksi. Sastoji se od priznanice i založnice koje su pri izdavanju skladišnice međusobno spojene. Priznanica služi kao dokaz o postojanju robe i za prijenos vlasništva na uskladištenoj robi, a založnica se najčešće rabi kad uskladištena roba služi kao jamstvo za neku pozajmicu.

Skladišnica je formalna isprava i mora imati i određene bitne sastojke. Bitni sastojci skladišnice: naziv javnog skladišta, tekući broj skladišne knjige, ime i sjedište deponenta, naziv, količina i vrijednost uskladištene robe, datum i potpis ovlaštene osobe javnog skladišta.

1. **POTVRDE O ROBI, NABROJAT I OBJASNITI JEDNU.**

To su isprave koje se u vanjskotrgovinskoj praksi često rabe a govore o podrijetlu robe, njezinoj količini i kvaliteti, zdravstvenoj ispravnosti i slično. Neizbježne su u trgovini nekom robom, npr. hranom i pićima. U nekim drugim poslovima se pojavljuju zato što to traže poslovni partneri.

1. Potvrde o podrijetlu robe; dokumetni kojima izdavatelj potvrđuje da je neki proizvod podrijetlom iz zemlje u kojoj je izdan i certifikat o podrijetlu. Ovisno o vrsti isprava, izdaju ih trgovinske komore, carinska uprava i izvoznik robe. HGK izdaje dva oblika potvrde o podrijetlu robe: jednu preferencijalnu na osnovi koje se ostvaruju određene povlastice i nepreferencijalnu, koja ne služi za dobivanje povlastice. Prvi je oblik potvrda o hrvatskom podrijetlu robe FORM A koja se temelji na Općoj shemi povlastica, a izdaje se pri izvozu u zemlje koje RH odobravaju povlastice po toj osnovi (SAD, Kanada, Australija, Novi Zeland, Japan, Norveška, Švicarska, Rusija, Češka, Slovačka i EU za dio robe koji nije obiuhvaćen drugim preferencijalima). Drugi oblik Komorine potvrde o podrijetlu izdaje se na osnovi hrvatskih pravila podrijetla.
2. Potvrda o izravnoj pošiljci ![[2]](#footnote-3); isprava koju, na zahtjev kupca, pribavlja izvoznik a kojom carinske vlasti neke zemlje potvrđuju da je predmetna roba prevezena kao izravna pošiljka, da je stalno bila pod carinskim nadzorom te da na njoj nije obavljana nikakva dodatna obrada, dorada ili prerada. Kako na ovaj način krajnji kupac želi smanjiti mogućnost kupnje robe od reeksportera, biti će potrebno prikupiti potvrde o izravnoj pošiljci iz svih zemalja kroz koje se roba provozi. U našoj zemlji te potvrde izdaje ulazna carinarnica, i to kad dobije izvješće izlazne carinarnice kako je predmetna roba otpremljena iz Hrvatske.
3. Potvrda o krajnjem korisniku !; isprava koju, na zahtjev prodavatelja, izdaje kupac kao jamstvo da je on, odnosno njegov komitent, krajnji korisnik predmetne robe. Takve se isprave najčešće rabe pri prodaji roba visoke tehnologije pa se na ovakav način želi spriječiti da ona bude reeksportirana na neželjena treća tržišta.
4. Potvrda o kvaliteti robe; isprava koju izdaje organizacija registrirana za kontrolu kvalitete i kvantitete robe potvrđujući da je pregledala predmetnu robu i navodeći rezultate do kojih je analizom došla. Certifikat se izdaje na posebnoj tiskanici, a najčešće se pojavljuje na zahtjev poslovnih partnera.
5. Certifikat o težini robe, isprava o službeno izmjerenoj težini robe pri njezinoj otpremi u mjestu polazišta. Ispostavljaju je međunarodni otpremnici sa svrhom da izvoznik, zajedno s ostalim ispravama, putem banke obavijesti kupca o službveno utvrđenoj mjeri izvezene tj. otpremljene robe. Najčešće se rabi pri prometu masovnih dobara u međunarodnoj trgovini.
6. Tvornički atest; potvrda kojom proizvođač robe potvrđuje kvalitetu robe, njezin kemijski sastav, suglasnost s određenim standardima i slično. Može se shvatiti i kao neka vrsta jamstva proizvođača da proizvod odgovara određenim standardima kvalitete.
7. Potvrda o višoj sili; isprava koju izdaje prodavatelj ili neka organizacija u kojoj se tvrdi da je u razdoblju poslije sklapanja ugovora došlo do nastupa nekih događaja koji spadaju u slučajeve više sile i koji su odgodili ili onemogućili provedbu određenih radnji iz kupoprodajnog ugovora. U našoj poslovnoj praksi te potvrde izdaje HGK.
8. Certifikati o zdravstvenom stanju robe (sanitarna, veterinarska, fitopatološka potvrda).
9. **PRIJEVOZNE ISPRAVE**

Prijevozne isprave izdaje prijevoznik, a one dokazuju kako je prijevoznik primio navedenu robu, da ju je utovario na prijevozno sredstvo odnosno da ju je već otpremio primatelju iz prijevozne isprave. Svaki prijevoznik mora sa sobom imati ispravu o robi koja se nalazi u transportnom sredstvu. Ovisno o paritetu isporuke, prijevozne će se isprave redovito rabiti i pri dokumentarnoj naplati isporučene robe. U Jedinstvenim pravilima i običajima za dokumentarne akreditive, prijevozne isprave su obrađene u člancima 23.-31. Dijele se na: pomorske teretnice, teretne listove, špediterske potvrde, ostale prijevozne isprave.

Pomorske teretnice !; prijevozna isprava koju na zahtjev krcatelja izdaje brodar ili njegov ovlašteni agent kao dokaz da je navedenu robu preuzeo na prijevoz u prividno dobrom stanju i kojom se obvezuje da će je prevesti do navedene odredišne luke i tamo je, u stanju u kojemu ju je primio, predati prvom (zakonskom) imatelju orginala teretnice. Ima tri osnovne funkcije: njome se potvrđuje postojanje ugovora o prijevozu i uvjeti tog ugovora, služi kao dokaz da je brodar primio teret koji je u njoj naveden, te utvrđuje obvezu brodara da navedeni teret preda legitimnom imatelju teretnice. Postoje dvije vrste teretnica: linijska pomorska teretnica i čarter teretnica:

Linijska pomorska teretnica:

* prijevozna isprava i robni vrijednosni papir koji se izdaje pri ukrcaju robe na brodove linijske plovidbe
* opće karakteristike linijske plovidbe su postojanje plovidbenog reda, poznata ukrcajna i odredišna luka kao i sve luke koje brod dotiče tijekom plovidbe, unaprijed objavljeni uvjeti prijevoza i velik broj pojedinačnih pošiljaka različitih pošiljatelja koje se ukrcavaju i iskrcavaju u svim lukama u kojima brod pristaje.

Čarter teretnica:

* prijevozna isprava koja se rabi u slučaju prijevoza robe brodovima slobodne plovidbe
* brodovi iz slobodne plovidbe su iznajmljeni od brodovlasnika i plove svjetskim morima u potrazi za teretom. Kad brodar dobije teret, onda s krcateljem sklapa ugovor o prijevozu (Charter Party) kojim se reguliraju svi oni elementi koji su u linijskom prijevozu unaprijed poznati, kao i oni koji su zapisani na teretnici. Tek nakon toga brodar izdaje tzv. čarter teretnicu kao potvrdu da je roba ukrcana.
* ključna razlika od linijske teretnice je u tome što uvjeti prijevoza robe iz čarter teretnice nisu poznati pa se moraju iščitavati iz charter party ugovora. To onda čarter teretnicu čini nesamostalnom pa stoga i nije pravi vrijednosni papir.

