



Mirko Dejanović Jela Radišić Zdravko Marinković

**Finansijske, trgovinske i investicione šeme
za izvozno orijentisana preduzeća**

BANJA LUKA, 2005.

FINANSIJSKI VODIČ ZA IZVOZNIKE

Autori:

Mirko Dejanović
Jela Radišić
Zdravko Marinković

Izdavač:

EDA – Agencija za razvoj preduzeća, Banja Luka

Za izdavača:

Mr Zdravko Miović, direktor

Odgovorni urednik:

Mr Zdravko Miović

Recezent:

Mr Simeun Vilendečić
Slaviša Raković

Lektor:

Prof. Dušanka Miović

Likovno grafička oprema:

Nenad Savković

Štampa:

"Grafid" Banja Luka

Za štampariju:

Branislav Ivanković

Tiraž: 550

Ovaj Vodič je izdat uz podršku Evropske unije. Sadržaj ovog Vodiča u potpunosti odražava mišljenja autorskog tima Agencije za razvoj preduzeća EDA-Banja Luka, te ne predstavlja zvanične stavove Evropske unije.

This publication has been produced with the assistance of the European Union. The contents of this publication is the sole responsibility of Enterprise Development Agency EDA-Banja Luka and can in no way be taken to reflect the views of the European Union.

SADRŽAJ:

1.	UVOD	1
2.	ADMINISTRATIVNE PRETPOSTAVKE ZA REALIZACIJU IZVOZNIH POSLOVA.....	2
3.	OSNOVNI PROBLEMI SA KOJIMA SE SUSREĆU NAŠI IZVOZNICI.....	3
3.1.	Generalni.....	3
3.2.	Indirektni.....	3
3.3.	Direktni.....	4
4.	CIJENA IZVOZA.....	4
5.	ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA.....	6
6.	PROMOTIVNE ŠEME ZA NASTUP NA INOSTRANOM TRŽIŠTU.....	6
7.	ULAZAK NA INOSTRANA TRŽIŠTA.....	8
7.1.	Direktan izvoz.....	8
7.2.	Indirektan izvoz.....	9
7.3.	Partnerski odnosi.....	9
8.	PRIKUPLJANJE INFORMACIJA O KUPCIMA.....	9
9.	UGOVARANJE IZVOZNOG POSLA.....	12
10.	FINANSIJSKE ŠEME ZA PODRŠKU IZVOZNOG POSLOVANJA.....	14
10.1.	Komercijalne banke u finansiranju izvoznih poslova.....	16
10.2.	IGA-specijalizovana agencija za finansijsku podršku izvozu.....	22
10.2.1	Kratkoročni krediti za pripremu izvoza.....	24
10.2.2	Srednjoročno finansiranje uvoza kapitalne opreme.....	27
10.2.3	Otkup potrzivanja (faktoring).....	27
10.2.4	Osiguranje naplate po završenom izvozu.....	29
10.2.5	Osiguravanje uvoza.....	31
10.2.6	Osiguranje od političkog i ratnog rizika.....	32
10.2.7	Izdavanje garancija za izvršavanje ugovora u inostranstvu (contrast bonds).....	32
10.2.8	Izdavanje garancija bankama za finansiranje obrnih sredstava.....	35
11.	INVESTICIONA I TEHNIČKA PODRŠKA.....	35
12.	ULOGA ŠPEDITERSKIH ORGANIZACIJA.....	38
13.	OTPREMA ROBE INOSTRANOM KUPCU.....	39
14.	OSIGURANJE.....	41

15.	MOGUĆNOST KORIŠTENJA CARINSKIH OLAKŠICA U OBAVLJANJU IZVOZNIH POSLOVA.....	42
15.1.	Procedura unutrašnje obrade.....	42
15.2.	Izvozne procedure-pojednostavljen postupak.....	43
15.3.	Preferencijalni tretman.....	44
	PRILOG 1- Kratak pregled Inkoterms termina.....	47
	PRILOG 2- ista stopa premije rizika.....	57
	PRILOG 3- klasifikacija zemalja.....	61

Predgovor izdavača

Ovaj je Vodič jedan od prvih važnih rezultata projekta **Jačanje izvoznog potencijala malih i srednjih preduzeća u Sjeverozapadnoj regiji BiH**, koji implementira EDA – Agencija za razvoj preduzeća iz Banjaluke, uz finansijsku podršku Delegacije Evropske komisije u BiH, u sklopu podrške Evropske unije regionalnom ekonomskom razvoju u Bosni i Hercegovini.

Uz Finansijski i Tehnički vodič za izvoznike, koji će, i konceptijski i praktično, pomoći velikom broju zainteresovanih preduzeća da unaprijede svoje poslovanje kako bi lakše, više i bolje izvozili, predvidjeli smo sljedeće vidove tehničke pomoći izvoznicima:

- *Niz kreativnih sastanaka sa potencijalnim i aktuelnim izvoznicima u odabranim opštinama, fokusiranih na promociju izvoznih prilika i identifikaciju izvoznih barijera;*
- *Niz seminara za direktore i stručnjake izvožno orijentisanih preduzeća, radi njihove detaljne i praktične pripreme za efektivno korištenje finansijskih i trgovinskih šema za podršku izvozu i uvođenju poslovnih standarda Evropske unije;*
- *Kompletnu ekspertsku pomoć odabranim, najzainteresovanijim i izvožno najperspektivnijim preduzećima za uvođenje standarda Evropske unije (ISO 9000 i 14000, OHSAS 18000, CE, HACCP...);*
- *Posredovanje u uspostavljanju produktivnih i profitabilnih poslovnih veza sa inostranim partnerima; te*
- *Stvaranje domaćeg poslovnog okruženja koje će podsticati izvozne aktivnosti preduzeća.*

I Finansijski vodič i cjelokupan projekat predstavljaju nove iskorake Agencije EDA iz Banjaluke u njenom kontinuiranom, rastućem doprinosu razvoju preduzeća i zapošljavanja, od 1998. godine, kada je osnovana kao prva domaća nevladina i neprofitna organizacija, specijalizovana za podršku ekonomskom razvoju. Danas EDA po nizu pokazatelja predstavlja domaćeg lidera u oba svoja programska područja: razvoj preduzetništva i zapošljavanja, s jedne strane, i razvoj dobre uprave, s druge strane.

Vodič je nastavak i izdavačke djelatnosti agencije, koja je koncentrisana na doprinose vodećih domaćih praktičara i eksperata,

s jedne strane, i razvojne izazove sa kojima se suočavaju preduzeća i opštinske uprave, s druge strane.

Autorski tim, koji čine dokazani domaći praktičari i stručnjaci za podršku izvozu, uradio je jedan prijeko potreban, kvalitetan, praktično upotrebljiv i koristan posao. Dakle, više nego dobar početak naše međusobne saradnje i našeg partnerstva sa izvoznicima.

