1. **Istraživanje tržišta**

Svaka spoljnotrgovinska aktivnost preduzeća započinje analizom sopstvenih izvoznih/uvoznih mogućnosti. Pre istraživanja izvoznog tržišta preduzeće mora da oceni raspoloživo vreme, finansijska sredstva i stepen značajnosti odluke koju treba da donese. Ukoliko se donese pozitivna ocena preduzeće će pristupiti istraživanju. Istraživanje tržišta najčešće obavlja stručna služba u preduzeću koja kreira poseban plan istraživanja.

Plan istraživanja predstavlja osnovni document kojim se određuje postupak odnosno redosled akcija koje treba preduzeti u procesu prikupljanja i analize podataka. Kreiranjem plana preduzeća kao rezultat istraživanja dobijaju informacije koje su relevantne za donošenje odluka i kreiranje izvozne strategije.

Preduzeće postupku istraživanja tržišta treba da pristupi organizovano, na način koji je utvrđen planom istraživanja. Potrebno je definisati problem odnosno informacije koje se žele prikupiti, kao npr. ocene i rangiranje potencijalnih izvoznih tržišta. Navedene informacije predstavljaju osnovu plana istraživanja.

Dva osnovna metoda istraživanja izvoznih tržišta, za koja se većina preduzeća opredeljuje, su primarno i sekundarno istraživanje.

U osnovi se preporučuje da preduzeća prvo krenu sa metodom sprovođenja sekundarnog istraživanja kako bi se prikupili opšti podaci o izvoznim tržištima, a potom pristupe primarnom istraživanju u cilju prikupljanja konkretnih informacija o izvoznom tržištu.

* 1. **Sekundarno istraživanje**

Dobar deo istraživanja u preduzeću se odnosi na tzv. istraživanja za stolom ili sekundarna istraživanja.[[1]](#footnote-1) Ovaj vid istraživanja podrazumeva analizu podatka iz već raspoloživih izvora: statističke publikacije, internet, strana literatura, novine, časopisi ili studije koje se odnose na određeni problem.

Značaj informacija prikupljenih sekundarnim istraživanjem posebno je značajan u početnoj fazi istraživanja tržišta, a njihova vrednost varira u zavisnosti od izvora (od zvaničnih podataka Zavoda za statistiku, pa sve do članaka u novinama).

Informacije o stranim tržištima domaći izvoznici mogu dobiti i preko Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA), Privredne komore Srbije (PKS), Zavoda za statistiku, raznih instituta, trgovačkih društava i preduzeća koja već posluju na stranim tržištima.

Euro info korespodentni centar je značajan info-servis u poslovanju sa Evropskom unijom. Zadaci EIC-a su da informiše, savetuje i pomaže mala i srednja preduzeća da unaprede svoje poslovanje sa evropskim preduzećima.

Informativni centar Evropske unije (EIC) u Beogradu je jedan od 300 Euro info centara i Euro info korespodentnih centara (EIKC) koji postoje u Evropskoj uniji, zemljama centralne i istočne Evrope, kao i Mediteranskog basena.

Mrežu EIC osniva i finansira Evropska komisija. EIC i EIKC su ustanovljeni u okviru organizacija za podršku malim i srednjim preduzećima (MSP), na primer u privrednim komorama i agencijama za regionalni razvoj. Ovi centri nude informacije, savete, pomoć i predstavljaju svojevrsnu prečicu u poslovanju sa Evropskom unijom.

EIC i EIKC imaju ulogu posrednika između evropskih institucija i MSP na lokalnom nivou pomažući im da ostvare pristup na evropsko tržište i pripremajući ih za ključne faze kao što su: pristup EU, elektronska trgovina i sl. Zadaci Euro info korespodentnog centra Beograd su da informiše, savetuje i pomaže mala i srednja preduzeća u svim fazama njihovog razvoja, sa ciljem unapređenja poslovanja sa evropskim preduzećima.

EIKC distribuira informacije kroz specijalizovane vodiče, biltene, brošure, mailing liste i putem internet prezentacije. U cilju proširenja svojih informativnih aktivnosti, EIKC organizuje seminare, prezentacije i sastanke sa preduzetnicima.

Glavni cilj EIKC-a je informisanje preduzeća, posebno MSP, o zakonodavstvu (pravna regulativa EU, njenih asocijacija i organizacija i zemalja članica EU - konkretni zakoni, carinske stope, uvozne takse, tehnička harmonizacija i sl.), o standardima Evropske unije i pružanje:

* informacija o učešću u projektima finansiranim iz fondova EU namenjenim zemljama u procesu pridruživanja EU;
* informacija o sajamskim manifestacijama;
* pomoći u pronalaženju potencijalnih stranih partnera domaćim partnerima i obratno;
* informacija o evropskim patentima i organizacijama koje vrše zaštitu patenata;
* informacija o aktuelnim seminarima vezanim za biznis, koji se održavaju u zemljama članicama EU;
* informacije o regionalnom povezivanju preduzetnika.

EIKC pomaže sektor malih i srednjih preduzeća da učestvuju u programima EU, osvajaju nova tržišta, pronađu prečice u domaćim I evropskim administrativnim procedurama, pronađu partnere ili naprave zajednička ulaganja sa evropskim preduzećima.

EIKC pruža preduzećima kompletan pregled zakona EU koji važe za određene proizvode, kao i savete o tome kako ispuniti tehničke zahteve, zahteve vezane za etiketiranje, pakovanje, itd. Na ovaj način EIKC priprema preduzeća u Srbiji za izvoz u zemlje Evropske unije.

Aktivnosti centra vezane su i za aktivnu podršku malim i srednjim preduzećima u Srbiji u uspostavljanju uspešnih poslovnih veza sa preduzećima u drugim evropskim zemljama. Pomoć pri izboru poslovnih partnera podrazumeva objavljivanje i prikupljanje poslovnih ponuda i konsalting, uključujući direktan kontakt sa kompanijama u Evropskoj uniji, u cilju pronalaženja zainteresovanih partnera.

Europages predstavlja najveći B2B (business-to-business) direktorijum sa podacima o 550.000 vodećih evropskih izvozno-uvozno orijentisanih malih i srednjih preduzeća. Direktorijum pokriva 21 ekonomski sektor iz 35 zemalja, napravljen je radi pospešivanja trgovinske razmene u Evropi i svake godine se ažurira i proširuje.

Istraživanje izvoznog tržišta za proizvod ili uslugu je jedan od najvažnijih koraka za početak izvoznih aktivnosti i dalje poslovanje preduzeća. Pretraživanjem interneta može se doći do značajnih i aktuelnih informacija o stranim tržištima: strukturi uvoza i izvoza, vrednosti bruto društvenog proizvoda po glavi stanovnika ili strukturi potrošnje domaćinstava. Potrebno je sastaviti spisak od 5 do 10 potencijalnih izvoznih tržišta (najbolje je 3-5 velikih tržišta i 3-5 malih tržišta) rukovodeći se zahtevima menadžmenta preduzeća o mogućnostima za uspešan izvoz i prodaju proizvoda stranom tržištu.

Nakon prvog koraka sledi prikupljanje i analiza informacija o stranim tržištima:

* veličina i rast tržišta,
* analiza konkurencije,
* mogućnosti ulaska na tržište,
* ekonomska i politička stabilnost,
* geografski položaj tržišta i
* kultura i običaji zemlje.

**1.2.Primarno istraživanje**

Preduzeće treba da prikupi sekundarne podatke na organizovan način, onako kako je to predviđeno planom istraživanja. Međutim, iako korisne, sekundarne informacije nisu dovoljne da bi se donele složene marketinške odluke u preduzeću. U ovakvim situacijama potrebno je preći na prikupljanje primarnih podataka.