Kako bi ograničili svoju odgovornost za eventualne štete koje bi mogle nastati zbog netočnih navoda krcatelja u pogledu količine, težine i sadržaja robe, brodari često stavljaju na teretnice različite primjedbe kao što su: težina nepoznata, sadržaj i količina nepoznati i sl. Te su primjedbe otisnute na drugoj strani teretnice ili su faksimilom unijete na prednju stranu. S obzirom na karakter takvih primjedbi, razlikujemo čistu i nečistu teretnicu: !

1. Čista teretnica ne sadrži primjedbe kojima bi se izričito konstatiralo kako je oštećena bilo roba bilo ambalaža. Primjedbe kao što su npr. „polovna ambalaža“ ili „sadržaj nepoznat“, ne čine teretnicu nečistom upravo zato što se njima izričito ne konstatiraju nedostaci.
2. Nečista teretnica je svaka teretnica koja sadrži neku primjedbu kojom se izričito konstatiraju nedostaci na robi (npr. roba vlažna, mokra, nečista, oštećena, itd.) ili na ambalaži (npr. sanduci oštećeni, vrećice poderane, kartoni oštećeni, itd.). U naplati akreditivom, banke ne smiju primiti nečiste teretnice izuzev uz izričito odobrenje nalogodavca za otvaranje akreditiva. Preciznije, ako banke prime nečistu teretnicu bez dopuštenja nalogodavca, čine to na vlastitu odgovornost.
3. **CARINSKI DOKUMENTI**

Isprave čiju je uporabu u carinskim postupcima propisala Hrvatska uprava carina ili se one primjenjuju na osnovi međunarodnih konvencija koje je RH ratificirala.

U širem smislu sve one isprave koje se rabe u carinskim postupcima, dakle robne, prijevozne, isprave o osiguranju i druge. U užem smislu JCD, deklaracija o carinskoj vrijednosti robe, karnet ATA, karnet TIR.

* Jedinstvena carinska deklaracija (JCD), objašnjeno u pitanju br. 27.
* Deklaracija o carinskoj vrijednosti robe. Isprava koja služi pri izračunavanju carinske osnovice (primjenjuje se pri uvozu), dakle cijene robe na koju se obračunavaju propisana carinska davanja.

1. **KARNET TIR/KONVENCIJA TIR** (međunarodni carinski sustav tranzita robe koja se prevozi cestama)

Carinskom konvencijom o međunarodnom prijevozu robe na osnovi karneta TIR upravo se željelo da se maksimalno pojednostavne, pojeftine i ubrzaju mjere carinskog nadzora robe u tranzitu. Spomenuta konvencija je donešena 1975. U Ženevi, a Hrvatska ju je ratificirala 1992.

TIR sustav je međunarodni carinski sustav tranzita robe koja se prevozi cestama. Zasnovan je pet osnovnih načela odnosno pet stupova. To su:

1. sigurna vozila i kontejneri; zahtjeva da se roba prevozi u plombiranim vozilima čiju je uporabu odobrila carina koja to odobrenje obnavlja svake dvije godine
2. međunarodni lanac jamstava; u slučaju zlouporaba, propisane carine i druge pristojbe osigurane su međunarodnim lancem jamstava
3. karnet TIR; kontrolna isprava koju su prihvatile carinske vlasti zemlje polaska, tranzitnih zemalja i odredišne zemlje
4. uzajamno priznavanje carinskih kontrola; načelo po kojemu se carinski postupci i mjere poduzete u zemlji polaska priznaju se u zemlji odredišta
5. kontrolni pristup; pristup sustavu TIR je precizno uređen i kontroliran od strane carinskih vlasti, nacionalnog jamca i određenog osiguratelja.

Carinski dokument koji se rabi za ubrzavanje i pojednostavljenje carinskih formalnosti prilikom prijelaza cestovnih motornih vozila iz jedne zemlje u drugu tj. prilikom tranzita.

Jamstvo nekog osiguratelja carinskim vlastima tranzitnih zemalja kako će sva carinska davanja zajedno sa zateznim kamatama biti plaćena dođe li do nekih nepravilnosti.

Tiska se na jeziku zemlje koja ga je izdala i na francuskom jeziku. Karnet se može iskoristiti samo za jedan tranzit.

Postoje dvije vrste karneta, karnet za prijevoz između dviju zemalja (6 listića i talona) te onaj koji se primjenjuje za tranzit kroz više zemalja (14 listića i talona). Svaki karnet TIR sadrži pravila o korištenju karneta, rok do kad vrijedi, broj polaznih i odredišnih carinarnica.

Karnet TIIR otvara carinarnica u zemlji polaska robe nakon pregleda robe i vozila te provjere podataka. Prijevoznik dostavlja potrebne isprave (računi, tovarni listovi, carinske deklaracije za izvoz). Ukoliko podaci odgovaraju stvarnom stanju carinarnica stavlja carinska obilježja (plombe) i potvrđuje karnet TIR.

Carinarnice tranzitnih zemalja samo će iznimno pregledavati robu, npr. u slučaju opravdane sumnje u krijumčarenje.

Odredišna carinarnica evidentira karnet TIR u kontrolnik ulaznih karneta, i u roku od 7 dana šalje potvrdu o primitku robe polaznoj carinarnici a ostali dio arhivira. Ako polazna carinarnica u roku od 14 dana ne primi potvrdu o primitku robe, šalje požurnicu odredišnoj carinarnici koju može ponoviti dva puta. Ako se utvrdi da roba nije prijavljena pokreće se postupak pri službama za nadzor i suzbijanje kriminala i postupak za naplatu carine i ostalih davanja od nositelja.

Ukoliko carinarnica ne uspije u roku od 60 dana naplatiti carinu od nositelja karneta obavještava jamca, u RH to je Udruga hrvatskih autoprijevoznika –Transkomerc, Zagreb (osiguran na 50000$ od osiguratelja Croatie d.d.). Ukoliko u roku od 90 dana ne dostavi vjerodostojne podatke naplaćuje se izvoz u punom iznosu.

1. **KARNET ATA**

Dokument koji omogućuje privremeni uvoz neke robe bez plaćanja carine i poreza s tim da se predmetna roba mora, najdulje u roku od jedna godine, vratiti u inozemstvo u neizmijenjenom stanju.

Služi kao pokriće za plaćanje svih carinskih pristoji u slučaju zloporabe dokumenata –na osnovi jamstva ili gotovinskog depozita koji je položen kod izdavatelja karneta.

Zamjenjuje više carinskih isprava i ubrzava carinske postupke s robom.

Nastao je u Međunarodnoj trgovačkoj komori u Parizu, a u njezino ime izdaju ga nacionalne trgovinske komore.

Izdaje se na propisanoj tiskanici koja se sastoji od korica (serijski broj, vrijeme važenja, popis zemalja gdje će se karnet koristiti, podaci o jamcima, podaci o robi na koju se odnosi) i talona. Taloni su različitih su boja, a njihov broj ovisi o broju zemalja u kojima će se karnet koristiti. Sastoje se od gornjeg (ostaje u karnetu) i donjeg dijela (zadržavaju carinarnice pojedinih zemalja).

Otvara ga i provjerava izlazna carinarnica u zemlji privremenog izvoza te ga upisuje u kontrolnik izlaznih karneta ATA i zadržava odgovarajući dio izlaznog talona.

Ulazna carinarnica evidentira unošenje robe, upisuje karnet u kontrolnik ulaznih karneta ATA, zadužuje izlaznu carinarnicu, i provodi druge mjere nadzora.

Po isteku roka ukoliko ulazna carinarnica ne primi obavijest o vraćanju robe u inozemstvo upućuje požurnicu svim carinarnicama –ukoliko ni jedna ne potvrdi izlazak robe i ne podnese se dokaz o urednom razduženju karneta ATA aktivira se jamstvo te se naplaćuje carina plus uvozne pristojbe u visini redovnog uvoza.