Kao vođa projekta, želim posebno da istaknem dragocjen doprinos najužeg projektnog tima, kojeg sačinjavaju Vid Jovišević, Dragan Šuput, Mirko Dejanović i Siniša Pratljačić, i kreativnu, istinski timsku atmosferu zajedničkih sastanaka održavanih, u pravilu, ponedjeljkom ujutro.

Čitaoce ovog Vodiča pozivam da nas posjete u Banjaluci, Ravnogorska 24 (telefon 051 318 838), ili na web-sajtu www.edabl.org (e-mail: eda@inecco.net), gdje nastojimo da uspostavimo pravu adresu za izazove sa kojima se suočavaju izvoznici. Vaša pomoć u tome biće nam dragocjena.

U Banjaluci, krajem februara 2005. godine

Zdravko Miović, vođa projekta i direktor Agencije EDA

1. UVOD

Ovaj vodič je rezultat rada na Projektu podrške razvoju izvoznih potencijala malih i srednjih preduzeća, u Sjeverozapadnom regionu Bosne i Hercegovine. Projekat je podržan od strane kancelarije Evropske komisije u Bosni i Hercegovini. Kao jedna od osnovnih konstatacija uočenih prilikom analize izvoznih potencijala, jeste nedostatak adekvatnog priručnika koji bi izvozno orjentisanim preduzećima poslužio za lakšu realizaciju konkretnih izvoznih poslova.

Ciljevi izrade Vodiča su:

- Upoznavanje sa raspoloživim, najpovoljnijim šemama za pokretanje, proširenje i razvoj izvoznog poslovanja, kao i za njegovo kontinuirano održavanje;
- Upoznavanje sa trgovačkim i marketinškim šemama za ulazak na ino-tržišta;
- Upoznavanje sa specifičnim vidovima finansijske i druge podrške razvoju i održavanju izvoznih poslova;
- Davanje praktičnih savjeta o svim aspektima realizacije izvoznih poslova;
- Uputiti na korisne izvore informacija koji se mogu kontinuirano koristiti u obavljanju izvozne aktivnosti.

Vodič je namjenjen preduzećima koja su već otpočela svoje izvozne aktivnosti ili se pripremaju da ih otpočnu.

Dakle, registrovana su za obavljanje spoljnotrgovinske djelatnosti. Uglavnom su to proizvodna preduzeća- donijela su strateške odluke i poslovne planove, kojima su se orijentisali na inostrano tržište.



Prema tome nema, potrebe za posebnom obradom tema kao što su: Donošenje odluke o otpočinjanju biznisa; Sačinjavanje poslovnog plana; Donošenje strateške odluke o orijentaciji na inostrana tržišta.

Isto tako, ovaj Vodič se neće posebno osvrtni na analizu neophodnosti razvoja izvoza za ekonomiju zemlje u cijelini, niti teoretski niti praktično na iskustvima Bosne i Hercegovine, Republike Srpske, ili Sjeverozapadne regije. Smatramo da je nužnost izvozne orijentacije naših preduzeća prihvaćena kao dokazana činjenica, te da su najbitniji praktični koraci u tom pravcu.


Pojedini korisnici ovog Vodiča smatraće neka poglavlja ili informacije, suvišnim.

Vodič je namijenjen različitim profilima zainteresovanih. Svi koji neka poglavlja ili informacije smatraju suvišnim neka ih preskoče i usresrede se na ono što smatraju bitnim.

Isto tako, neka poglavlja će imati više a neka manje praktičan značaj. Bez obzira što priručnik treba biti prije svega praktične prirode, nužno je objasniti i neke osnove teoretskog karaktera. Stoga ćemo različito označiti poglavlja i to:

- Poglavlja sa više praktičnog, informativnog, a manje teoretskog značaja oznakom 
- Poglavlja sa više teoretskog, a manje praktičnog značaja oznakom 

2. ADMINISTRATIVNE PRETPOSTAVKE ZA REALIZACIJU IZVOZNIH POSLOVA

-  Spoljnotrgovinskim poslovima, samim tim i poslovima izvoza, mogu da se bave pravni subjekti, preduzeća koja su u svojoj registraciji navela obavljanje spoljnotrgovinske djelatnosti. Uslovi za registraciju su dosta liberalni, tako da je za ovaj vid djelatnosti registrovan veliki broj preduzeća;
- Za učešće u carinskom postupku ova preduzeća moraju biti upisana u carinski registar, što podrazumijeva pribavljanje određene dokumentacije, ali isto tako nema posebnih ograničenja;
- Nema obaveze za posebnim prijavljivanjem pojedinačnog izvoznog posla;
- Za podnošenje dokumentacije u carinskom postupku, kada je realizacija izvoza vezana za uvoz, špediterska preduzeća su obavezna da, pored propisane dokumentacije, deponuju bankarsku garanciju posebno po svakom graničnom prelazu te posebno po svakoj unutrašnjoj carinskoj ispostavi.

Provjerite kvalitet svoga špeditera i tražite od njega maksimalnu uslugu. Dobar špediter mora za vas obaviti sve poslove vezano za carinjenje, otpremu i osiguranje robe. Izborom dobrog špeditera pošteđete sebe nepotrebnog trošenja vremena i sredstava.

3. OSNOVNI PROBLEMI SA KOJIMA SE SUSREĆU NAŠI IZVOZNICI



U osnovi, problemi sa kojima se suočavaju izvoznici, u realizaciji i unapređenju izvoznih poslova mogu se svrstati u tri grupe:

- Generalni;
- Indirektni;
- Direktni.

3.1. Generalni

Generalni problemi su oni koji se često odnose i na poslovanje na domaćem tržištu, ali se posebno potenciraju prilikom izlaska na ino-tržište:

- Neadekvatna privredna struktura u BiH;
- Nedostatak kvalitetnog menadžerskog kadra;
- Velika “papirologija”;
- Pronalaženje pouzdanih poslovnih partnera u inostranstvu.
- Komplikovan i skup prevoz;
- Problemi u finansiranju i naplati.

Sa ovim problemima se valja naučiti boriti kroz stalno praćenje, učenje, kvalitetno upravljanje preduzećem, te na bazi tako stečenog iskustva smanjiti troškove poslovanja i sticati bolje pozicije na ino-tržištu

3.2. Indirektni

Problemi koji se odnose na institucionalno okruženje i na koje izvoznici ne mogu direktno uticati. Istovremeno, ovi problemi su velika prepreka za njihovo poslovanje. Stoga je potrebno, kroz privredne asocijacije, medije i na sve druge načine vršiti pritiske na odgovarajuće institucije, sa ciljem da se ovi problemi što je moguće prije otklanjaju, odnosno da se njihovo rješavanje pojednostavi. U ovu grupu problema spadaju:

- Nedostatak i neefikasnost lokalnih institucija neophodnih za realizaciju papirologije potrebne za izvoz;
- Visoke poreske stope (iako je sam izvoz oslobođen poreza, druga poreska opterećenja indirektno poskupljuju izvozni proizvod);
- Visok stepen korupcije i sive ekonomije;

- Neefikasnost sudova;
- Visoka cijena kapitala;
- Visoka cijena poštanskih i telefonskih usluga.