U sprovođenju metoda primarnog istraživanja, preduzeća prikupljaju podatke preko direktnog kontakta sa trgovačkim predstavnicima ili potencijalnim kupcima na ciljnom tržištu. Ovaj način istraživanja podrazumeva ozbiljniju pripremu preduzeća pri prikupljanju potrebnih kontakata na stranim tržištima.

Izbor načina prikupljanja primarnih podataka zavisi od karaktera istraživanja, raspoloživog vremena i sredstava. Istraživanje se sprovodi terenskim prikupljanjem primarnih podataka:

* ispitivanjem,
* posmatranjem ili
* eksperimentom.

Poželjno je da, u zavisnosti od metoda koji ćese koristiti, pre istraživanja sastaviti kratak upitnik na engleskom ili jeziku zemlje kupca. Metod ispitivanja sastoji se u prikupljanju podataka o namerama, mišljenjima i stavovima potrošača u kupovini.

S obzirom da je metod primarnog istraživanja povezan sa prikupljanjem informacija o konkretnom preduzeću i proizvodu, troškovi su visoki i zahtevaju veći je utrošak vremena.

Kao rezultat, veliki broj malih preduzeća počinje istraživanje svojih ciljnih tržišta korišćenjem metoda sekundarnog istraživanja, dok se za prikupljanje i analizu primarnih podataka angažuju stručne agencije za istraživanje tržišta.

Mnoge aktivnosti vezane za odabir stranih tržišta i pripremne radnje vezane za prikupljanje i analizu primarnih i sekundarnih podataka, čiji je postupak objašnjen, preduzeće može realizovati i samo. Podaci prikupljeni ovim putem korisni su za ocenu potencijala tržišta, kreiranje i modifikovanje proizvoda u skladu sa potrebama i zahtevima kupaca. Ipak, za pojedine aspekte istraživanja izvoznog tržišta (kao što su: kanali distribucije, tehnologija, standardi ili pravna regulativa izvoza proizvoda ili usluga) najbolje je zatražiti pomoć stručnjaka - konsultanata i poslovnih savetnika.

Za profesionalno istraživanje tržišta može se angažovati neka od domaćih agencija koje se bave pružanjem konsultantskih usluga. Cene usluga konsultantskih kuća za istraživanje tržišta i koncipiranje marketing nastupa preduzeća razlikuju se u zavisnosti od broja faza pripreme projekta i istraživanja, veličine tržišta, ali i daljeg angažovanja konsultantske kuće u utvrđivanju planova za unapređenje izvoza i kreiranje strategije razvoja preduzeća.

1. **Elementi izvoznog plana**

Istraživanje uključuje prikupljanje velikog broja različitih informacija koje će biti od velike pomoći pri donošenju brojnih izvoznih i marketinških odluka. Istraživanju ciljnog tržišta potrebno je detaljno pristupiti. Iskustva koja se steknu prvim istraživanjem olakšaće odabir i ispitivanje poslovnih prilika na novim tržištima na koja se želi da plasirati proizvod.

Istraživanje tržišta će omogućiti menadžmentu preduzeća da:

* utvrdi kakva je ponuda i tražnja za proizvodom,
* sagleda konkurenciju na tržištu (koja preduzeća nude iste ili slične proizvode, način plasmana, asortiman proizvoda i cene)
* planira način distribucije i promocije proizvoda.

Preduzeće koje sprovede kvalitetno istraživanje ne samo da štedi novac i vreme, već povećava šanse za uspeh i smanjuje rizike vezane za nastup na stranom tržištu.

Na primer, istraživanje može pomoći da kroz sagledavanje mogućnosti na stranim tržištima dođete do zaključka na kojim tržištima imate najveće šanse za uspešan plasman svojih proizvoda. Detaljno sprovedeno istraživanje oceniće potražnju kupaca za pojedinim proizvodima na određenom tržištu.

Posle uspešno sprovedenih analiza sopstvenih mogućnosti i potencijalnog tržišta, preduzeću predstoji analiziranje robnih režima sopstvene i zemlje uvoznice/izvoznice.

1. **Robni režimi**

Robni režimi predstavljaju skup mera i instrumenata kojima se određuju uslovi robne razmene sa inostranstvom. Uslovi robne razmene sa inostranstvom određeni su spoljnotrgovinskim zakonima zemlje i međunarodnim ugovornim obavezama. Veliku ulogu danas ima i Svetska trgovinska organizacija, naročito klauzula najpovlašćenije nacije.

Za privredne subjekte koji učestvuju u spoljnotrgovinskom poslovima vrlo je važno da robni režimi budu što stabilniji i transparentniji. Česte izmene otežavaju dugoročnu orijentaciju, unose neizvesnost i zamagljuju kriterijume za ocenu efikasnosti poslovanja. Drugu krajnost je predstavljao državni spoljnotrgovinski monopol.

Spoljnotrgovinski monopol predstavlja potpunu kontrolu nad spoljnom trgovinom od strane jednog subjekta.[[2]](#footnote-2) Najbolji primer su bile centralno-planske (socijalističke) privredeu kojima su se značajnija ekonomska pitanja centralno rešavala, odnosno u kojoj su se preduzeća javljala kao delovi jedinstvenog privrednog sistema pod upravom države, za čiji račun su preduzeća i poslovala, imajući tako samo operativnu samostalnost. Ovaj vid privrede bazirao se na državnoj svojini nad sredstvima za proizvodnju, centralizovanom državnom privrednom planiranju i administrativnom upravljanju i rukovođenju. Najpre je formirana u Sovjetskom Savezu, a kasnije i u drugim socijalističkim privredama.

Danas se robni režimi mogu podeliti na:

* slobodan (liberalan)
* režim dozvola
* kvote,
* kontigente

***Slobodan izvoz/uvoz (L/B)***

Slobodan izvoz/uvoz robe (libero režim)podrazumeva da za uvoz ili izvoz robe koja je na slobodnom režimu ne postoje nikakva ograničenja. Međutim, to ne znači da se na uvoz te robe ne plaća carina.

Slobodan izvoz/uvoz robe predstavlja spoljnotrgovinske poslove bez prepreka u vidu dozvola ili odobrenja. Protok roba na slobodnom režimu se odvija bez uslovljavanja od strane nadležnih institucija države.

***Režim dozvola (D)***

Za razliku od slobodnog režima izvoza/uvoza robe, za spoljnotrgovinske poslove koji obuhvataju proizvode na režimu dozvola neophodno je pribaviti odobrenje, dozvolu od strane nadležne institucije (Ministarstva zdravlja, odbrane). U cilju izvršavanja međunarodnih ugovora, regulisanja uvoza i izvoza naoružanja (oružja, municije, eksploziva, reprodukcionog materijala za proizvodnju eksploziva, sportskog i lovačkog oružja) i vojne opreme, izvoza i izvoza istorijskih i umetničkih dela i pojedinih plemenitih metala, određena roba se može uvoziti i izvoziti po osnovu dozvole.

Ipak, u određenim razvojnim periodima zemlje spisak robe na režimu dozvola može biti proširen u cilju zaštite domaće industrije. Spoljnotrgovinski kupoprodajni ugovori kod kojih je neophodno pribavljanje dozvole od strane administrativnog organa, stupaju na snagu tek po dostavljanju potrebnih dozvola. Zahvaljujući ovom instrumentu, država može da kontroliše spoljnotrgovinsku razmenu, kako količinski tako i vrednosno (novčano).