U Hrvatskoj se karnet ATA koristi za privremeni uvoz znanstvene i stručne opreme, robe namijenjene izlaganju na sajmovima, izložbama i dr. sl. priredbama, trgovačkih uzoraka i reklamnog materijala, ambalaže, dijelova za popravak privremeno uvezenih cestovnih komercijalnih vozila sa stranom registracijom, u slučaju provoza robe kroz našu zemlju.

1. **INSTRUMENTI PLAĆANJA U MEĐUNARODNOJ RAZMJENI (NAVESTI I OBJASNITI RAZLIKU IZMEĐU PRVA DVA).**

(Za odluku o odabiru instrumenta treba uzeti u obzir: o kakvom vanjskotrgovinskom poslu je riječ; radi li se o kupoprodaji robe, obavljanju gospodarske usluge, otplati anuiteta, plaćanju avansa; koji je način plaćanja; kolika je vrijednost vanjskotrgovinskog posla, kakav je bonitet inozemnog partnera, itd.)

1) Međunarodni dokumentarni akreditiv,

2) Bankovna doznaka,

3) Dokumentarna naplata ili robni inkaso,

4) Trgovačko kreditno pismo,

5) Čekovi

6) Mjenice

Za razliku od akreditiva doznake su, najčešće bezuvjetan instrument plaćanja, drugim riječima, da bi primio isplatu, inozemni partner ne treba činiti ništa posebno. To nije problem kad nam inozemni partner doznakom plaća avanse ali je rizično kad naš izvoznik ugovori taj instrument za plaćanja nakon isporuke robe. Upravo zato se doznake i primjenjuju u međusobnim plaćanjima poslovnih partnera koji se dobro poznaju odnosno u poslovanju s renomiranim poduzećima visokog boniteta. Doznake se primjenjuju i u plaćanjima kada je vrlo teško ugovoriti neki oblik dokumentarne naplate. To je slučaj u vanjskoj trgovini uslugama, otplatama anuiteta zajmova, i sl.

Međunarodni dokumentarni akreditiv (The Letter of Credit – L/C) je instrument plaćanja u kojemu se neka banka na zahtjev i po nalogu svog komitenta (nalogodavca) obvezuje da će:

a) isplatiti korisnika akreditiva, ili nekoj trećoj osobi po njegovoj naredbi, određeni iznos (odnosno da će akceptirati, negocirati ili isplatiti mjenicu vučenu od korisnika) ili da će

b) ovlastiti neku drugu banku da obavi takvo plaćanje (odnosno akceptiranje, negociranje ili isplatu mjenice) pod uvjetom da korisnik, ili ta treća osoba, banci preda ugovorene dokumente i udovolji svim ostalim uvjetima akreditiva.

Bankovna doznaka (odgovoreno pod pitanjem br. 63).

1. **ZAŠTO JE MEĐUNARODNI DOKUMENTARNI AKREDITIV RELATIVNO SIGURAN INSTRUMENT PLAĆANJA?**

Akreditivna klauzula iz temeljnog ugovora pravno obvezuje kupca i prodavatelja, ali njihove odnose unutar akreditiva određuje samo ono što je sadržano u akreditivu. Razumljivo je da se ni banaka ne tiču odnosi koji postoje između kupca i prodavatelja niti se one u svojim međusobnim odnosima mogu pozivati na temeljni odnos između kupca i prodavatelja ili pak na odnos između kupca kao nalogodavca i akreditivne banke. Svaka se strana u nizu ugovornih odnosa nekoga dokumentarnog akreditiva može pozivati samo na odredbe svojega neposrednog ugovornog odnosa. Navedene činjenice su posebno važne jer upravo one korisnicima akreditiva daju vrlo veliku sigurnost da će isporučena roba biti plaćena na dogovoreni način, dakako, pod uvjetom da korisnik ispuni preuzete obveze.

Osnovno i najvažnije svojstvo: pravni odnosi su međusobno odvojeni, neovisni i neuvjetovani. To znači da svaka osoba mora preuzeti svoje obveze i ispuniti ih neovisno o drugim sudionicima.

1. **ZAŠTO JE DOKUMENTARNA NAPLATA RIZIČNIJA I NESIGURNIJA OD MEĐUNARODNOG DOKUMENTARNOG AKREDITIVA?**

Zato jer se kod akreditiva roba šalje nakon otvaranja akreditiva i slanja i provjere svih potrebnih dokumenata, tj. osigurana je naplata, a kod dokumentarne naplate se roba šalje odmah sa svim dokumentima i instrukcijama banci da ostvari naplatu. Prodavatelj očekuje da će kupac robe postupiti u skladu s ugovorom i da će otkupiti dokumente (akcepitrati mjenicu) i preuzeti robu. Razumljivo je da se to ne mora i neće dogoditi uvijek. U principu kod dokumentarne naplate bi bili potrebna još neka sredstva jamstva, bankovna garancija ili mjenično jamstvo pouzdane banke ili slično.

1. **ISPITIVANJE DOKUMENATA**

Jedna od najvažnijih i najosjetljivijih radnji kod dokumentarnih akreditiva.

Prema Jedinstvenim pravilima sve banke koje sudjeluju u plaćanju akreditivom imaju na raspolaganju razuman rok da ih ispitaju i utvrde odgovaraju li ugovorenim instrumentima – u tom ih roku moraju prihvatiti ili odbiti te o svojoj odluci obavijestiti osobu od koje su primile dokumente. Sve banke u akreditivnom poslovanju moraju dokumente pregledati s razumnom pažnjom, kako bi se uvjerile da su oni po svom vanjskom izgledu u skladu s uvjetima akreditiva (npr. ako bi jedan dokument prikazivao da je roba hrvatskog podrijetla, a iz drugog dokumenta se vidi da je ona iz druge zemlje onda dokumenti nisu u skladu s uvjetima akreditiva jer su po vanjskom izgledu proturječni).

Prilikom ispitivanja dokumenata banke moraju poštovati načela:

* načelo sukladnosti – propisuje da se opis robe u fakturi mora slagati s opisom robe iz akreditiva a da svi drugi dokumenti mogu sadržavati i opis robe koji nije identičan ali nije ni protivan opisu robe u sadržanom akreditivu
* načelo neproturječnosti – propisuje da je svaka banka dužna međusobno uspoređivati prezentirane dokumente te da će, ako to akreditiv izričito ne određuje drukčije, prihvatiti dokumente koji se predoče pod uvjetom da njihov sadržaj nije protivan bilo kojem drugom predočenom dokumentu
* načelo nesuglasnosti – razlikuje: prihvatljive nesuglasnosti (dopuštene su Jedinstvenim pravilima i one koje su predviđene u akreditivu), neprihvatljive nesuglasnosti (izričito zabranjene, u njihovom slučaju banke mogu odbiti isplatu) i granični slučajevi nesuglasnosti (postoje kad banke zauzmu jedno stajalište a sudovi drugo ili kad same banke nisu sigurne kako postupati – takvi se slučajevi ne mogu unaprijed predvidjeti ili definirati)

1. **AKREDITI S CRVENOM ILI ZELENOM KLAUZULOM (PACKING)**

Akreditivi kod kojih akreditivna ili imenovana banka u zemlji prodavatelja dobiva pravo (ali ne i dužnost) da korisniku može predujmiti određeni iznos akreditiva bez ikakvih uvjeta. Ovi akreditivi pogoduju korisnicima ( prodavateljima) koje zapravo kreditiraju. Istina, oni su rizični za akreditivne banke i nalogodavce (kupce) jer isplate predujma bez dokumenta onemogućuju provjeru da li prodavatelji postupaju u skladu s ugovorom. Takav način plaćanja razvio se u trgovini sirovinama (rižom, pamukom, vunom i sl.) sa zemljama Dalekog istoka i s Australijom.