3.3. Direktni

- Nedovoljna znanja o stranim tržištima;
- Jezička barijera;
- Neadekvatan kvalitet proizvoda, neposjedovanje certifikata o standardima kao i neadekvatan pristup pitanju o postizanjima standarda;
- Nepoznavanje stranih kanala distribucije;
- Nedostatak znanja o carinskim i necarinskim preprekama (ili olakšicama);
- Nedostatak spoznaja o raspoloživim resursima za finansiranje izvoza;
- Nedostatak vanjskotrgovinskih preduzeća ili granskih asocijacija koje bi radile na realizaciji konkretnih izvoznih projekata.

Za svakog izvoznika pojedinačno, ovo jesu najvažniji problemi. Tiču se pojedinačno svakog od njih i samo svaki izvoznik pojedinačno, svojim naporima, može da ih prevazilazi. Prevazilaziti ih može samo ispravnim pristupom **vlastitom edukovanju i sticanju vještina** neophodnih za rješavanje pojedinačnih prolema.

4. CIJENA IZVOZA



Politika određivanja prodajne cijene za prodaju na ino-tržištu u osnovi se ne razlikuje od politike određivanja prodajne cijene za prodaju na domaćem tržištu. Ona će svakako zavisiti prvenstveno od ponude i tražnje, kao i od kupovne moći ciljnog tržišta. Međutim, prije svega, na politiku određivanja cijene, prvenstveno će uticati tržišna pozicija izvoznika i njegovi planovi za unapređenje prodaje na ino-tržištu. U zavisnosti od ovih elemenata izvoznik se može opredijeliti za:

- Prodaju ispod cijene koštanja (uključujući cijenu koštanja izvoza), ukoliko je to jedini način da se izađe na ciljano tržište. Ovaj pristup se može primijeniti samo na probne količine ili eventualno, na određeni kontingent daljnih isporuka sa ciljem istiskivanja konkurencije i zauzimanja tržišne pozicije;

- Prodaju po cijeni koštanja (uključujući cijenu koštanja izvoza), ukoliko je to način da se plasira višak proizvodnje preostao nakon realizacije na postojećim – profitabilnim tržištima, a na taj način se korak po korak osvaja i novo, ino-tržište.
- Prodaja sa profitom; kada se osvoji pozicija na tržištu svakako da je interes preduzeća – izvoznika da dalju prodaju realizuje sa realnim ciljem, ostvarenjem profita.

Politika određivanja cijene može se razlikovati i u zavisnosti od ciljnog tržišta. Tako se može odrediti različita cijena u zavisnosti od toga da li se izvoz realizuje u razvijene zemlje ili u zemlje u razvoju, dakle prema kupovnoj moći stanovništva.

Bez obzira u kojoj od navedenih pozicija se preduzeće nalazilo i koju politiku za određivanje cijena primijenilo, bitno je da se kod konačnog određivanja cijena uzmu u obzir svi elementi koji opredjeljuju njeno konačno formiranje.

Pored standardnih elementa koji opredjeljuju formiranje cijena kod prodaje na domaćem tržištu (fiksni i varijabilni troškovi: materijala, energije i radne snage), izvozni poslovi su specifični po tome što proizvode i druge dodatne troškove koji se moraju pažljivo uzeti u obzir i ugraditi u konačnu cijenu izvoznog proizvoda.



Ovi troškovi se posebno odnose na:

- Posrednički troškovi;
- Istraživanje tržišta;
- Nastupe na međunarodnim sajmovima i drugim manifestacijama;
- Marketinška kampanja na ino tržištu;
- Međunarodna komunikacija;
- Dodatne kadrove (prevod, stručnjaci za međunarodnu trgovinu i sl.);
- Špediterski troškovi i troškovi otpreme;
- Troškovi posebnog načina pakovanja i etiketiranja;
- Troškovi dodatnog finansiranja... itd.

Sve ove, kao i eventualno druge troškove, u skladu sa izabranom politikom određivanja prodajne cijene, potrebno je identifikovati, analizirati, racionalizovati, te kao takve ugraditi u prodajnu cijenu.

5. ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA



Za pretpostaviti je da je jedan broj korisnika ovog priručnika obavio osnovna istraživanja inostranih tržišta. Obzirom da je tržište dinamična kategorija, stoga je potrebno na njemu kontinuirano raditi, kao na procesu prikupljanja informacija o političkim, ekonomskim i kulturnim faktorima koji će pomoći da se donesu ispravne izvoznomarketingške odluke.

Ukoliko se istraživanje tržišta ovako posmatra korisno je podsjetiti na nekoliko osnovnih postulata kojih se treba pridržavati:

- Usresredite se na svoje tržište i iscrpno ga proučite.
- Odaberite svoga distributera, te odmah razjasnite međusobna očekivanja;
- Treba biti agresivniji u potrazi za poslom i jednom kada ga se nađe treba pokušati održati ga i razviti;
- Obratite značajnu pažnju na kulturne faktore koji mogu značajno uticati na realizaciju izvoznih poslova (Nijemci – Italijani, Amerikanci – Japanci).

6. PROMOTIVNE ŠEME ZA NASTUP NA INOSTRANA TRŽIŠTA



Pogodnosti koje preduzećima iz BiH pružaju ugovori o slobodnoj trgovini sa zemljama iz okruženja u određenoj mjeri olakšavaju izvoz proizvoda iz BiH na ova tržišta. Imajući u vidu da su sve ove zemlje u postupku pridruživanja Evropskoj uniji, te da će stoga i uvoz na njihova tržišta u skorijoj budućnosti biti uslovljen pravilima Evropske unije, neophodno je voditi takvu poslovnu politiku koja će omogućiti ispunjenje uslova koji se stavljaju pred izvoznike. Stoga ne treba praviti razliku i potencijalno ino tržište grubo dijeliti na tržište Balkana, Evropsku uniju, te tržište trećih zemalja.

Preduzeća iz Bosne i Hercegovine, u cilju prezentacije i promocije svojih proizvoda na inostranim tržištima mogu koristiti prije svega, usluge koje im nudi komorska infrastruktura u BiH:

- Komore regija - kantona;
- Komore entiteta;
- Spoljnotrgovinska komora BiH.

Komorski mehanizmi omogućuju da se proizvodne mogućnosti preduzeća, koje su predstavljene putem kataloga, cd, ili na drugi pogodan način, učine dostupnim potencijalnim partnerima na ino - tržištu.

U tom kontekstu želimo skrenuti pažnju i na zakonske odredbe koje ovu vrstu djelatnosti stavljaju u nadležnost Spoljnotrgovinskoj komori Bosne i Hercegovine, tj. da u saradnji sa drugim komorama:

- Vršiti promociju i predstavljati interese privrede BiH u inostranstvu, direktno ili preko diplomatsko-konzularne mreže;
- Promoviše i organizuje međunarodne sajmove u zemlji i zvanično učestvuje na sajmovima u inostranstvu.