***Kvote***

Kvote predstavljaju količinsko ili vrednosno ograničenje izvozu/uvozu određene robe u određenom periodu (u toku godine). Ovaj instrument ograničenja robne razmene sa inostranstvom spada u kvantitativne necarinske barijere. Kvote se uvode pravnim aktom određene države i primenjuju u određenom vremenskom periodu. Razlikujemo izvozne i uvozne, vrednosne i količinske kvote. Uvoz/izvoz robe se vrši dok se ne iscrpe predviđene kvote u određenom periodu i zbog toga se promet robe na režimu kvota evidentira u carinskoj bazi podataka.

Zemlje češće primenjuju uvozne kvote radi ograničenja uvoza i zaštite domaće industrije. Spoljnotrgovinska preduzeća koja uvoze robu na ovom režimu ne smeju da uvezu više od 10% ukupno predviđene kvote po regularnim uslovima uvozne carinske stope. Ukoliko bi taj iznos bio prekoračen, svaka prekomerna vrednost uvoza bi bila ocarinjena po dvostruko višim carinskim stopama od regularnih. To isto važi i za slučaj kada je kvota za određenu robu iscrpljena, odnosno kada se predviđene uvozne količine premaše. U tom slučaju, preduzeće na dodatni uvoz plaća ili dvostruki iznos carine ili odgovarajuće uvozne takse, u zavisnosti od regulative države uvoznice.

Kvote su jedna od spoljnotrgovinskih mera koju sprovode države sa deficitom platnog bilansa. Uvođenjem ove mere izaziva se dosta drugih problema, posebno monopol u spoljnotrgovinskoj razmeni.

***Kontigenti***

Kontigenti predstavljaju određenu vrednost ili količinu pojedine robe koja se sme izvoziti ili uvoziti za unapred utvrđeni vremenski period. U tom smislu razlikujemo vrednosne i količinske kontigente. Krajem svake godine utvrđuje se dozvoljena količina roba, a zatim alocira na odgovarajuća preduzeća. Svako preduzeće uvozi ili izvozi samo onoliko robe koliko je to utvrđeno kontigentom. I kontigente, kao i kvite, određuju državne institucije. Upravo zbog te činjenice, ovaj vid restrikcija spoljnotrgovinskih tokova predstavlja značajni izvor korupcije kod državnih službenika koji se bave raspodelom kontigenata.

Neposredno dejstvo kontigenata sastoji se u korigovanju domaće ponude i tražnje, što se sa svoje strane reperkutuje na nivo unutrašnjih cena.

Da li će spoljnotrgovinski režim jedne zemlje biti više ili manje liberalan, zavisi od nivoa ekonomske razvijenosti zemlje, njene privredne strukture, veličine zemlje, unutrašnje ekonomske stabilnosti, stanja platno-bilansnog računa, ali i bilateralnih i multilateralnih odnosa među zemljama. Razvijene zemlje sa diversifokovanom privrednom strukturom i uravnoteženim platnim bilansom imaju manje potrebe za korišćenjem restriktivnih mera spoljnotrgovinske politike. Dobri i stabilni politički odnosi takođe utiču na liberalniji sistem spoljne trgovine. Ipak, upravo najrazvijenije zemlje svetske privrede posežu za različitim oblicima protekcionističkih mera da bi sebi obezbedile dodatne koristi i bolju poziciju u svetskoj privredi.

**4. Necarinske barijere u međunarodnoj trgovini**

Nakon Prvog svetskog rata došlo je do značajnih pomaka usmerenih ka liberalizaciji međunarodne trgovine koji su, usled Velike privredne krize 1929. godine i izraženih protekcionističkih mera nacionalnih privreda, imali manji uticaj nego što je očekivano.

Ipak posle Drugog svetskog rata, stvaranjem mnogobrojnih međunarodnih institucija o kojima je bilo reči u prethodnim poglavljima, liberalizacija spoljnotrgovinskih tokova je nastavljena. U okviru Svetske trgovinske organizacije dozvoljena sredstva zaštite domaće industrije su carine. Ipak, ovo ne znači da zemlje u cilju protekcionizma ne koriste i druge, necarinske barijere ulasku uvoznih, konkurentnih proizvoda.

 Necarinske barijere danas se najčešće definišu kao sve mere i postupci jedne ili više država koji narušavaju slobodnu svetsku trgovinu, bilo da je ograničavaju ili ,,neprirodno“ stimulišu, koje štite domaću privredu od inostrane konkurencije, a čija primarna namera nije povećanje budžetskih prihoda.[[3]](#footnote-3) Iako su one zabranjene mnogobrojnim sporazumima Svetske trgovinske organizacije dolazi do pojave novih vrsta necarinskih barijera, kao što su tehničke i administrativne mere, a takođe i do njihovih modaliteta koje imaju isti učinak.

Postoji mnoštvo klasifikacija necarinskih barijera, ali se danas najčešće navode tri velike grupe prema sličnosti nastanka i međunarodnog regulisanja:

1) tradicionalne necarinske barijere predstavljaju prelevmani, polaganje depozita na uvoz, antidampinške dažbine, kompenzatorne dažbine i porezi za izravnanje carinskog opterećenjauvozne kvote, izvozna ograničenja, uvozne i izvozne dozvole, dobrovoljna ograničenja izvoza, zabrane uvoza ili izvoza, devizna ili druga finansijska ograničenja, diskriminatorni bilateralni sporazumi i barter trgovina. Ova vrsta spoljnotrgovinski ograničenja je predmet regulisanja Svetske trgovinske organizacije.

2) tehničke necarinske barijere predstavljaju prepreke u vidu zdravstvenih i sanitarnih propisa, standarda kvaliteta, sigurnosnih i industrijskih standarda i propisa, propisa o ambalaži i obeležavanju – uključujući i robne marke – i propisa o reklami i korišćenju medija.

3) administrativne necarinske barijere. Ova vrsta barijera obuhvata administrativne propise, zakone, podzakonska akta i procedure koje imaju negativan uticaj na spoljnu trgovinu zemlje. Administrativne necarinske barijere je vrlo teško identifikovati i regulisati sporazumima Svetske trgovinske organizacije, tako da danas predstavljaju najčešću vrstu protekcionističkih mera.

Jedan od aktuelnih primera necarinskih barijera jeste i različito radno vreme u takozvanim landlocked (bez izlaza na more) zemljama, u ovom slučaju Nepala. Postoji značajna razlika u radnim danima u ovoj zemlji u odnosu na njene susede Kinu i Bangladeš. Carinske službe ne rade petkom u Bangladešu, subotom u Nepalu, a nedeljom u Kini i Indiji. Takođe, postoji i razlika u radnom vremenu koje je u Kini od 8-15h, dok je u Nepalu 10-17h. Trgovci, prevoznici i turističke agencije moraju sve ovo uzeti u obzir jer se u spurotnom cena poslovanja značajno može povećati.

Lista necarinskih mera je izuzetno dugačka, a njihov broj se vremenom ne smanjuje, već naprotiv, povećava. Neke od njih su, doduše, već podvrgnute međunarodnim pravilima, na primer kvantitativne restrikcije, uvozne dozvole, dobrovoljna ograničenja izvoza i prelevmani. Sporazumi Svetske trgovinske organizacije o sanitarnim i fitosanitarnim merama, tehničkim barijerama trgovini, carinskom vrednovanju, pravilima o poreklu i postupcima izdavanja uvoznih dozvola, regulišu pojedine od ovih mera.

 Necarinske barijere su neprimetne i teško se otkrivaju u mreži nacionalnih propisa donetih sa potpuno opravdanim ciljevima, a često imaju veći negativan efekat i od visokih carinskih stopa, jer višestruko poskupljuju trgovinu.