1. **BANKOVNA DOZNAKA**

U platnom prometu s inozemstvom, nalog komitenta (dužnika - kupca) svojoj poslovnoj banci da na teret njegovih sredstava isplati određenu svotu deviza inozemnoj osobi (vjerovniku - inzoemnom dobaljvaču) koja je naznačena u nalogu. Domaća banka prihvaća taj nalog i nakon toga nalaže ino. banci, svojoj korespondentnoj banci, isplatu određene novčane svote u obliku odobrenja na računu ili isplate u gotovini korisniku te doznake.

Bankovna doznaka se koristi za:

* plaćanje robe manje vrijednosti unaprijed
* plaćanje obavljenih gospodarskih usluga
* plaćanje predujmova (avansa)
* otplatu kreditih anuiteta
* ostala nerobna plaćanja (npr. stipendije u inozemstvu, darovanja, nasljedstva, pomoći i sl.)

Vrste:

* Nostro (naša); doznaka koju domaći (hrvatski) rezident plaća inozemnom partneru
* Loro (njihova); doznaka koju nerezident plaća domaćoj (hrvatskoj) pravnoj ili fizičkoj osobi
* Robna; ona kojom se plaća isporuka robe
* Nerobna; kojom se plaćaju pružene usluge
* Uvjetna; koja se isplaćuje tek po ispunjenju određenih uvjeta, npr. nakon predaje teretnice, mjenice i sl.
* Bezuvjetna; doznaka koja se isplaćuje bez ikakvih uvjeta.

1. **ROBNI INKASO - DOKUMENTARNA NAPLATA**

Primjenjuje se u slučaju postojanja međusobnog povjerenja među poslovnim partnerima stečenog na osnovi dugogodišnjeg poslovanja odnosno kad su uvjeti na tržištu takvi da jedna strana, kojoj to odgovara, diktira takav način plaćanja.

Razlikujemo:

1. Robni inkaso se redovito ugovara kao naplata komercijalnih papira (faktura, otpremnih dokumenata, dokumenata osiguranja) ili nekih vrijednosnih papira.
2. Nerobni (čisti) inkaso znači naplatu vrijednosnih papira (čekova, mjenica, amortiziranih obveznica).

Inkaso naplata je instrument plaćanja u kojemu prodavatelj (izvoznik) odmah po otpremi ugovorene robe izdaje i inkaso nalog koji, zajedno s priloženim dokumentima i instrukcijama, upućuje svojoj banci da ona, sama ili putem svoje korespondetske veze, ostvari naplatu na dogovoreni način. Dokumenti će kupcu (uvozniku) biti predani nakon:

* isplate kupoprodajnog iznosa ako je dogovorena klauzula “dokumenti uz plaćanje”,
* akceptiranja mjenice prema klauzuli “dokumenti uz akceptiranje”,
* što uvoznik izda potvrdu o preuzimanju dokumenata uz prilaganje bankovnog jamstva.

Inkaso naplata je puno nesigurnija i rizičnija od akreditiva jer kod akreditiva, tek po njegovom otvaranju, korisnik (prodavatelj robe) započinje s isporukom. Zato se inkaso u nas rjeđe ugovara.

1. **RAZLIKA IZMEĐU ROBNOG I NEROBNOG INKASA.**

U praksi se pojavljuje problem djelomičnog plaćanja. U nerobnom inkasu djelomična su plaćanja moguća ako je to dopušteno deviznim propisima. Pri tome će se dokumenti uručiti korisniku tek nakon uplate punog iznosa. U robnom inkasu, djelomična plaćanja biti će prihvaćena jedino ako su dopuštena inkaso nalogom, a inkaso banka će korisniku uručiti dokumente tek po primitku punog iznosa naplate. Naplaćeni iznos, umanjen za dogovorenu naknadu, potom se bez odlaganja stavlja na raspolaganje banci od koje je primljen nalog za naplatu.

1. **RIZIK**

Mogućnost nastupa različitih nepredviđenih događaja izazvanih subjektivnim ili objektivnim okolnostima, a zbog kojih onda mogu nastati određene štete.

Rizik se shvaća kao i niz mogućih fizičkih promjena (kao što su uništenje, oštećenje, nestanak, krađa) na predmetu ugovora kojima je zajedničko da mogu umanjiti vrijednost robe.

Subjektivne okolnosti: nestručnost i nepripremljenost osoblja, namjerne pogreške i propusti, nedostaci u organizaciji tvrtke, nedovoljna stimulacija i motivacija zaposlenika, loši međuljudski odnosi i sl.

Objektivne okolnosti: stanje u okruženju na koje poduzeće ne može utjecati (aktivnosti državnih vlasti, ekonomske i društveno-političke nestabilnosti, prirodne katastrofe i sl.)

1. **UZROCI I POSLJEDICE RIZIKA**

Glavni uzroci nastanka rizika: neizvjesnost i/ili djelovanje ljudskog faktora. Dosljedno tome, za smanjenje mogućnosti nastupa rizika važno je:

* smanjiti neizvjesnost glede svih događanja koja bi mogla utjecati na rezultate nekog poslovnog pothvata.
* povećati stručnost, motiviranost i odgovornost donositelja poslovnih odluka na svim razinama odlučivanja.

Djelovanje ljudskog faktora ključno i za prevenciju i za nastup rizika.

Posljedica nastupa rizika najčešće je nastanak određene štete na predmetu kupoprodaje; pod pojmom štete smatra se uništenje, oštećenje ili smanjenje vrijednosti nekog predmeta.

S gledišta profita koji je osnovni cilj poslovanja poduzeća, razlikuje se:

* stvarna šteta; gubitak imovine ili gubitak sredstava odnosno poslovni gubitak koji se ogleda u činjenici da uložena sredstva nisu donijela nikakve nove vrijednosti
* poravnavajuća šteta; šteta čija se visina izvodi iz činjenice da bi vrijednost koja se dobije iz uloženih sredstava bila veća da nisu nastupili određeni nepredviđeni događaji koji su doveli i do dodatnih troškova, npr. troškovi materijala, energije, popravka strojeva, itd.
* eventualna šteta/izmakla dobi; šteta koja nastaje zbog činjenice što se izabrana poslovna odluka pokazala kao pogrešna upravo zbog nastupa određenih nepredviđenih događaja. Drugim riječima, da nije došlo do tih nepredviđenih događaja, izabrana poslovna strategija bi donijela bolje rezultate. Ta se razlika naziva izgubljena ili izmakla dobit.

1. **ROBNI RIZICI U VANJSKOTRGOVINSKIM POSLOVIMA**

Robni rizici odnose se na robni dio vanjskotrgovinskog posla te obuhvaćaju sve nepredvidive događaje koji mogu rezultirati štetama na robi odnosno na predmetu kupoprodaje. Kao posljedica nastupa robnih rizika dolazi i do kršenja odredbi ugovora koje se odnose na vrstu, količinu i kvalitetu te na vrijeme isporuke predmeta kupoprodaje. Tu spadaju oštećenje i/ili uništenje robe u prijevozu, kašnjenje isporuke robe, odbijanje preuzimanja i sl.

1. **NABROJATI I OBJASNITI JEDAN:**

Tri skupine robnih rizika:

#### Rizik provedbe kupoprodajnog ugovora;

pojavljuje se kao posljedica mogućnosti da jedna ugovorna strana iz nekog vanjskotrgovinskog posla uopće ne ispuni preuzetu obvezu poradi čega će na drugoj strani biti nanesena neka šteta.

* Rizik ispunjenja obveze prodavatelja, proizlazi iz mogućnosti da prodavatelj uopće ne ispuni svoju osnovnu obvezu iz ugovora, dakle da uopće ne isporuči dogovorenu robu odnosno ne pruži dogovorenu uslugu. Subjektivni uzroci tog rizika su u najvećoj mjeri određeni poslovnom solidarnošću partnera te njegovom željom i motiviranošću za ispunjenjem preuzetih ugovornih obaveza. Objektivni čimbenici se mogu naći u osobi poslovnog partnera, ali i u događanjima u njegovoj užoj i široj okolini (npr. požar u tvornici ili njegova zemlja uvede zabranu izvoza konkretne robe i sl.)
* Rizik ispunjenja obveza kupca, rizik da kupac iz subjektivnih i/ili objektivnih razloga, ne ispuni svoje osnovne ugovorne obveze, a to su obveza preuzimanja robe i obveza plaćanja isporučene robe. Subjektivni razlozi leže u njegovoj gospodarskoj sposobnosti (vlastita nelikvidnost, znatne promjene cijena predmetne robe, pad u stečaj). Objektivni razlozi su najčešće s područja ekonomske politike zemlje kupca, također mogu biti štrajkovi i civilni nemiri.