1. Na svakom sajmu u Bosni i Hercegovini komorska mreža predstavljena je posebnim štandom, ali to ne znači da komore predstavljaju same sebe. Naprotiv, na tim štandovima moguće je da se nađu svi promotivni materijali preduzeća iz BiH koja se na sajmu ne predstavljaju putem posebnog prostora.

2. Predstavljanje privrednih potencijala i izvoznih mogućnosti Bosne i Hercegovine u inostranstvu vrši se uglavnom na specijalističkim sajmovima, za koje privreda odnosno grane putem ankete, sastanaka grupacija na entitetskom ili državnom nivou, izrazi interes.

Predstavljanje bilo kojeg preduzeća iz BiH je moguće ili putem pojedinačnih izložbenih prostora preduzeća (ukoliko može podnijeti troškove zakupa, puta, smještaja), ili putem zajedničkog – komorskog izložbenog prostora na kome su preduzeća predstavljena kataloški. U obje varijante svu organizaciju, u cilju organizovanog nastupa, preuzima Spoljnotrgovinska komora sa komorama entiteta.

3. Već je postala praksa, i pokazala se kao veoma uspješna, da se sve kataloške publikacije koje uređuju komore (npr. katalozi drvne industrije, namjenske industrije, autoindustrije, ljekovitog bilja, idr.) u velikom broju primjeraka dostavljaju ambasadama i diplomatsko konzularnim predstavništvima BiH u svijetu, ali takođe i ambasadama i diplomatsko-konzularnim predstavništvima drugih zemalja akreditovanih u Bosni i Hercegovini.

4. Značajni kontakti potencijalnih partnera mogu se ostvariti i neposredno putem komora. Napominjemo da je Spoljnotrgovinska komora BiH punopravni član Eurokomore, Asocijacije Balkanskih komora te da je potpisala bilateralne sporazume o saradnji sa preko trideset komora drugih država. Ovakva mreža omogućava joj da za

pojedina preduzeća po principu ponuda - potražnja omogućiti direktan kontakt potencijalnih partnera iz BiH i inostranstva.

Potrebno je posebno naglasiti nužnost izrade kvalitetnog promotivnog materijala svakog preduzeća, koji bi se u dovoljnom broju primjeraka dostavio prema teritorijalnom principu najbližoj komori, a naknadno i uredno zadržavao. Ovaj promotivni materijal bi se izlagao na sajmovima na kojima učestvuju komore i bez prisustva predstavnika preduzeća.

Takođe, izrada zajedničkih kataloga po granama privrede, neophodna je da bi se privreda sveobuhvatno predstavila. U tom smislu predlažemo insistiranje putem grupacija entitetskog ili državnog nivoa na izradi promotivnih kataloga, ali takođe apelujemo i na preduzeća da se odazovu akcijama koje se u tom pravcu već vode, ili će se voditi.

7. ULAZAK NA INOSTRANA TRŽIŠTA



Faktori o kojima se mora voditi računa prilikom donošenja odluka o modalitetu nastupa na ino-tržište su slijedeći:

- Kako se vodi poslovanje na vašem ciljnom tržištu i odgovarajućem sektoru?
- Koje su izvozne prednosti, a koje slabosti vašeg preduzeća?
- Kakav je finansijski kapacitet vašeg preduzeća?
- Koje proizvode ili usluge planirate izvoziti?
- Koji će obim servisnih usluga tražiti vaš kupac?
- Koji sporazumi ili prepreke (carinske tarife, propisi, politike) djeluju na vašem ciljnom tržištu?

U zavisnosti od procjene gore navedenih faktora može se odabrati jedan od slijedećih osnovnih modela za nastup na strano tržište:

7.1. Direktan izvoz

Proizvodi se prodaju direkto ino-kupcima, odnosno realizacija usluge se ugovara direktno sa klijentom.

Na ovaj način se može izbjeći plaćanje provizije posredniku i tako ostvariti veća zarada. Sa druge strane, postoji opasnost da se zbog nedovoljnog poznavanja ino-tržišta ne postigne maksimalna cijena,

kao i da se zbog međusobnog nepoznavanja sporije razvijaju poslovni odnosi.

7.2. Indirektan izvoz

Proizvodi i usluge se plasiraju na ino-tržište indirektno, putem predstavnika, odnosno zastupnika (vrše prodaju u vaše ime direktno ino-kupcu), ili putem distributera (distributer se pojavljuje kao kupac koji dalje prodaje robu lokalnim kupcima). Ovaj model ima svoje nesporne prednosti, posebno za nove izvoznike.

7.3. Partnerski odnosi

U specifičnim okolnostima kao najpovoljniji oblik nastupa na inotržištu može se iskristalisati partnerski nastup, bilo sa domaćim ili ino-partnerom. Ovakvu odluku potrebno je donijeti na osnovu pažljivog proučavanja svih relevantnih faktora.

Ukoliko se npr. kao problem realizacije izvoza pojavi finansiranje izvoznog posla, rješenje je u iznalaženju izvora finansiranja, a ne ulazak u partnerske odnose. Ukoliko se, pak, procijeni da bi se ulaskom u partnerske odnose uspjelo proširiti tržište iz razloga što je vaš potencijalni partner prisutan i prepoznatljiv na ciljanom tržištu, to je bitan faktor za opredjeljenje za ulazak u partnerske odnose.

Partneri, dakle, moraju biti komplementarni i kompatibilni, sa podijeljenim obavezama i resursima.

Za nove izvoznike vrlo je važno lično krenuti na ciljno tržište kako bi se upoznali sa uslovima poslovanja na njemu.

Isto je tako važno naći partnere, koji su dobro upoznati s lokalnim načinom poslovanja.

8. PRIKUPLJANJE INFORMACIJA O KUPCIMA



Za dobar nastup na ino-tržištu neophodno je na pravi način prikupiti i kontinuirano pratiti relevantne informacije o postojećim i potencijalnim kupcima. Postoji niz izvora koji se mogu koristiti za prikupljanje željenih informacija. Možemo izdvojiti neke najznačajnije:

- Privredna komora;
- Ministarstvo spoljne trgovine;
- Stručna štampa;

- Internet;
- Poslovni sajmovi;
- Privatni kontakti;
- Poslovne banke;
- Izvozno osiguravajuća organizacija.