Najteže je otkloniti administriranje svih ovih mera koje vrše vladini organi i koje, same po sebi, usporavaju trgovinu usled neefikasnih birokratskih procedura.

Na primer, najčešće necarinske barijere u zemljama jugoistočne Evrope su komplikovana procedura na graničnim prelazima, nedostatak međunarodno priznatih akreditacionih i sertifikacionih tela, kao i nepriznavanje sertifikata o kvalitetu, fitosanitarnih, sanitarnih i veterinarskih dokumenata. Problem predstavlja i neprimenjivanje međunarodnih standarda i tehničke regulative, ali i nedostatak adekvatne infrastrukture i komplikovani vizni režimi. Za 45% preduzeća ovog regiona najveći problem predstavlja broj traženih dokumenata i vreme potrebno za njihovo nabavljanje.

Cilj moderne ekonomije je integracija u međunarodnu zajednicu pristupanjem Svetskoj trgovinskoj organizaciji i Evropskoj uniji, što podrazumeva značajne obaveze liberalizacije tržišta i harmonizacije regulative, a samim tim i upotrebe necarinskih mera. Trgovinska politika u ovoj oblasti treba se osloniti na međunarodna pravila, na osnovu kojih treba najpre identifikovati ovakve mere, zatim proceniti njihovu neophodnost, i onda neke odmah ukinuti, a ostale uključiti u pregovore s partnerima.

**5. Carine**

Reč ,,carina” spominje se još u 13. veku označavajući državni porez koji pripada caru i nije bila vezana samo za spoljni promet robe.[[4]](#footnote-4) Današnje značenje, kao sredstvo za ostvarivanje ekonomsko-političkih ciljeva, dobija u 17. veku pod uticajem merkantilista.

Carine predstavljaju javnu dažbinu koju država naplaćuje u domaćoj valuti od vlasnika robe prilikom njenog prelaska državne granice. Carine predstavljaju klasični i najrašireniji instrument spoljnotrgovinske politike čiju primenu danas, kao legitimnu, dozvoljava i Svetska trgovinska organizacija.

S obzirom na svoju ulogu, ciljeve i tehniku sprovođenja, carine se dele na nekoliko vrsta. Prema pravcu robnog prometa na koji se odnose carine mogu biti:

1. izvozne i
2. uvozne.

Izvozne carine se u savremenim uslovima poslovanja vrlo retko primenjuju, tako da se pojam carina uglavnom odnosi na uvozne carine.

Sa stanovišta ekonomsko-političkih ciljeva carine se dele na fiskalne i zaštitne.[[5]](#footnote-5) Carine su u prošlosti imale najpre izrazito fiskalno obeležje, služeći isključivo sticanju državnih prihoda, a zatim i protekcionistički karakter, štiteći domaću industriju, ili pojedine sektore u razvoju, od inostrane konkurencije na domaćem tržištu. Ukoliko se carina naplaćuje na robu koja se ne proizvodi u zemlji uvoznici radi se o fiskalnim carinama. Ipak, i u tom slučaju se često krije njihov protekcionistički karakter, jer se na taj način stimuliše proizvodnja supstituta.

U zavisnosti od metoda obračuna razlikujemo:

* carine po vrednosti (ad valorem), koje se utvrđuju u procentualnom iznosu na vrednost uvezene robe,
* specifične carine, koje se primenjuju na jedinicu mere robe koja se uvozi (kilogram, litar), i
* kombinovane carine, koje predstavljaju kombinaciju specifične i carine ad valorem.

Kod obračuna carine treba imati u vidu sledeće:

* Carinska osnovica predstavlja vrednost robe, na koju se obračunava carina u procentualnom iznosu,
* Carinska osnovica nije jednaka fakturnoj vrednosti robe
* Carinsku osnovicu čini zbir:
1. Fakturne vrednosti robe,
2. Troškova prevoza do domaće granice
3. Vrednosti plaćenog osiguranja za robu.

S obzirom na specifične ciljeve koji se žele postići u spoljnoj trgovini, uobičajena je podela na:

* fiskalne, namenjene obezbeđivanju budžetskih prihoda,
* zaštitne, s ciljem zaštite domaće proizvodnje,
* prohibitivne, s ciljem zabrane uvoza propisane robe,
* retorzivne, kao kontra mera na zavođenje viših carina druge zemlje na uvoz naše robe,
* antidampinške, koje se uvode na uvoz robe po dampinškim cenama,
* diferencijalne, koje se uvode na uvoz robe pojedinih zemalja čime se vrši diskriminacija,
* sezonske, koje se propisuju na poljoprivredne proizvode u određenim periodima godine,
* kompenzatorne, koje se uvode na uvoz robe koja je subvencionisana.

Roba nad kojom treba da se sprovede carinski postupak mora pre toga da bude obuhvaćena dekleracijom, što znači da deklerant radi sprovođenja postupka, osim stavljanja robe u slobodan promet, mora podneti zahtev carinarnici za dobijanje odobrenja za njegovo sprovođenje.

**Vrste carinskih postupaka** su sledeće, i to:

1. Stavljanje robe u slobodan promet;
2. Tranzit (spoljni i unutrašnji);
3. Carinsko skladištenje;
4. Aktivno oplemenjivanje;
5. Prerada pod carinskom kontrolom;
6. Privremeni uvoz;
7. Pasivno oplemenjivanje;
8. Izvoz

Osnovne karakteristike navedenih postupaka biće navedene

1. **Stavljanje robe u slobodan promet**

Stavljanje robe u slobodan promet podrazumeva okončanje carinskih postupaka u vezi sa uvozom robe, kao i naplatu svih propisanih uvoznih dažbina, poreza, akciza i drugih naknada, čime strana roba stiče status domaće robe.[[6]](#footnote-6) U ovom postupku najbitnije je da je podneta dekleracija, a na carinskom organu je da odluči da li će vršiti pregled predate dokumentacije ili fizički pregled robe, ili i jedno i drugo.U ovim slučajevima primenjuje se princip selektivnog pregleda. Međutim, carinski organ ima zakonsko pravo da posle puštanja robe, radi provere tačnosti podataka iz dekleracije, izvrši naknadnu kontrolu do isteka od pet godina od dana prihvatanja dekleracije.

1. **Tranzitni postupak**

Tranzit kao pojam podrazumeva da roba na svom putu od mesta proizvodnje ili otpreme do mesta prodaje, prolazi jednu ili više carinskih zona usputnih zemalja. U savremenim uslovima poslovanja ovi poslovi predstavljaju vid spoljne trgovine i obuhvataju posredništvo jedne zemlje u prometu robe drugih zemalja. U suštini, ovi poslovi su obavljanje uslužnih delatnosti jedne zemlje na svom području, a za račun drugih zemalja. Usluge mogu biti raznovrsne i izvršavaju se po nalogu i za račun vlasnika robe na putu.

Roba koja je u tranzitu se ne nacionalizuje i ne ulazi u unutrašnju trgovinu. Ona samo prelazi carinsku zonu i granicu treće zemlje, zadržavajući se kraće ili duže vreme, a zatim odlazi na svoje odredište. Sadržina usluga u okviru tranzitnog posla proizilazi iz naloga vlasnika robe. Usluge i materijalni izdaci koje snosi nalogodavac svode se na usluge i troškove:

* rukovanja robom (utovar, istovar, skladištenje, nega, hranjenje, punjenje, pakovanje, sortiranje i mešanje robe, obeležavanje pošiljki, osiguranje robe na putu, prevoz, trebovanje, kontrola i dr.);
* usluge i troškovi tranzita, takse, uverenja, robna i druga dokumenta: sanitarni, veterinarski, fitopatološki, carinski pregled, i dr.