#### Rizik vrste, kvalitete i količine robe;

mogućnost da se kupcu isporuči roba koja ne odgovara u potpunosti onoj robi koja je dogovorena, svejedno radi li se o drugoj vrsti, lošijoj kvaliteti ili pak o manjoj isporučenoj količini.

Svejedno je da li je roba bila neodgovarajuće kvalitete već pri predaji prijevozniku ili je do pogoršanja došlo tijekom transporta, za vrijeme uskladištenja ili prigodom drugih manipulacija robom na relaciji od mjesta otpreme do mjesta isporuke odnosno do mjesta preuzimanja od strane kupaca

Taj rizik posebno pogađa robu određenih fizičkih (npr. lako lomljivu) i kemijskih svojstava (npr. lako pokvarljivu). Njemu je izložena i roba koja je podložna manjem ili većem gubitku težine tijekom transporta (npr. živa stoka) kao i roba za kojom je potražnja ograničena na neko vremensko razdoblje (npr. sezonska roba).

Ako isporučena roba ne odgovara dogovorenoj, kupac može odbiti preuzeti robu, može je vratiti prodavatelju o njegovu trošku, uskladištiti je na trošak prodavatelja, tražiti smanjenje cijene, itd. Kupac može tražiti i naknadu štete za izmaklu dobit, gubitak ugleda i kupaca na svom tržištu.

#### Transportni (prijevozni) rizici;

vezani su za opasnosti kojima su tijekom prijevoza izloženi ljudi, prijevozna sredstva i roba. Označuju mogućnost nastanka djelomične ili potpune štete na robi tijekom njezina transporta od mjesta polazišta do mjesta odredišta.

Dijelimo ih na:

* osnovni transportni rizici, usko su vezani za vrstu prijevoza i na opasnosti koje iz toga mogu nastati. Najčešće istodobno pogađaju i prijevozno sredstvo i robu iako to ne mora uvijek biti tako. Tu ubrajamo: prometne nezgode, elementarne nepogode, požare i eksplozije u prijevoznom sredstvu, razbojstva, provalne krađe i neisporuka robe. Samozapaljenja ili eksplozija ne spada u ovu vrstu rizika.
* dopunski transportni (manipulativni) rizici, vezani za specifična svojstva robe koja se prevozi. Tu spada: krađa, lom, vlaga, curenje, rasipanje, hrđa, pokisnuće, kvarenje, znojenje, štete od slane i slatke vode. Ubrajaju se i štete koje mogu nastati zbog nepravilnog ukrcaja, iskrcaja i prekrcaja tereta, npr. lom, curenje, ulupljivanje i ogrebotine, štete zbog dodira ili udara u drugi predmet.
* ratni i politički rizici, nastaju zbog neprijateljstva i ratnih djelovanja između pojedinih zemalja ili zbog izvanrednih događaja, odnosno stanja unutar neke zemlje. Ratni: opasnosti od zarobljavanja, zapljene ili zadržavanja prijevoznog sredstva i/ili robe, opasnosti od ratnih operacija i opasnost od djelovanja ratnih oružja. Politički: opasnost od nereda, nasilja, građanskih nemira, štrajkova, prevrata i sl.

1. **FINANCIJSKI RIZICI (NAVESTI I OBJASNITI JEDAN).**

Nastaju kao posljedica nepredviđenih događaja koji mogu otežati i/ili onemogućiti plaćanje i/ili naplatu u nekom vanjskotrgovinskom poslu na ugovoreni način, u ugovorenoj vrijednosti i u ugovorenom roku. Često se opisuju kao komercijalni (oni rizici koji su subjektivno uvjetovani odnosno proizlaze iz volje dužnika i/ili iz njegove nelikvidnosti) i nekomercijalni (rizici čiji su uzroci u prirodi i/ili društvu).

Financijske rizike prema efektima kojima rezultiraju razlikujemo:

1. Rizik cijene – čini opasnost naknadne promjene tržišne cijene predmeta kupoprodaje koji je prodan po fiksnoj cijeni. Povećanje tržišne cijene nanijet će štetu prodavatelju koji je prethodno sklopio ugovor o prodaji po fiksnoj cijeni koja je u vrijeme plaćanja ispala niža od tržišne. Jednako tako, sniženje tržišnih cijena nanijet će štetu kupcu (što je rjeđi slučaj). Razlozi koji dovode do promjene tržišnih cijena predmeta kupoprodaje su promjene u ponudi, potražnji i drugim tržišnim okolnostima te naknadne izmjene u klauzuli cijene u sklopljenim ugovorima koje nastaju zbog zahtjeva kupaca i/ili prodavatelja.
2. Rizik izvoznog kredita – prodaja robe i usluga na kredit uvjetovana je konkurentskim razlozima, činjenicom da investitori često nemaju dovoljno vlastitih sredstava za financiranje velikih vanjskotrgovinskih poslova kao i težnjom da se oskudna raspoloživa sredstva upotrijebe na najracionalniji način. Kreditori su najčešće prodavatelji ili banke, kao i ponekad država (u RH HBOR). Rizik izvoznog kredita je opasnost da inozemni kupac prestane otplaćivati isporučenu robu odnosno obavljenu uslugu, tj. da se te otplate ne realiziraju po ugovorenoj dinamici i po ugovorenim uvjetima. Razlozi nastupa mogu biti: okolnosti u osobi dužnika, gospodarska, socijalna i društvena kretanja u njegovoj zemlji, pojava insolventnosti, stečaja, onemogućena naplata potraživanja.
3. Rizik konvertiranja – opasnost da kupac neke robe ili usluge ne bi mogao ispuniti dogovorenu obvezu plaćanja u konvertibilnim devizama ali ne zbog vlastite nelikvidnosti nego zbog toga što su vlasti njegove zemlje zabranile konverziju domaće valute u devize u kojima je dogovoreno plaćanje. Najčešće je uvjetovan drastičnim opadanjem priljeva i/ili drastičnim porastom odljeva u konvertibilnim devizama.
4. Rizik transfera – nemogućnost ispunjenja naloga za plaćanje u inozemstvo u skladu s preuzetim ugovornim obvezama. Rizik nije posljedica stanja, djelovanja ili želja kupaca nego je rezultat različitih mjera njegove države koje za posljedicu imaju upravo nemogućnost obavljanja transfera ugovorenoga deviznog iznosa u zemlju prodavatelja sukladno kupoprodajnom ugovoru. Jednostavnije, kupac ima na svom računu potreban iznos u nacionalnoj valuti i voljan je platiti ali to ne može provesti zbog zabrane vlasti svoje zemlje. Taj rizik je najveći u zemljama u razvoju. Razvijene zemlje su razvile sustav rangiranja takvih zemalja (A (nema rizika transfera), B (postoje povremene i mjestimične teškoće kod transfera), C (veće mogućnosti kašnjenja ili blokade transfera), D (stalna opasnost od rizika transfera)).
5. Tečajni rizik – postoji onda kada postoji opasnost za poduzeće da za prodaju strane valute primi manje domaće valute i obrnuto, za kupnju strane valute plati više domaće od onih iznosa koji su vrijedili u trenutku sklapanja ugovora. Visina tečajnog rizika ovisi o tome da li su ugovorne strane izabrale valutu s potpuno slobodnim (najveći rizik) ili s kontroliranim tečajem(određena je donja i gornja granica fluktuacije pa je i tečajni rizik ograničen). Tečajni rizik ovisi i o vremenu od isporuke do plaćanja (dulji rok veći rizik).
6. Rizik devalvacije i revalvacije – rizik iznenadne i znatnije promjene tečaja neke valute poradi odluke deviznih vlasti neke zemlje. Rizik devalvacije je rizik smanjenja tečaja valute te zemlje, a rizik revalvacije je rizik povećanja tečaja što izravno djeluje na promjene cijena. Za izvoznika je najnepovoljniji slučaj revalvacije nacionalne valute uz istodobnu devalvaciju valute zemlje kupca. Tako izvozna roba postaje skuplja za inozemne kupce dok konkurentske robe pojeftinjuju zato što njihove zemlje snižavaju vrijednost domaće valute.
7. **SAMOOSIGURANJE**

Načini upravljanja rizicima u međunarodnoj robnoj razmjeni:

* samoosiguranje
* prijenos rizika na poslovnog partnera
* hedging
* forfetiranje
* prijenos rizika na osiguravajuće organizacije.