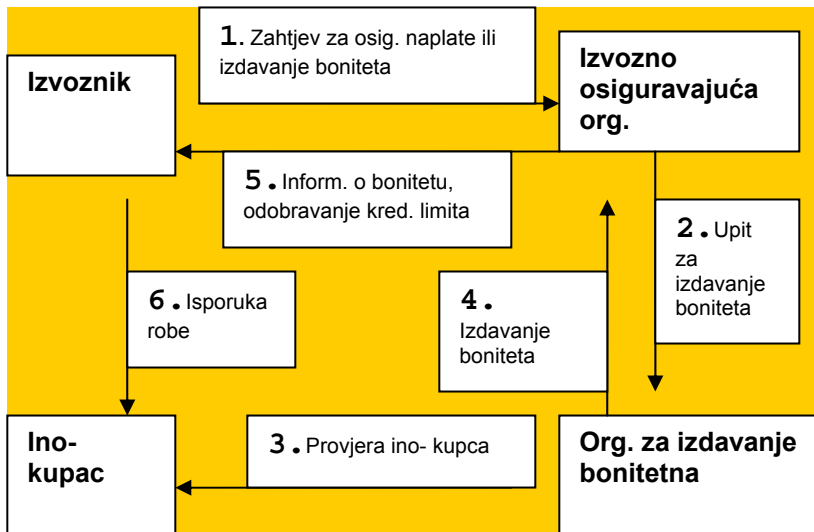
Zasigurno, najpouzdanije informacije o kupcima mogu se dobiti od strane poslovnih banaka i izvozno osiguravajućih organizacija, ukoliko su ove informacije praćene ponudom konkretnih finansijskih proizvoda, kao što su obezbjeđivanje odgovarajućih instrumenata naplate, odnosno izdavanje polisa za osiguranje izvozne naplate.

Prikupljanje informacija direktno od kupaca ili putem medija, pa čak i putem sistema privrednih komora ili nadležnih ministarstava nosi sa sobom opasnost da ove informacije nisu temeljno provjerene ili su od strane ino-kupca frizirane. Treba biti obazriv sa ovako prikupljenim informacijama.

Stoga, posebno kvalitetan put za prikupljanje relevantnih informacija jeste pribavljanje boniteta ino kupaca, na temelju kojih je banka spremna obezbjediti adekvatan instrument obezbjeđenja naplate, odnosno izvozno osiguravajuća organizacija je spremna odobriti limit u okviru koga je spremna ponuditi izdavanje polise za osiguranje naplate po izvoznom poslu.

Pojednostavljeno, ovaj model se može prikazati slijedećim šemama:

- Kod izvozno osiguravajućih organizacija:



- Kod poslovnih banaka:



U ova dva slučaja prikupljene informacije se konkretizuju odgovarajućim ponudama za obezbjeđenje naplate, što potvrđuje relevantnost prikupljenih informacija.

Primjena jednog od ovih modela provjere kupaca se snažno preporučuje u realizaciji izvoznih poslova.

Provjere i isporuke robe na bazi povjerenja i nedovoljnih informacija nerijetko dovode do neuspjeha naplate. Dovoljno je da jedan posao "padne" na taj način, pa da se ugrozi realizacija izvoza na duži rok.

9. UGOVARANJE IZVOZNOG POSLA



Problem ugovaranja spoljnotrgovinskih poslova izuzetno je obiman i kompleksan. Za taj posao potrebna su značajna znanja i vještine. Bez ambicija da u ovom dokumentu ulazimo u obimna i detaljna uputstva u vezi sačinjavanja ugovora o prodaji robe ili plasmanu usluga na ino-tržištu, pokušaćemo ukazati na neke detalje koji mogu biti od koristi.

Teoretski, ugovor je sporazum, zaključen slobodnom voljom strana, a koji se ima provesti u skladu sa odgovarajućim zakonskim propisima. Tim dokumentom, ugovorom, papirološki se precizira dogovor koji su strane postigle tokom pregovaranja, a na bazi interesa za prodaju odnosno kupovinu roba ili usluga.

Problemi koji mogu iskrsnuti u realizaciji ugovora se posebno potenciraju kada je riječ o realizaciji međunarodnih (u ovom slučaju spoljnotrgovinskih) ugovora. Ovako potencirani problemi mogu proisteći iz niza razloga:

- Pitanje zakonodavstva koje se primjenjuju;
- Poslovna praksa;
- Jezičke barijere i nerazumijevanja;
- Kulturološke razlike;
- Geografska udaljenost(nemogućnost prevencije nesporazuma u tom smislu) .

Najbolja prevencija nesporazuma u realizaciji ugovora je da se on sačini veoma jasno, sa precizno definisanim potrebnim elementima:

- Opisom robe;
- Cijenom;
- Paritetom;
- Načinom plaćanja;
- Pitanjima po svim osnovama osiguranja;
- Zakonodavstvom koje se odnosi na ugovor u slučaju spora;
- Načinom rješavanja sporova;

- Arbitražom koja će se koristiti u slučaju spora, i nizom drugih detalja.

Svaka od ugovornih strana ima interes da u ugovor ugradi za sebe najpovoljnije odredbe. Proizvođači - izvoznici su svakako u delikatnoj poziciji obzirom da imaju veliki interes da uđu na nova tržišta, te su u tom smislu često u inferiornom položaju kod ugovaranja. Uprkos svemu, potrebno je uložiti maksimum napora, pažnje i vještina da bi se dostigao dobar, jasan, precizan ugovor kojim bi se eliminisali potencijalni rizici. Smatramo korisnim da se prilikom sačinjavanja ugovora uvaži nekoliko preporuka;



- Predloži li vam kupac ugovor na gotovom obrascu, pažljivo pročitajte tekst na poleđini! (obično sitnije pisan, tzv. "fine print"); u tom dijelu su uglavnom definisane bitne odredbe koje koriste strani koja je ponudila ugovor.
- Za sačinjavanje ugovora korisno je upoznati se sa "Vodičem za sastavljanje ugovora o trgovačkom zastupanju" ("Guide for the drawing up of contracts"), sačinjen i objavljen od strane Međunarodne trgovačke komore. Ista institucija objavila je i brošuru "Force majeure" kojom se definiše primjena odredbe o višoj sili u međunarodnim trgovačkim ugovorima.
- Sa ciljem izjegavanja nesporeda Međunarodna trgovačka komora je ustanovila set standardizovanih međunarodnih trgovačkih termina – INCOTERMS. Potrebno je upoznati se detaljno sa ovim klauzulama i izabrati najpovoljniju za realizaciju konkretnog ugovora. Pregled INCOTERMS-a se daje u prilogu ovog Vodiča (**Prilog 1**) Obzirom da se usljed stalnih promjena poslovnih okolnosti, u cilju prilagođavanja savremenoj trgovačkoj praksi, s vremena na vrijeme vrši revizija INCOTERMS-a, bitno je naglasiti da se primjenjuje aktuelna verzija. Najnovija verzija je INCOTERMS-2000.
- Godine 1980. u Beču je donesena "Konvencija Ujedinjenih nacija o ugovorima u međunarodnoj prodaji robe". Konvencija je izrađena u okviru Komisije Ujedinjenih nacija za međunarodno trgovačko pravo (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods - UNCITRAL). U okviru ove konvencije definisana su arbitražna pravila koja se primjenjuju u slučajevima arbitraže.