U zavisnosti od vida tranzitnog prometa i obima usluga postoje dve vrste tranzitnog posla:

* *Direktan tranzitni posao* se javlja kada inostrana roba prelazi preko carinskog područja određene zemlje ili ga samo dodiruje na nekom graničnom prelazu;
* *Indirektni tranzitni posao* je složeniji, a obuhvata pored prevoza preko treće zemlje i zadržavanje robe kao i njeno uskladištenje. Roba se privremeno smešta u tranzitna ili javna skladišta sa ciljem da se na robi izvrše potrebne radnje, obave nove transakcije i uputi u novu zemlju.
1. **Carinsko skladištenje**

Carinsko skladište je mesto gde se roba može smestiti u skladu sa propisanim uslovima, koje odobri carinski organ i koje je pod carinskim nadzorom. Na osnovu podnete dekleracije postupak carinskog skladištenja može se odobriti za smeštaj strane robe, koja u tom slučaju ne podleže plaćanju uvoznih dažbina i merama komercijalne politike, kao i domaće robe namenjene izvozu, koja smeštajem u carinsko skladište podleže primeni propisa koji se primenjuju na izvoz te robe. Zakon poznaje dve vrste carinskog skladišta i to javno i privatno. Javno carinsko skladište je skladište u kome držalac pruža usluge skladištenja za svoju ili tuđu robu, dok je privatno carinsko skladište gde držalac može da drži samo svoju robu. Isto tako se pravi razlika između držaoca i korisnika skladišta, pa je tako korisnik skladišta lice koje je dužno da stavi robu u postupak carinskog skladištenja, a držalac je lice kome je carinarnica odobrila da upravlja carinskim skladištem.

1. **Aktivno oplemenjivanje**

Aktivno oplemenjivanje je vrsta carinskog postupka koji treba posmatrati odvojeno od ostalih slučajeva privremenog uvoza. Osnovna karakteristika aktivnog oplemenjivanja je da se radi o procesu vršenja radnji nad uvezenom robom, koje menjaju njen prvobitni izgled i kvalitet.Carinski zakon definiše te radnje kao obradu ukljujući montažu, sklapanje i ugradnju u drugu robu, opravku robe, njenu restauraciju i dovođenje u ispravno stanje, kao i upotreba određene robe koja nije sadržana u dobijenim proizvodima, ali omogućava ili olakšava proizvodnju datih proizvoda. Najbitnije u svim postupcima je nadležnost carinskog organa da odobri i prati realizaciju svakog deklarisanog postupka. U ovom postupku carinski organ može odobriti proces oplemenjivanja, pri čemu se za uvezenu robu ne plaća carina, namenjena je ponovnom izvozu u obliku dobijenih proizvoda (sistem odlaganja). Ovo znači da uvezena roba podleže plaćanju carine, s tim što se carina ne naplaćuje ako se ispuni uslov iz dobijenog odobrenja carinskog organa da se dobijeni proizvodi izvezu u inostranstvo. Carinski organ takođe može odobriti da se uvezena roba stavi u slobodan promet uz plaćanje carine, s tim što se nakon dobijenog proizvoda može odobriti povraćaj carinskog duga (sistem povraćaja) ukoliko se roba izveze iz carinskog područja u obliku dobijenih proizvoda.

1. **Prerada pod carinskom kontrolom**

Prerada pod carinskom kontrolom predstavlja carinski dozvoljen postupak u okviru koga se uvozi strana roba, bez plaćanja uvoznih dažbina, prerađuje, obrađuje i dorađuje, a posle toga stavlja u slobodan promet uz plaćanje carine po stopama predviđenim za dobijene proizvode. Ovaj postupak se sprovodi na osnovu odobrenja carinskog organa koji ima mogućnost fizičke kontrole kada oceni da je to neophodno. Ovaj postupak predstavlja novinu u našem carinskom zakonodavstvu u cilju podsticanja domaće proizvodnje ka uvozu sirovina i reprodukcionog materijala, a ne gotovih proizvoda.

1. **Privremeni uvoz**

Privremeni uvoz kao dozvoljeni carinski postupak se potpuno odvojeno reguliše od aktivnog oplemenjivanja jer se radi o korišćenju strane robe u zemlji uz obavezu ponovnog izvoza u nepromenjenom stanju. Na robu koja se privremeno uvozi ne plaća se carina, a odobrenje izdaje carinski organ na osnovu podnetog zahteva. Na osnovu ugovorenih uslova kao i ispunjavanja svrhe privremenog uvoza, carinski organ propisuje rok u kome se uvezena roba mora ponovno izvesti ili se mora odrediti novo dozvoljeno carinsko postupanje.

1. **Pasivno oplemenjivanje**

Pasivno oplemenjivanje je carinski postupak u kome se roba privremeno izvozi iz carinskog područja, radi oplemenjivanja u inostranstvo. Proizvodi dobijeni u ovom postupku se mogu staviti u slobodan promet sa potpunim ili delimičnim oslobađanjem od uvoznih dažbina.Kao i za sve posebne carinske postupke i u ovom važi pravilo da se na osnovu podnetog zahteva carinskom organu, odobrava pasivno oplemenjivanje. Pasivno oplemenjivanje se mora izvršiti ponovnim uvozom dobijenih proizvoda u roku koji odobri carinski organ, s tim što se isti može produžiti , ali ne duže od 12 meseci od dana izvoza. Iznos uvoznih dažbina se utvrđuje tako što se od iznosa uvoznih dažbina obračunatih za određeni proizvod koji je stavljen u slobodni promet odbije iznos uvoznih dažbina koje bi bile obračunate istog dana za privremeno izvezenu robu, ako bi se ona uvozila iz države u kojoj je obavljeno oplemenjivanje. U okviru ovog postupka, zakon predviđa poseban institut pasivnog oplemenjivanja uz upotrebu sistema standardne zamene, što znači da se u postupku pasivnog oplemenjivanja dobijeni proizvod može zameniti za uvozni proizvod koji se mora svrstati u istu tarifnu oznaku, biti istog kvaliteta i imati iste tehničke karakteristike kao i dobijeni proizvod. Ovakvu mogućnost, carinski organ odobriće u slučaju da se radi o opravci domaće robe za koju se utvrdi da se ne može opraviti.

**6. Izvozna dokumentacija**

 Pri izvozu robe potrebno je pribaviti odgovarajuću dokumentaciju. Neophodno je angažovati špeditera koji će izvozno ocariniti robu i obavestiti nalogodavca koja su sve dokumenta potrebna za izvoz konkretne robe. Neka dokumenata su obavezna kod svakog izvoznog posla:

* Ugovor o kupoprodaji
* Trgovačka dokumenta
* Transportna dokumenta
* Carinska dokumenta

Međunarodna ugovorna regulativa na početku 21. veka je izuzetno obimna i široka, tako da, praktično, nema oblasti koju, u većoj ili manjoj meri, ne dotiče neki međunarodni dokument. Samo u Ujedinjenim nacijama postoji preko 150.000 međunarodnih konvencija i drugih međunarodnih dokumenata, hiljade u Evropskoj uniji, dok je u okviru Saveta Evrope usvojeno 200 multilateralnih međunarodnih konvencija, ugovora, aranžmana i protokola i više hiljada deklaracija, rezolucija, preporuka i drugih dokumenata. Činjenica je da međunarodna regulativa postaje sve bogatija, raznovrsnija, ali i složenija, kako na širem međunarodnom, tako i na regionalnom i bilateralnom nivou.