Samoosiguranje; sve radnje i postupci koji se u nekom poduzeću poduzimaju u svrhu smanjivanja neizvjesnosti oko nastupa budućih unutarnjih i vanjskih događaja važnih za konkretnu organizaciju. U te mjere spadaju: dodatna izobrazba i informiranje, stimulativno nagrađivanje zaposlenika kao i sve druge mjere koje stvaraju pozitivno ozračje te osobnu i timsku težnju za uspjehom poduzeća. U mjere samoosiguranja također spada i stvaranje posebnog fonda za pokrivanje nekih nastalih šteta. U te mjere možemo svrstati i ugovaranje posebnih klauzula:

* hardship, odnosi se na mogućnost nastupa nepredvidivih okolnosti u slučaju kojih ugovorne strane se obvezuju izmijeniti ugovor i prilagoditi ga novonastaloj situaciji,
* klauzula više sile, nastup budućih nepredvidivih okolnosti poradi kojih može doći do trajne ili privremene nemogućnosti ispunjenja ugovora, obustave ili raskida ugovora.

Razlika: hardship predviđa mogućnost izmjene ili prilagodbu ugovora novim okolnostima, a klauzula više sile predviđa odgodu ispunjenja ili čak raskid ugovora zbog nastupa nekih događaja.

Mjere samoosiguranja treba provoditi sustavno i kontinuirano. Mjere samoosiguranja primijenjuju se za prevenciju svih vrsta rizika: općih, posebnih, neprenosivih i prenosivih.

1. **HEDGING**

Kupnja ili prodaja robe na termin sa svrhom da se poništi rizik mogućih promjena cijena na promptom trž. Prvenstveni cilj hedgera je zaštita od rizika. Može se obavljati na svim burzama na kojima se obavljaju promptne i terminske transakcije; takvim se poslovima prikrivaju rizici promjene cijena realne robe i promjene tečaja deviza. Dakle, postoje robni i devizni hedging. Djelovanje mehanizma hedginga omogućuje sljedeće:

– terminske su cijene, u normalnim uvjetima, redovito više od promptnih cijena

– terminske i promptne cijene za istu robu kreću se u istom smjeru, kad padaju terminske, padaju i promptne i obrnuto.

Na taj način je gubitke na jednoj strani moguće pokriti dobitcima na drugoj. Tako hedgeri svoje neizvjesne pozicije na promptnom tržištu poravnavaju suprotnim pozicijama na terminskom tržištu što, bez obzirea na to kakva promjena cijene bila, na jednoj poziciji dovodi do sigurnog gubitka a drugoj do sigurnog dobitka. Stoga se često kaže kako se hedgingom osiguravamo od mogućeg gubitka ali i od mogućeg dobitka.

Sudionici u hedging poslu su pojedini ili poduzeća koja planiraju kupiti ili prodati neku robu, a strahuju da će se cijena robe promijeniti prije nego je oni uspiju kupiti osnosno prodati.

1. **NAJČEŠĆI OBLICI U KOJIMA SE POJAVLJUJU KUPOPRODAJNI UGOVORI U VANJSKOTRGOVINSKOJ PRAKSI.**

Najčešći oblici u kojima se pojavljuju kupoprodajni ugovori u vanjskotrgovinskoj praksi su:

1. ponuda i prihvat ponude
2. narudžba i potvrda narudžbe
3. klasični kupoprodajni ugovor
4. tipski (formularni) ugovor
5. burzovne i aukcijske zaključnice

Da bi došlo do sklapanja ugovora, jedna od stranaka mora ponuditi njegovo sklapanje, a druga se mora očitovati o prihvaćanju ponude, što se naziva prihvatom ponude.

**Ponuda;** prijedlog za sklapanje ugovora upućen određenoj osobi ili na više određenih osoba. Ispostavlja je prodavatelj i upućuje na kupca. Mora biti dovoljno određena i mora sadržavati nakanu ponuditelja. Dovoljno je određena ako je određen predmet ponude te ako se, izričito ili prešutno, navodi količina i cijena odnosno elementi za njihovo usklađivanje. **Prihvat** je izjava ili drugo ponašanje kupca iz koje proizlazi suglasnost s ponudom. Dakle, obvezna ponuda i prihvat te ponude zajedno čine kupoprodajni ugovor.

Događaju se često i situacije kada kupac poduzima prvi korak u poslu i dobavljaču pošalje čvrstu narudžbu, a kad inozemni dobavljač pismeno potvrdi prihvat čvrste narudžbe, između njega i kupca je uspostavljen ugovorni odnos. **Čvrsta narudžba uvoznika i prihvat čvrste narudžbe** od strane prodavatelja ili izvoznika također je jedan od oblika kupoprodajnog ugovora. Bitno je da se prihvati čvrsta narudžba bez izmjena, prihvati li prodavatelj narudžbu uz određene izmjene, smatra se da je on dao tzv. protuponudu.

**Klasični kupoprodani ugovori** se pojavljuju kad je riječ o VT (vanjskotrgovinskim) poslovima velike vrijednosti i kad je riječ o netipičnim VT poslovnim transakcijama.

Roba široke potrošnje i standardne kvalitete na međ.tržištu se prodaje prema unaprijed poznatim uvjetima; i zato **postoje tipski kupoprodajni ugovori** koji su zapravo tiskanice na kojima su svi bitni sadržaji kupoprodajnih ugovora . Kupoprodaja putem tipskih ugovora se samim tim svodi na zaokruživanje usuglašenih odredbi i upisivanje dogovorene količine i cijene robe.

**Burzovne zaključnice** su također svojevrsni formularni ugovori na kojima su unaprijed otisnuti svi uvjeti prodaje određene robe koja se prodaje na toj burzi. One također glase na određenu količinu robe. Jedino što takvim ugovorima nedostaje je cijena kupoprodaje pa se ugovaranje posla svodi na dogovor o cijeni, a sklapanje ugovora na upis dogovorene cijene u zaključnicu i njezino potpisivanje.

1. **FORFETIRANJE**

Prodaja nedospjelih novčanih potraživanja nastalih izvozom robe ili usluga na kredit pri čemu se kupac tih potraživanja (banka ili fin. inst.) odriče prava regresa prema izvornom vjerovniku (izvozniku). Na taj način izvoznik pretvara kreditni posao u gotovinski i istodobno se oslobađa od rizika naplate. Možemo dakle reći kako je forfetiranje posebna metoda zaštite od rizika izvoznog kredita ali i poseban oblik financiranja odnosno refinanciranja poslova izvoza na kredit.

Forfetar svoje usluge naplaćuje diskontiranjem (umanjivanjem) izvornog iznosa potraživanja. Stopa diskonta ovisi najprije o ročnosti kreditnog posla, kamatnim stopama, rizičnosti i načinu osiguranja potraživanja. Za razliku od standarnih financijskih poslova gdje se kamate naplaćuju unatrag, ovdje se zarada obračunava unaprijed, i to tako da se izvorno potraživanje umanji za izračunati iznos diskonta.