- Za slučajeve arbitraže korisno je ugovoriti da se primjenjuju UNCITRAL- ova arbitražna pravila, a institucije koje se preporučuju su:
 - a) Arbitražni sud zemlje tuženoga;
 - b) Arbitraža Međunarodne trgovačke komore u Parizu;
 - c) Švajcarska arbitraža;
 - d) Arbitražu ad hoc.
- Rješavanje sporova iz međunarodnih trgovačkih ugovora, sudskim putem je izuzetno skupo i komplikovano. Zato treba učiniti sve da do ovakvih sporova ne dođe (detaljni i jasni prethodni dogovori, stalno i kvalitetno praćenje realizacije ugovora, pregovori, arbitraža).
- Za slučajeve da do sudskog spora ipak dođe potrebno je ugovoriti nadležan sud. Ukoliko nije moguće ugovoriti nadležnost svoga domaćeg pravosuđa (a najčešće to nije moguće), za slučaj spora najpraktičnije je ugovoriti nadležnost pravosuđa u sjedištu tužene strane.
- U ugovor je korisno ugraditi odredbu kojom se zadržava pravo vlasništva nad robom sve dok ona ne bude plaćena. Ovako ugovorena odredba je pravovaljana u većini zakonodavstava, a može biti korisna u slučaju bankrota ino-kupca.

10.FINANSIJSKE ŠEME ZA PODRŠKU IZVOZNOG POSLOVANJA



Osnovne institucije u sistemu izvoznog finansiranja koje se mogu naći u ekonomijama u tranziciji su:

1. **Centralne banke**, koje imaju ulogu regulatora ukupnog finansijskog sistema zemlje. CB može indirektno intervenirati u promociji izvozne trgovine svoje zemlje tako što će kanalisati sredstva primljena od međunarodnih ili bilateralnih organizacija, kroz komercijalne ili razvojne banke, za potrebe finansiranja izvoza. Takođe, može preuzimati rizike kod izvoznog osiguranja, koji se ne mogu reosigurati na međunarodnom tržištu.
2. **Komercijalne banke** se javljaju kao izvor kratkoročnih sredstava za podršku izvoza. Snaga i značaj komercijalnih banaka leži u njihovoj fleksibilnosti, mreži filijala u zemlji, spremnosti da se bave i malim transakcijama i pristupu povoljnim sredstvima iz CB. Dalje, značaj komercijalnih banaka je i u inostranoj

korespondentskoj mreži, koja omogućava međunarodno poslovanje (akreditivi i sl.)

3. **Razvojne banke**, bave se srednjoročnim i dugoročnim finansiranjem, s ciljem kreiranja novih i ekspanzije postojećih industrijskih i poljoprivrednih preduzeća. Osnivaju ih najčešće države (vlade).
4. **Izvozno-uvozne banke (exim banke)**, specijalizuju se u finansiranju vanjske trgovine. Uglavnom su državne i obezbjeđuju sredstva/garancije za dugoročne i srednjoročne izvozne ugovore, kao što su izvoz kapitalne opreme, izgradnje objekata u inostranstvu i sl. Značaj exim banaka je u tome što preuzimaju dugoročne rizike koje druge institucije izbjegavaju.
5. **Izvozno-kreditne i osiguravajuće agencije**-uspostavljaju uglavnom države, s ciljem pružanja pomoći izvoznicima u obezbjeđenju sredstava od komercijalnih banaka, kao i u obezbjeđenju naplate po izvršenom izvozu. Primarna funkcija im je da izdaju polise osiguranja izvoznicima kojima pokrivaju rizik neplaćanja ino-kupca, kao i rizik deviznog kursa. Polise mogu poslužiti i kao dodatni kolateral bankama koje finansiraju izvoz. U nekim slučajevima, izvozno-kreditna agencija garantuje dobro izvršenje posla i/ili kredibilitet izvoznika koji izvodi specifične izvozne ugovore. U nekim slučajevima previsokog rizika, izvozno-kreditna agencija je u mogućnosti reosigurati rizik kod države, na tzv. državni račun (politički rizik i dugoročni rizici).

Bosna i Hercegovina ima svoje specifičnosti u vezi gore navedenih finansijskih institucija.

Centralna banka posluje na principu "Currency board-a", i uglavnom se ne bavi bilo kakvim operativnim aktivnostima na stimulisanju izvoza. Izvršena je privatizacija banaka od strane većih komercijalnih banaka, tako da nema specifičnih razvojnih ili exim banaka. Razvojna banka RS je to samo po imenu, inače se radi o klasičnoj komercijalnoj banci.

Za Federalnu investicionu banku, za koju je također predviđeno provođenje privatizacije, ne bi se moglo reći da ima posebne specifičnosti u odnosu na druge banke.

Može se zaključiti da u regiji Sjeverozapad ne posluju specifične banke (razvojne ili izvozno- uvozne).

Izvoznicima regiona, u smislu finansijske podrške, na usluzi stoji:

- Mreža klasičnih komercijalnih banaka; te
- Izvozno kreditna agencija IGA čija ponuda će se prezentovati u posebnom poglavlju ovog priručnika.

10.1. Komercijalne banke u finansiranju izvoznih poslova



Proizvođači roba i usluga za izvoz, u slučaju da nemaju vlastitih finansijskih sredstava, uopšte ili u potrebnom obimu, mogu se javiti svim poslovnim bankama u Republici Srpskoj. Analizom rada bankarskog sektora i ponude za 2005. g. vidi se da su banke spremne ulagati sredstva u ovaj proizvodni segment.

Međutim, nužno je imati u vidu da su bankarske ponude determinisane uslovima, načelima i standardima koji su Zakonom o bankama RS i drugim propisima definisani, a u cilju stvaranja i održanja stabilnog, zdravog i efikasnog bankarskog sektora.

Uslovi po kojima banke daju kredite za pripremu i proizvodnju robe i usluga za izvoz su:

Nova Banjalučka banka a.d. Banja Luka

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz;
- Uslovi:
 - rok vraćanja: do 1 god.
 - način vraćanja: jednokratno ili u anuitetima,
 - kamata: 12% na godišnjem nivou,
 - troškovi: 1,5% na odobreni kredit na ime obrade zahtjeva, plaćanje unaprijed (prije puštanja sredstava); 1,0% na stanje kredita u slučaju promjene uslova postojećeg kredita sa plaćanjem unaprijed; i stavljane hipoteke-zaloga, osiguranja i drugo. 100 KM + stvarni troškovi,
- Obezbeđenje kredita: dokumentacija za obezbjeđenje kredita ne može biti starija od mjesec dana; hipoteka na nepokretnu i pokretnu imovinu; depozit, zalog, osigurnje i dr.;
- Kontakt: Anđić Radomir, 051/ 243-216 i
Kresojević Biljana, 051/ 243-215

Hypo-Alpe-Adria bank a.d. Banja Luka

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz
- Uslovi:
 - rok vraćanja: do 1 god.,
 - način vraćanja: jednokratno ili u anuitetima,
 - kamata, od 12% do 18% na godišnjem nivou,
 - troškovi: 1,5% na odobreni kredit na ime obrade zahtjeva unaprijed troškovi procjene kolaterala 200 KM (imaju vlastitog procjenitelja)
- Osiguranje (obezbjeđenje) kredita: hipoteka na nekretnine i ostali instrumenti u skladu sa Zakonom o bankama RS;
- Kontakt: Katić Željko, 051 241 837