Paralelno sa međunarodnom ugovornom regulativom razvijala se i regulativa ugovora u spoljnotrgovinskom poslovanju, kao odgovor na sve brži rast međunarodne trgovine.

Spoljnotrgovinskim prometom se bave preduzeća koja su u svojim zemljama registrovana za tu delatnost. Spoljna trgovina osim kretanja robe preko granice podrazumeva i izvršenje niza usluga koje su potporne aktivnosti izvozu robe, kao što je organizacija prevoza, transport, osiguranje, bankarske usluge, poslovna putovanja i slično.[[7]](#footnote-7) Na samom preduzeću je odluka na koji način će i podkojim uslovima nastupiti na inostranom tržištu.

U odluci o izvoznoj strategiji analizira se atraktivnost tržišta strane zemlje na taj način da se odredi veličina i rast tržišta na kojem će se prodavati proizvodi, snaga i proizvodi konkurentskih proizvonača i udeo na tržištu koji bi se mogao osvojiti, ulaganja potrebna u obliku ljudskih potencijala i kapitala, očekivani profit uzimajući u obzir količinu prodatih proizvoda, nivo cena, troškovi proizvodnje i prodaje, rizik nesigurnosti u postizanju zacrtanih ciljeva i očekivanih rezultata. U strategiji izvoza posebno je važna odluka o kanalima distribucije koji mogu biti:

a) indirektni izvoz preko izvoznih preduzeća, koja preuzimaju i odgovornost i koriste sopstvene prodajne kanale, i

b) direktni izvoz u kojem preduzeće zadržava svu kontrolu nad strategijom izvoza i posluje direktno sa svojim sopstvenim predstavnicima ili kupcima u inostranstvu.

Ranije studije o međunarodnom poslovanju su pokazale da odluka o investicijama u inostranstvu predstavlja kompleksan proces na koji utiču interni i eksterni uslovi pod kojima posluje određeno preduzeće. Na process donošenja odluke o načinu poslovanja na inostranom tržištu putem izvoza, licenci, proizvodnje ili drugih oblika poslovanja utiču uslovi koji preovlađuju na datom tržištu.

Svaki međunarodni trgovinski posao ima svoja dva glavna toka:

1) robni i

2) finansijski tok.

Svakako da svaki spoljnotrgovinski posao mora biti propraćen dobrim kupoprodajnim ugovorom. U tom smislu, osnovu spoljnotrgovinskih poslova predstavlja ugovor o prodaji robe.

**7. Ugovor o međunarodnoj prodaji robe**

Ugovor o međunarodnoj prodaji robe je ugovor u spoljnotrgovinskom poslovanju, pravni posao na osnovu kojeg se jedna strana (prodavac) obavezuje da drugoj ugovornoj strani (kupcu) prenese pravo svojine nad robom i da tu robu preda u ugovorenom roku, a kupac se obavezuje da plati ugovorenu cenu u novcu i preuzme robu.

Ugovorne strane su, po pravilu, privredni subjekti – preduzeća, društva, fizička lica koja imaju svojstvo trgovca.

Ugovor o međunarodnoj prodaji robe je dvostrano obavezan, teretan, komutativni ugovor. Može biti sa trenutnim ili trajnim izvršenjem obaveza, adhezioni, na unapred datom formularu ili strane mogu birati formu u kojoj će isti da zaključe.

Bitni elementi ugovora o međunarodnoj prodaji se odnose na elemente koje mora imati svaki ugovor, bilo određene, bilo odredive. Po volji stranaka mogu biti dodati kao bitni još neki elementi ili stavka za koju neka ugovorna strana zahteva da bude ispunjena da bi došlo do zaključenja ugovora.  Najčešći bitni elementi[[8]](#footnote-8) prilikom sačinjavanja spoljnotrgovinskog ugovora, uzimajući u obzir specifičnosti robe, su:

* imena i adresa ugovornih strana; potrebno je navesti precizno i potpuno ugovorne strane, kao i lica koja su ovlašćena da ispred ugovornih strana zaključuju ugovore,
* predmet ugovora (proizvodi, standardi i specifikacije); naziv proizvoda koji je predmet transakcije i njegov tehnički naziv ukoliko ga ima; dimenzije proizvoda (ako su relevantne); nacionalne i međunarodne standarde i specifikacije koje se odnose na proizvod; eventualne i posebne zahteve kupaca u odnosu na karakteristike proizvoda.
* količina; broj jedinica proizvoda koji se isporučuje mora biti naveden brojevima i slovima.
* kontrola količine i kvaliteta; Ugovorom je potrebno je odrediti vrstu, mesto i način kontrole, odnosno kontrolora (ovlašćena agencija).
* ukupna vrednost ugovora, odnosno ukupna cena; potrebno je navesti ukupnu vrednost ugovora (i jediničnu vrednost proizvoda ukoliko se isporučuju veće količine) u određenoj valuti u brojevima i slovima. Ukoliko cena nije fiksna potrebno je utvrditi način na koji se vrši indeksacija (rast cena u nekoj zemlji, klizna skala i dr).
* mesto, datum i rok isporuke; u ovom delu ugovora potrebno je definisati Incoterms, RAFTD klauzule ili navesti Ženevske, odnosno neke druge tipske ugovore koji regulišu prava i obaveze kupca i prodavca u prodajnom ugovoru.
* način transporta robe (isporuke); precizirati mesto otpreme i mesto prijema robe, a uz to i način transporta, odnosno prevozno sredstvo. Potrebno je utvrditi da li rok isporuke počinje da teče od datuma potpisivanja ugovora ili nekog drugog datuma vezanog za pribavljanje određene dokumentacije.
* delimične isporuke;  ugovorne strane definišu sukcesivnu isporuku i određene lotove.
* obezbeđenje i uslovi plaćanja; plaćanje može biti gotovinsko (doznaka), akreditivom ili na kredit. Ugovorne strane određuju kada će se izvršiti plaćanje i u kojoj valuti, sa eventualnom valutnom klauzulom u zavisnosti od promene pariteta valute ugovora. Ukoliko se radi o isporuci na kredit uslovi plaćanja podrazumevaju preciziranje avansa i kreditiranog iznosa, kao i način otplate kredita (koliko rata, početak otplate kredita) i obračunavanja kamate (iznos kamatne stope i način obračuna).
* dozvole i saglasnosti; ugovorom se određuje da li je za transakciju potrebna izvozna ili uvozna dozvola i ko je zadužen da je nabavi i snosi troškove za njihovo pribavljanje.
* osiguranje; osiguranje robe predstavlja neophodan element spoljnotrgovinskog ugovora pa je potrebno definisati koje rizike je potrebno pokriti kao i koja ugovorna strana snosi troškove osiguranja
* zahtevi u pogledu dokumentacije; dokumentacija koja je potrebna za realizaciju spoljnotrgovinske transakcije obuhvata nekoliko osnovnih kategorija: dokumentacija za izvoz i uvoz robe (robna dokumentacija), transportna dokumentacija, carinska dokumentacija, specifična dokumentacija zavisno od vrste robe i transakcije (npr. uputstva o rukovanju i održavanju itd). U standardnu dokumentaciju spadaju komercijalna podaci, tovarni listovi, akreditiv ili menica i polisa osiguranja.
* kašnjenje u isporuci;  ovom odredbom ugovora se utvrđuje način obeštećenja kupca u slučaju kašnjenja isporuke koje nije nastala usled dejstva više sile.
* prenos svojine (garancija); garancije se javljaju kao instrumenti obezbeđenja plaćanja (bankarska garancija, menice i dr). Garancije se mogu odnositi i na svojstva robe i u zavisnosti od vrste robe (ovo se posebno odnosi na trajna potrošna dobra i opremu) koja je predmet transakcije i u ovom slučaju treba precizirati rok važenja garancije, kao i vrstu.
* viša sila i razlozi za neizvršenje ugovora;  ovom klauzulom se definišu okolnosti pod kojima se ugovorni partneri oslobađaju odgovornosti za neizvršavanje obaveza koje proističu iz ugovora, a čije je dejstvo van moći ugovornih strana i ne može se predvideti. mogućnost raskida ugovora i njegove posledice;
* nadležnost arbitraže i prava; pravo koje će se koristiti u ugovoru mora biti određeno. To može biti međunarodno ili pravo neke države. Unošenje arbitražne klauzule olakšava i ubrzava rešavanje sporova koji nastaju između ugovornih strana.
* datum stupanja ugovora na snagu; kada je punovažnost ugovora vezana za odobrenje nadležnog organa (npr. ministarstvo ili centralna banka), onda bi za to trebalo vezati i stupanje ugovora na snagu. U praksi je moguće da se za stupanje ugovora na snagu vezuje neki drugi događaj, kao što je npr. otvaranje akreditiva ili uplaćivanje avansa.
* aneksi ugovora i način izmene i dopune; u ugovoru treba precizirati anekse koji čine njegov sastavni deo (npr. specifikacija robe), kao i načine izmene i dopune ugovora. Izmene i dopune ugovora se obično vrše u pismenoj formi uz saglasnost obe strane.
* zaključne odredbe; vreme i mesto zaključenja ugovora, broj primeraka i jezik ili jezici na kome je sačinjen, moraju biti navedeni u ugovoru.
* Potpisi ugovornih strana