Prednosti koje fotfetiranje pruža izvozniku:

– izvoznik se oslobađa svih financijskih i političkih rizika

– izvoznik pretvara kreditni posao u gotovinski

– izvoznik povećava svoju likvidnost i nema potrebe za uzimanjem bankovnih kredita

1. **OTPREMNIŠTVO I VRSTE**

Gospodarska djelatnost koja se sastoji od organizacije otpreme i dopreme robe i organizacije obavljanja svih radnji koje su pri tome potrebne. Dosljedno tome, otpremnik je pravna ili fizička osoba koja se bavi isključivo organizacijom otpreme robe svojih komitenata pomoću vozara i drugim poslovima koji su s tim u vezi. Suvremeni otpremnici se specijaliziraju da bi posao obavili ekonomičnije i rentabilnije. Specijaliziraju se po različitim kriterijima:

* po teritorijalnom načelu razlikujemo nacionalno i međunarodno otpremništvo
* prema osnovnom obilježju poslovanja dijelimo ih na lučku, kontinentalnu i graničnu špediciju
* po specijalizaciji na prijevozna sredstva razlikujemo pomorsku, željezničku, riječnu, kamionsku i zrakoplovnu špediciju
* mogu se specijalizirati i po vrsti prijevoza, prometnim smjerovima i sl.

Za nas je najvažnije teritorijalno načelo specijalizacije. Nacionalno otpremništvo bavi se, kako i sam naziv sugerira, poslovima organizacije otpreme i dopreme robe unutar državne granice.

Međunarodno otpremništvo obavlja veći broj poslova odnosno usluge organizacije:

* otpreme robe u inozemstvo (izvozna špedicija)
* dopreme robe iz inozemstva (uvozna špedicija)
* provoza robe preko vlastite zemlje (tranzitna špedicija).

Naši se otpremnici najčešće bave svim nabrojenim vrstama poslova iz djelokruga međunarodne špedicije. U međunarodnom otpremništvu susrećemo tri osnovna oblika poslovanja, to su lučka špedicija, kontinentalna špedicija i granična špedicija.

1. **POSLOVI I ZADAĆE MEĐUNARODNIH OTPREMNIKA (OSNOVNI I SPECIJALNI, PODJELA). (Ne znam jel ih treba samo nabrojati ili/i opisati).**

Osnovna mu je zadaća organizacija otpreme i dopreme robe. U obavljanju te osnovne funkcije otpremnici moraju organizirati i koordinirati i cijeli niz drugih poslova. U otpremničke poslove spada velik broj poslova koji se uobičajeno dijele na osnovne i specijalne.

1. **Osnovni otpremnički poslovi** su poslovi savjetovanja i izrada ponuda, poslovi određivanja instradacija i ugovaranja prijevoza, poslovi organizacije utovara, istovara i pretovara, poslovi osiguranja, poslovi prihvata i predaje robe.
   1. Stručni savjeti i izrada ponuda su važan dio otpremnih poslova.

Te ponude mogu imati 2 oblika: ponuda u kojoj se posebno iskazuju prijevozni troškovi vozara, a posebno cijene njegovih usluga ili kao ponuda u kojoj se daje paušalna cijena u obliku tzv. forfaitnog stava

U prvom slučaju predviđa se da će komitent prijevozne troškove plaćati izravno prijevozniku dok otpremniku plaća samo cijenu njegovih usluga. Prednost drugog oblika je u tome što tražitelj ponude unaprijed zna cijenu koštanja transporta po jedinici mjere.

* 1. Poslovi ugovaranja prijevoza i određivanje instradacije započinju dobivanjem dispozicije od komitenta. Instradacija je kada otpremnik određuje način prijevoza, prijevozno sredstvo ili prijevozni put, vrijeme prijevoza i sl. U obzir se moraju uzeti i činjenice najkraćeg i najjeftinijeg puta koji ponekad i nije najpovoljniji. Druge poslove tipa utovara, pretovara, istovara, otpremnici ugovaraju s drugim specijaliziranim pravnim ili fizičkim osobama
  2. Poslovi osiguranja robe dogovaraju se ili općim nalogom za osiguranje ili pojedinačnim nalozima za svaku pojedinu pošiljku. Sve pošiljke će se osigurati ako je otpremnik dobio opći nalog za osiguranje od nalogodavca; jednom dan opći nalog vrijedi do opoziva. Ako nalog za osiguranje nema naznačene posebne rizike, otpremnik je dužan osigurati pošiljku samo protiv osnovnih transportnih rizika. Potpisana i prihvaćena prijava može poslužiti i za naplatu eventualnih šteta. Dužnost otpremnika je voditi tzv. knjigu pokrića i u nju unositi sve dostupne podatke o robi koju po primljenom nalogu treba osigurati.

Postoje osnovni, dopunski te ratni i politički rizici.

U osnovne transportne rizike spadaju: prometne nezgode; elementarne nepogode; požar i eksplozija u prijevoznom sredstvu; razbojstvo, provalna krađa i neisporuka pošiljke.

Dopunski rizici su vezani za svojstvo transportne robe, najčešći dopunski rizici su curenje, rasipanje, lom , kvar, šteta od vode, vlaga, hrđa…U tu skupinu ubrajamo i manipulativne rizike, a to su lomovi robe i curenje i rasipanje, ogrebotine, ulegnuća i sl.

U ratne rizike možemo svrstati zarobljavanje, zapljenu, zadržavanje, ratne operacije, štete od ratnog oružja i sl., a u političke spadaju neredi, nasilje, štrajkovi i sl.

* 1. Uskladištenje tijekom prijevoza događa se zato što je tako bilo predviđeno ili zbog nepredviđenog zadržavanja robe. Uskladištenje zahtjeva otpremnik, ali može i komitent. Pri iskladištenju robu je potrebno ponovo provjeriti ima li na njoj kakvih nedostataka ili oštećenja; ako ima oštećenja, potrebno je o tome načiniti posebnu ispravu, a to vrijedi samo za ona oštećenja koja su vidljiva.
  2. Carinsko posredovanje pripada u redovite poslove međunarodnog otpremništva. Zadaća otpremnika u postupku carinjenja je prikupiti i izraditi dokumente propisane za postupak carinjenja. Sve prikupljene i primljenje dokumente otpremnik predaje mjerodavnoj carinskoj ispostavi na pregled. Carinski djelatnici provjeravaju da li se podaci iz deklaracije podudaraju s onima navedenim u ostalim priloženim dokumentima, a zatim će podatke usporediti s stvarnim stanjem robe. Carinarnica podnositelju deklaracije izdaje račun, i roba se ne pušta u promet dok se račun ne podmiri. Postupak izvoznog i uvoznog carinjenja se obavljaju na temelju jedinstvene carinske deklaracije.
  3. Prihvat i predaja robe su također osnovni špediterski poslovi. Prilikom prihvata, a prije daljnje otpreme, otpremnik treba provjeriti je li roba ispravno upakirana kako prilikom transporta ne bi nastale štete. Nije pravilo da komitent mora sam pripremiti robu za prijevoz, to može i otpremnik. Nakon prihvata robe, otpremnik predaje robu prijevozniku, prijevoznik izdaje potvrdu. Nakon prijevoza otpremnik ponovno prihvaća robu, koju potom otprema do krajnjeg korisnika.