Razvojna banka Jugoistočne Evrope a.d. Banja Luka

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz
- Uslovi:
 - rok vraćanja: do 1 god.,
 - način vraćanja: jednokratno po isteku ugovora ili u anuitetima,
 - kamata: 12% na godišnjem nivou,
 - troškovi: 1,5% na iznos zaključenog ugovora o kreditu na ime obrade zahtjeva i plaća se prije korištenja kredita;
- Obezbjeđenje kredita: devizni depozit, garancija druge banke, sopstvena mjenica avalirana ličnim avalom i 2 jemca, hipoteka ili upis založnog prava;
- Kontakt: Glišić Zoran, 051/242-182

LHB banka a.d. Banja Luka

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz
- Uslovi:
 - rok vraćanja do 1 god.,
 - način vraćanja: jednokratno po isteku ugovora, u ratama i u anuitetima,
 - kamata: 9,9% na godišnjem nivou bez depozita, a sa depozitom dogovorena,

- troškovi: 1,0% na iznos zaključenog ugovora o kreditu na ime obrade zahtjeva i plaća se prije korištenja kredita,
- Osiguranje kredita: nalozi za platni promet sa izjavom o blokadi računa, mjenica sa mjeničnom izjavom pravnog ili fizičkog lica, cesija potraživanja, kolateral ili garancija kvalitetne banke za kredite veće od 20,000 KM;
- Kontakt tel.: 051/221-610

Nova banka a.d. Bjeljina

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz;
- Uslovi:
 - rok vraćanja do 1 god.,
 - način vraćanja: po isteku ugovora ,anuitet mjesečni ili tromjesečni,
 - kamata: 12,0% na godišnjem nivou
 - troškovi: 1,0% na iznos iz ugovora o kreditu na ime obrade zahtjeva i plaća se prije korištenja kredita (min 100 KM , a max. 1000 KM);
- Obezbjedenje : nalazi platnog prometa sa izjavom o blokadi računa, mjenice na fizičko i pravno lice; ugovor o jemstvu sa 2 jemca; za kredit preko 30.000 KM uzima se prvoklasni kolateral ili hipoteka na pokretnu i nepokretnu imovinu, sudska procjena kolaterala čija procjena je veća 70% od kredita,
- Kontakt : Snežana Peinović, tel. 051/241-960 i Rada Kojić, 051/ 241-954

Zepter Komerc banka a.d. Banja Luka

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz;
- Uslovi:
 - rok vraćanja: do 1 godine
 - način vraćanja : jednokratno po isteku ugovora ili anuitetno,
 - kamata: od 9 - 18% na godišnjem nivou,

- troškovi : provjera kreditne historije kod LRC – stvarni troškovi; 1,5% od iznosa ugovorenog kredita na ime obrade kreditnog zahtjeva i plaća se unaprijed,

- Osiguranje : hipoteka i ostali instrumenti zakonom definisani
- Kontakt osoba: Popović Saša, tel:051/ 241-184

UniCredit Zagrebačka banka a.d. Mostar, Filijala Banja Luka

- Namjena kredita: kratkoročni kredit za finansiranje domaće proizvodnje i izvoz roba i usluga;
- Uslovi :
 - rok vraćanja: do 1 godine,
 - način vraćanja: jednokratno po isteku ugovora ili na rate,
 - kamata: 8 – 9 % godišnje na ostatak duga;Obezbjedenje: od slučaja do slučaja, mjenice, depozit, zalog za nekretnine i opremu
- Kontakt:
 - Banja Luka: Dijana Katić, tel.: 051/300-406
 - Aleksandra Ištvančić, tel.: 051/300-968
 - Prijedor: Siniša Adžić, tel.: 052/232-930
 - Laktaši: Dragiša Zečević, tel.: 051/530-662

Balkan Invesment Bank a.d. Banja Luka

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz;
- Uslovi:
 - rok vraćanja: do 1 godine
 - način vraćanja: jednokratno po isteku ugovora ili anuitetno
 - kamata: 12% na godišnjem nivou
 - troškovi: 1,1% od iznosa ugovorenog kredita na ime obrade kreditnog zahtjeva i plaća se prije puštanja sredstava;
- Obezbjedenje: depozit, nekretnine, oprema, zalihe, dionice i ostala imovina
- Kontakt: Borenović Biljana, 051/245-126

Pavlović International Bank a.d. Slobomir, Bijeljina

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz;
- Uslovi:
 - rok vraćanja : do jedne godine,
 - način vraćanja: jednokratno po isteku ugovora ili anuitetno,
 - kamata: 12 % na godišnjem nivou,
 - troškovi: 1% od iznosa ugovorenog kredita na ime obrade kreditnog zahtjeva i plaća se prije puštanja sredstava;
- Obezbjedeње: nalozi platnog prometa sa ovlaštenjem za njihovu upotrebu, mjenice sa mjeničnim jemstvom, 2 jemca za kredite koji prelaze 30.000 KM; dodatno obezbjeđenje: prvoklasni kolateral na pokretnu i nepokretnu imovinu
- Kontakt : Petrović Milena, tel.: 055/209-588

Bobar banka a.d. Bijeljina

- Namjena kredita: priprema i proizvodnja robe i usluga za izvoz
- Uslovi :
 - rok vraćanja: do 1 godine,
 - način vraćanja: jednokratno po isteku ugovora ili anuitetno,
 - kamata: 10% na godišnjem nivou
- Obezbjedeње: hipoteke i ostali instrumenti u skladu sa zakonom
- Kontakt tel.: 055/201-862

Dokumentacija koju tražilac kredita treba dostaviti banci uz zahtjev je vrlo obimna. U cilju boljeg međusobnog razumijevanja i lakšeg kontakta nužno bi bilo upoznati osnovne zakonske obaveze banke za ovu aktivnost.

Prvo, rizik kreditnih promašaja treba biti minimiziran. Da bi ovaj rizik bio sveden na najmanju moguću mjeru banka je dužna uraditi sveobuhvatnu i kvalitetnu obradu kreditnog zahtjeva, realne potrebe

tražioca kredita, mogućnost vraćanja, izvore sredstava iz kojih će se kredit vratiti, reputaciju i korektnost tražioca kredita u poslovnim odnosima uopšte, finansijsku snagu komitenta i učešće vlastitog kapitala u tome, adekvatnost kolaterala, odnosno stabilnost njegove finansijske vrijednosti.

Drugo, kreditna aktivnost banke mora biti dokumentovana, odnosno mora se obavljati samo na osnovu dokumentacije.