      ***Ako je punovažnost ugovora vezana za odobrenje nadležnog organa (npr. ministarstvo ili centralna banka), onda bi za ovo trebalo vezati stupanje ugovora na snagu. U praksi je moguće da se za stupanje ugovora na snagu vezuje neki drugi događaj, kao što je npr. otvaranje akreditiva ili uplaćivanje avansa.***

      Za razliku od ugovora o prodaji pojedinačne robe, kod ugovora o prodaji generične robe (kukuruz, pesak, ugalj) prateći deo ugovora predstavlja specifikacija karakteristika (dozvoljena količina raznih primesa, vlažnost, kalibraža). Kupac ima pravo da odbije prijem robe ukoliko se analizom svake količine prispele robe pokaže da kvalitet ne odgovara ugovorenom. Takođe, plaćanje kod ugovora o prodaji generične robe vrši se neopozivim dokumentarnim akreditivom (deljivim) otvorenim na 100 odsto ugovorene vrednosti

**8. Trgovačka dokumenta**

 Trgovačka dokumenta prate robu od mesta otpreme do krajnjeg odredišta i najčešće se odnose na opis robe. U grupu trgovačkih dokumenata ubrajaju se sledeća dokumenta:

* trgovačka faktura
* specifikacija robe
* sertifikat o kvalitetu
* sertifikat o poreklu robe
* sertifikat o inspekciji robe
* otpremnica
* transportna dokumenta

Prikaz svih dokumenata biće dat na seldećim stranama.

**7.1.Trgovačka faktura**

Predstavlja račun koji izdaje prodavac na memorandumu preduzeća. Svaka trgovačka faktura treba da sadrži sledeće elemente:

* Datum izdavanja i broj ugovora na koji se faktura odnosi
* Količinu robe
* Opis i karakteristike robe
* Jediničnu cenu izraženu u dogovorenoj valuti i jedinici mere
* Ukupnu vrednost robe u dogovorenoj valuti
* Broj profakture koju je kupac prethodno odobrio
* Naziv mesta otpreme i oznaku transportnog sredstva kojim će roba biti otpremljena
* Paritet u skladu sa dogovorenim odredbama Incoterms
* Instrukcije za plaćanje robe

Ostali elementi fakture zavise od vrste robe i propisani su ugovorom.

 **8.2.** **Specifikacija robe**

Dokument izdaje prodavac i sadrži opis proizvoda koji je predmet kupoprodaje: dužina, širina, debljina, broj komada, pojedinačna i ukupna zapremina robe i broj paleta/kontejnera. Ovaj dokument je posebno važan za kupca jer se na osnovu njega utvrđuje da li je ispoštovan ugovor. Takođe, na osnovu ovog dokumenta ugovorne strane ugovaraju prevoz robe (s obzirom na to da sadrži bitne elemente za određivanje načina transporta).

 **8.3. Sertifikat o kvalitetu**

Ponekad, kupci u inostranstvu ili carinski organi zahtevaju **sertifikate** o kvalitetu robe koja se izvozi. Ovi sertifikati se izdaju od strane odgovarajućih sertifikacionih tela.

Broj uverenja koja prate robu u spoljnotrgovinskom poslovanju zavisi od karakteristika same robe, zakonodavstva u zemljama uvoznika i izvoznika i zahteva kupaca. Nedostatak samo jednog uverenja može usporiti pa čak i onemogućiti izvoz ili uvoz. Uverenja koja su najčešće potrebna su: fitosanitarno uverenje ili uverenje o zdravstvenoj ispravnosti kada je u pitanju prehrambena roba. Ova dokumenta su namenjena kupcu i njima se potvrđuje da je izvršen pregled robe od strane ovlašćene institucije. Dokument treba da potvrdi da je pregledana roba zdrava, odnosno da nije zaražena.

**8.4.** **Sertifikat o poreklu robe**

Predstavlja dokument od posebnog značaja za uvoznike jer ukazuje na moguće preferencijalno poreklo robe u njihovoj zemlji i samim tim umanjuje troškove carinjenja robe. Na primer, ovaj dokument je obavezan za sticanje prava bescarinskog uvoza robe iz Srbije u EU. Naziv sertifikata je EUR1 i overava ga Carina.

**8.5. Sertifikat o inspekciji robe**

Za uvoznike je ovo vrlo značajan dokument jer ukazuje na eventualno preferencijalno poreklo robe u njihovoj zemlji i samim tim umanjuje troškove carinjenja robe. Koristi se, na primer, za sticanje prava bescarinskog uvoza robe iz Srbijeu Rusiju.

**8.6. Otpremnica**

Ovaj dokument se izdaje u momentu kada roba napušta magacin ili stovarište. Potpisuje je magacioner/vozač/kupac i time potvrđuje da je roba spremna za prevoz. Osnovni elementi koje otpremnica sadrži su: podaci o kupcu, registarski broj vozila u koje je roba utovarena, ime vozača i podaci o robi.

**8.7.Transportna dokumenta**

 Transportna dokumenta regulišu otpremu i transport robe i predstavljaju dokaz za izvoznika o izvršenoj prodaji robe. Druga važna uloga ovih dokumenata odnosi se na prenos rizika u onim poslovima kod kojih je ugovorom ili odgovarajućom Incoterms klauzulom to predviđeno. Prilikom carinjenja robe transportna dokumenta se moraju staviti na uvid carinskim organima.