1. **Specijalni otpremnički poslovi** jesu poslovi kontrole kvalitete i kvantitete robe, preuzimanja robe, pakiranja i kontrole pakiranja, poslovi uzimanja uzoraka, izdavanja jamstvenih pisama i otpremničkih dokumenata i sl.
   1. Kontrola kvalitete i kvantitete robe u vanjskoj trgovini redovito se predviđa u posebnom članku kupoprodajnih ugovora. Ispitivanje svojstava, kakvoće, odnosno vrsnoće neke stvari, dok se pod određivanjem kvantitete podrazumijeva provjera količine robe, težine, broja komada ili slično. O kvaliteti i kvantiteti brinu se sprecijalizirane organizacije za kontrolu kvalitete i kvantitete robe. Izdaje se posebna potvrda kojom se potvrđuje kvalitativno i kvantitativno preuzimanje robe.
   2. Poslovi preuzimanja robe u vanjskoj trgovini obavljaju organizacije za kontrolu kvalitete i kvantitete, ali i otpremnici koji su registrirani za takve poslove. Preuzimanje robe može biti kvalitativno i kvantitativno.
   3. Poslovi pakiranja robe obavljaju se na zahtjev i po prijedlogu komitenta. Da bi dobro obavio ove poslove otpremnik mora poznavati tehnologiju pakiranja, pratiti trendove i metode pakiranja te biti upoznat sa svojstvima pojedine robe. Sami poslovi pakiranja n isu otpremnikova osnovna djelatnost. Za primjećene nedostatke otpremnik treba komitentu ponuditi način na koji ih se može otkloniti.
   4. Uzimanje uzoraka je ponekad ovisno o vrsti robe najbolji način dogovaranja kvalitete robe. Uzorak je manja količina robe uzeta iz neke pošiljke; naziva se i reprezentativnim uzorkom. Ovim poslom bave se već spomenuta specijalizirana poduzeća koja su registrirana za poslove kontrole kvalitete. Otpremnik će obaviti uzorkovanje jedino ako mu to bude naloženo u dispoziciji. Uzimanje uzorka dopušteno je na mjestu otpreme robe ili u trenutku njezina carinjenja; postupak se razlikuje ovisno o vrsti prijevoza. Svi troškovi u vezi uzimanja i čuvanja uzorka idu na teret nalogodavatelja.
   5. Sajamski poslovi obuhvaćaju cijeli niz poslova vezanih za organizaciju dopreme robe na međunarodne sajmove, obavljanje svih potrebnih carinskih formalnosti i poslove vraćanja izložbenih artikala natrag u inozemstvo
   6. Izdavanje jamstvenih (garantnih) pisama pojavljuje se u pomorskom prijevozu robe i to kad nije moguće pribaviti tzv. čistu teretnicu ili ona zbog određenih okolnosti nije na vrijeme pristigla. Dopušteno je i kad brod s teretom dođe u iskrcajnu luku prije nego što terenica dođe u ruke primatelja robe. Izdavanje špediterskih potvrda je noviji posao otpremnika. Isprave za unapređivanje otpremničkog poslovanja: potvrda o primitku (FCR), transportna potvrda (FCT), teretnica za kombinirani transport (FBL), transportna potvrda (FCT), teretnica za kombinirani transport (SDT).
2. **KLASIČNO PITANJE: Ti si izvoznik. Iz Rijeke izvoziš u SAD, način plaćanja je međunarodni dokumentarni akreditiv. Objasniti svaki postupak koji se događa u ovoj razmjeni i sve dokumente.**

Posao ćemo opisati pomoću tri faze:

1. Pripremna faza izvoza robe;

upit inozemnog kupca nama (izvozniku) preko maila, poslovnog pisma ili faksa gdje će nam reći gdje je saznao za nas i definirati što želi kupiti, koju količinu robe i kad želi isporuku. Mi (izvoznik) ćemo potvrditi primitak upita inozemnog kupca i početi tražiti bonitet poslovnog partnera jer ne znamo ništa o njemu. To tražimo od svoje poslovne banke, HGK i od poslovnih veza, a zanima nas sve (financijska snaga kupca, pravni status, njegove veze...) i ako smo zadovoljni nastavljamo s pripremom posla. Zatim mi šaljemo upit domaćem proizvođaču i obavještavamo ga o upitu iz inozemstva na traženom paritetu.

Ponuda proizvođača stiže u najkraćem roku, nudi isporuku robe i navodi fiksnu cijenu u kunama. Mi sad znamo da roba postoji i cijenu ali ne i troškove otpreme u inozemstvo. Stoga šaljemo upit otpremniku s kojim inače poslujemo i tražimo ponudu u određenom paritetu. Ponuda otpremnika stiže promptno sa sa svim informacijama (troškovi prijevoza, stopi osiguranja, troškova svoje usluge...). S primitkom ponude mi izrađujemo pretkalkulaciju. Radi se o izvozu, koristit ćemo diferencijalnu ili retrogradnu metodu. Ako se isplati i inozemni kupac se usuglasi za sklapanje kupoprodajnog ugovora poslat ćemo mu ponudu. On tu ponudu proučava i ako mu odgovaraju uvjeti, daje pristanak. Prihvat ponude nama ima značenje sklapanja kupoprodajnog ugovora koji ćemo na upit kupca mi izradit i prevest na strani jezik te poslati kupcu na potpis.

1. Faza provedbe izvoza;

plaćanje je dogovoreno međunarodnim dokumentarnim akreditivom pa u tom slučaju mi nećemo započeti s isporukom sve dok akreditiv ne bude otvoren (obavijest od domaće banke). Obavijest o otvorenom akreditivu šalje posrednička banka i obavještava nas tko ga je otvorio, iznos, koji su dokumenti uvjet za isplatu akreditivnog iznosa te rokokovi koji se moraju poštivati. Mi smo time otklonili rizik naplate i možemo isporučiti robu odnosno (u praksi) dati dispoziciju otpremniku. To je nalog izvoznika u kojem dajemo precizne instrukcije (osiguranje, carinjene, organizacija otprema robe...).

Otpremnik prima primitak dipozicije i potvrđuje ako se slaže te kad ju pošalje potpisanu nazad sklopljen je otpremnički ugovor. Nakon toga otpremnik stupa u vezu sa proizvođačem robe i dogovara sve detalje oko isporuke i pakiranja i sve ostale poslove iz dispozicije. Carinsku i trgovačku fakturu sastavljamo mi (izvoznik), također potvrdu o podrijetlu robe. U međuvremenu otpremnik je pribavio jedinstvenu carinsku deklaraciju i organizirao poslove iz otpremničkog ugovora, te pribavio dokumente (od željeznice tovarni list, od brodara pomorsku teretnicu, a od osiguravajuće organizacije policu osiguranja).

Sve to šalje nama jer su nam potrebni za naplatu akreditiva. Brzojav o otpremi robe šaljemo inozemnom kupcu kako bi on mogao prihvatiti i cariniti robu.

Mi sa svim dokumentima odnosimo u posredničku banku koja ih provjerava i šalje akreditivnoj banci koja ako je sve u redu ovlaštava posredničku banku da isplati akreditiv. Izvješće o isplati akreditiva dobijemo od banke da je na račun proknjižen iznos. U međuvremenu kupcu na adresu je stigla roba a nama potom obavijest inozemnog kupca o prispijeću robe.

1. Završne radnje izvoza;

mi (izvoznik) obavljamo završne radnje pa prema tome izrađujemo: obavijest izvoznika proizvođaču, konačnu kalkulaciju radi isplativosti posla, dajemo banci za raspored priljeva deviza, zahvaljujemo kupcu na povjerenom poslu, izrađujemo pregled priljeva deviza i nadzornu knjigu o izvozu robe.

Napomena: uvijek paziti o paritetu odnosno incotermsu jer onda ovisi koji dokumenti trebaju (npr. osiguranje da li ti plaćaš ili inozemni kupac, te pomorska ili cestovna, željeznička teretnica).

1. Pitanja od br. 30 – 36 se pojavljuju u raznim kombinacijama (npr. Što su to dražbe i objasniti švicarsku aukciju; što su to dražbe i objasniti robu kojom se trguje na dražbama, i sl.). [↑](#footnote-ref-2)
2. Potvrde o robi s ! se najčešće pojavljuju u ispitu. Npr. navesti potvrde o robi i opisati „!“. [↑](#footnote-ref-3)