Najznačajnija dokumenta koja se odnose na transport su:

* Kamionski tovarni list (CMR)
* Železnički tovarni list (CIM)
* Brodski tovarni list - konosman
* Špediterska potvrda
* Dispozicija za otpremu robe

***Kamionski tovarni list (CMR)***

 Ovaj dokument izdaje prevoznik i predstavlja dokument koji služi kao dokaz da je roba primljena na prevoz. U ovom dokumentu prevoznik se obavezuje da će prevesti robu i uredno je predati primaocu. CMR se izdaje u tri istovetna primerka od kojih jedan ide pošiljaocu, drugi prati robu do primaoca, a treći zadržava prevoznik. Tovarni list sadrži informacije o: preduzeću pošiljaocu, preduzeću primaocu, detaljan opis robe, oznaci vozila, troškovima prevoza i carina i, a takođe i spisak dokumenata koja prate tovarni list. Ukoliko se roba utovara u više vozila ili ukoliko se radi o više različitih vrsta roba, pošiljalac i prevoznik mogu zahtevati da se za svako vozilo ili za svaku grupu proizvoda izda poseban tovarni list.

***Železnički tovarni list (CIM)***

Ovaj dokument služi kao potvrda da je roba primljena na prevoz uz obavezu prevoza i isporuke primaocu. Najčešće se upotrebljavaju:

* Tovarni listovi koji su predviđeni jednoobraznim pravilima o međunarodnom prevozu roba železnicama (CIM)
* Tovarni listovi koji su predviđeni sporazumom

***Brodski tovarni list (B/L)***

Brodski tovarni list - konosman (bill of lading, ili skraćeno B/L) je dokument koji izdaje brodar, a služi kao dokaz da je ugovor o prevozu zaključen i da je roba utovarena na brod. Konosman, ili teretnica, ima tri funkcije: dokazuje da je sklopljen ugovor o prevozu robe, da je roba utovarena na brod radi transporta i predstavlja hartiju od vrednosti koja se, po osnovu utovarene robe, može prenositi (prodati). Razlikuju se dve osnovne vrste konosmana: čist i nečist. Pod čistim konosmanom se podrazumeva onaj koji dokazuje da je roba koja je utovarena na brod u potpunosti ispravna, što se utvrđuje prethodnim pregledom robe od strane brodara. Kod nečistog konosmana, roba koja je utovarena u brod nije u potpunosti ispravna, a sve uočene nedostatke brodar unosi u konosman. Ovo je veoma bitno, jer za nedostatke u robi, koji nisu uočeni i zapisani u konosmanu, odgovara brodar.

O špediterskoj potvrdi i dispoziciji bilo je reči u lekciji o špediterima.

 Uverenja koja prate robu pri izvozu ili uvozu su:

* Uverenje o domaćem poreklu robe;
* Uverenje o činjenicama o kojima Privredna komora Srbije, na osnovu ovlašćenja propisanih zakonom, vodi evidenciju;
* Uverenje o višoj sili;
* Uverenje o poreklu robe iz treće zemlje;
* Uverenje o robi koja se uvozi radi izvoza u okviru posla posredovanja u spoljnotrgovinskom prometu;
* Uverenje o direktnoj pošiljci - uverenje da je roba prešla preko carinskog područja Republike Srbije i da je bila pod carinskim nadzorom;
* Uverenje o krajnjem korisniku za robu koja se uvozi;
* Uverenje o zdravstvenoj ispravnosti životinja, mesa, proizvoda i sirovina životinjskog porekla;
* Uverenje o bezbednosti, nutritivnim i senzornim svojstvima mesa, proizvoda i sirovina životinjskog porekla;
* Sertifikat o poreklu (sertifikat o autentičnosti). Ovaj sertifikat izdaje i organ koji dobije notifikaciju od nadležnog organa Evropske unije.

 Uprava carina izdaje sledeća uverenja:

* Uverenje o domaćem poreklu robe "Form-A" (u slučajevima kada je to predviđeno zaključenim i ratifikovanim međunarodnim ugovorom ili kada to zahteva država - davalac preferencijala);
* Uverenje o domaćem poreklu robe EUR.1;
* Uverenje o direktnoj pošiljci.
* Privredna komora Srbije izdaje sledeća uverenja:
* Uverenje o domaćem poreklu robe, izuzev uverenja koje izdaje nadležna carinarnica;
* Uverenje o činjenicama o kojima Komora vodi evidenciju;
* Uverenje o višoj sili;
* Uverenje o poreklu robe iz treće zemlje;
* Uverenje o robi koja se uvozi radi izvoza u okviru posla posredovanja u spoljnotrgovinskom prometu;
* Uverenje o krajnjem korisniku robe koja se uvozi.

Ministarstvo poljoprivrede izdaje sledeća uverenja:

* Sertifikat o poreklu (sertifikat o autentičnosti);
* Uverenje o zdravstvenoj ispravnosti životinja, mesa, proizvoda i sirovina životinjskog porekla;

**Rezime:**

Robni režimi predstavljaju skup mera i instrumenata kojima se određuju uslovi robne razmene sa inostranstvom. Uslovi robne razmene sa inostranstvom određeni su spoljnotrgovinskim zakonima zemlje i međunarodnim ugovornim obavezama. Veliku ulogu danas ima i Svetska trgovinska organizacija, naročito klauzula najpovlašćenije nacije.

Za privredne subjekte koji učestvuju u spoljnotrgovinskom poslovima vrlo je važno da robni režimi budu što stabilniji i transparentniji. Česte izmene otežavaju dugoročnu orijentaciju, unose neizvesnost i zamagljuju kriterijume za ocenu efikasnosti poslovanja. Drugu krajnost je predstavljao državni spoljnotrgovinski monopol.

Međunarodna ugovorna regulativa na početku 21. veka je izuzetno obimna i široka, tako da, praktično, nema oblasti koju, u većoj ili manjoj meri, ne dotiče neki međunarodni dokument. Samo u Ujedinjenim nacijama postoji preko 150.000 međunarodnih konvencija i drugih međunarodnih dokumenata, hiljade u Evropskoj uniji, dok je u okviru Saveta Evrope usvojeno 200 multilateralnih međunarodnih konvencija, ugovora, aranžmana i protokola i više hiljada deklaracija, rezolucija, preporuka i drugih dokumenata. Činjenica je da međunarodna regulativa postaje sve bogatija, raznovrsnija, ali i složenija, kako na širem međunarodnom, tako i na regionalnom i bilateralnom nivou.

Paralelno sa međunarodnom ugovornom regulativom razvijala se i regulativa ugovora u spoljnotrgovinskom poslovanju, kao odgovor na sve brži rast međunarodne trgovine.

**Pitanja za proveru znanja:**

1. Koja su trgovačka dokumenta?

2. Šta je konosman?

3.Objasniti razliku između kvota i kontingenata

4. Kada ugovor o kupoprodaji stupa na snagu?

5. Šta je aktivno, a šta pasivno oplemenjivanje robe?

1. Vodič za izvoznike, www.siepa.gov.rs [↑](#footnote-ref-1)
2. Bjelić, Predrag, Ekonomika međunarodnih odnosa, Prometej, Beograd, 2003. str.27. [↑](#footnote-ref-2)
3. Bjelić Predrag, *Necarinske barijere u međunarodnoj trgovini*, Prometej, Beograd 2004, str. 28 [↑](#footnote-ref-3)
4. Ekonomska i poslovna enciklopedija, Savremena administracija, Beograd, 1994. str. 126. [↑](#footnote-ref-4)
5. Kozomara, Jelena, *Spoljnotrgovinsko poslovanje,* Ars Libri, 2001, str. 95. [↑](#footnote-ref-5)
6. www.pks.rs [↑](#footnote-ref-6)
7. Bjelić, P, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet Beograd, str.218-219. [↑](#footnote-ref-7)
8. B.Knežević, *Bitni elementi spoljnotrgovinskog ugovora*, Zbornik radova br.3/05, Beogradska poslovna škola, 2005. str. 18. [↑](#footnote-ref-8)