Minimum dokumenata:

- Zahtjev potpisan od ovlaštenog lica, zajmotražioca sa namjenom trošenja sredstava i sva prateća dokumentacija potpisana od ovlaštenih lica;
- Osnivačka dokumenta;
- Poslednje finansijske izvještaje;
- Dokumenta vezana za obezbjeđenje kredita; i
- Dokumenta o statusnom i finansijskom stanju garanta.

Treće, jedna od obaveza banke je sveobuhvatno poznavanje komitenta, počev od njegove identifikacije, upoznavanja i definisanja "profila komitenta", a što znači poznavanje svakodnevnih aktivnosti, rezultata poslovanja, bitnih poslovnih veza i njihove prirode, kontakata domaćih i stranih, osnovnih izvora zaduženja, veličina i obima transakcija; za obimnije odnose upoznati vlasničku strukturu komitenta i ovlaštene osobe za donošenje odluka, urednost komitenta i način saradnje sa bankom.

Poštujući svoju zakonsku obavezu, banke su uradile "aplikacije" u kojima su navedene sve informacije koje o komitentu žele imati i dokumentaciju koja im uz zahtjev treba biti dostavljena. Uz zahtjev za kredit prilaže se:

- Izvodi iz sudskog registra odnosno rješenje o registraciji (kopija ovjerena od nadležnog organa) i dokumenta novijeg datuma;
- Izvod iz statistike;
- Izvod iz carine - "carinski broj";
- Rješenje o osnivanju preduzeća;
- Opštinsko odobrenje o ispunjenosti uslova za rad;
- Karton deponovanih potpisa;

- Kopija lične karte direktora;
- Ugovor o obavljanju platnog prometa (jedan broj banaka ovom uslovu daje veliku prednost kod odobravanja kredita – Zepter komerc banka i Balkan Investment Bank);
- Izjavu o otvorenim računima kod drugih banaka;
- Bilans stanja;
- Bilans uspjeha;
- Bilans novčanih tokova;
- Stanje i strukturu zaliha;
- Potraživanja od kupaca;
- Obaveze prema dobavljačima;
- Ostale obaveze (plate, porezi ,doprinosi i drugo);
- Potvrde o stanju kredita kod drugih banaka;
- Potvrde o izmirenju poreskih obaveza;
- Dokumentacija za obezbjeđenje kredita:
 - ZK izvadak sa upisanim teretima
 - kopija katastarskog plana
 - posjedovni list
 - procjena nekretnine (uglavnom od ovlaštenih sudskih procjenitelja i omjer kredita i nekretnine od 1: 1,5 do 1: 2)
 - garancije, i drugo.
- Ostala dokumentacija (fakture, ugovori i drugo) koja potvrđuje namjenu kredita
- Za jemce, zalagodavce, i druge slučajeve garantovanja dostavlja se dokumentacija statusna i finansijska;

Ova dokumentacija uslovljena je visinom kredita, poznavanjem komitenta i obimom međusobne saradnje.

10.2. IGA – Specijalizovana agencija za finansijsku podršku izvozu



U principu, sve zemlje imaju vlastite institucije čija osnovna djelatnost je specifična, finansijska podrška domaćim preduzećima u realizaciji izvoznih aranžmana. Ove institucije mogu biti osnovane:

- kao banke (“EXIM” banke: SAD, Turske, Rumunije, “HBOR” u Hrvatskoj itd),
- kao izvozno-kreditne agencije,(COFAS, HERMES, OKW, SID, EGAP, MEHIB itd).

Formiranje agencija kao specijalizovanih institucija za finansijsku podršku izvozu pokazalo se kao veoma efikasno sredstvo stimulacije

izvoza u tranzicionim zemljama. Posebno dobra iskustva su stečena u Sloveniji, Češkoj, Mađarskoj itd, gdje su izvozno-kreditne agencije, kao dio sistema finansijske podrške, odigrale značajnu ulogu u izvoznoj ekspanziji domicilnih ekonomija.

U Bosni i Hercegovini poslovima specifične izvozne finansijske podrške bavi se Agencija za izdavanje garancija - IGA, u čijem okviru posluje njena filijala u Banjoj Luci, koja operativno djeluje u regiji Sjeveroistok.

IGA je osnovana 1996. godine kao agencija Savjeta Ministara BiH za implementaciju specifičnih projekata Svjetske banke. Od 1997. godine u okviru projekta izdavanja garancija od političkog i ratnog rizika stranim partnerima ("LIFT"), IGA je izdala ukupno garancija u vrijednosti 50.000.000,00 KM.

Krajem 2004. godine konačno je donesen Zakon o izvozno-kreditnoj agenciji IGA, koji je objavljen u Služenom glasniku BiH od 30.12.2004. godine čime je ova agencija i formalno postala oficijelna izvozno-kreditna agencija Bosne i Hercegovine.

Agencija IGA je već međunarodno priznata i poznata kao eksportno kreditna agencija BiH, te je kao takva punopravna članica asocijacije osiguravatelja i kreditora izvoza, Praški Klub, zajedno sa službenim izvozno-kreditnim agencijama zemalja centralne i istočne Evrope. Unutar tog udruženja IGA razmjenjuje znanja o međunarodnoj trgovini, a takođe i informacije o zemljama, kupcima i bankama u zemljama članicama.

Nakon implementacije Projekta "LIFT", IGA počinje sa implementacijom novog Projekta Svjetske banke. **Projekat podrške BiH izvoznim preduzećima (BEEF)** počinje 1999. godine potpisivanjem Ugovora o učestvovanju sa lokalnim bankama, sa ciljem izdavanja kredita za obrtna sredstva BiH izvoznicima. Paralelno sa ovim projektom razvija se i Projekat osiguranja naplate po izvozu (kreditno osiguranje), da bi u zadnje dvije godine IGA, u sklopu Projekta za pružanje podrške BiH izvoznicima, ponudila mogućnost povećanja izvoza kroz širok spektar proizvoda:

- **Finansiranje izvoza;**

- Kratkoročni krediti za pripremu izvoza;
- Srednjoročno finansiranje uvoza kapitalne opreme;
- Otkup potraživanja (faktoring).

- **Osiguranje izvoza i uvoza;**
- Osiguranje naplate po završenom izvozu;
- Osiguranje uvoza;
- Osiguranje od političkog i ratnog rizika.

- **Garantovanje izvoza**

- Izdavanje garancija za izvršenje ugovora u inostranstvu (contract bonds);
- Izdavanje garancija bankama za finansiranje obrtnih sredstava.

10.2.1. Kratkoročni krediti za pripremu izvoza

Namjena: Daju se za finansiranje potvrđenih izvoznih narudžbi. Finansiraju se prihvatljivi troškovi materijala, radnika i opštih troškova, kako bi se realizovale izvozne narudžbe. Prihvatljivo je i kreditiranje perioda nakon isporuke. Prihvatljivi troškovi se specificiraju u pojedinačnom odobrenju za kredit i nikakvi drugi troškovi ne mogu biti predmet finansiranja.

Rok vraćanja: Krediti se odobravaju na period, maksimalno do 360 dana. Postoji mogućnost zanavljanja na principu revolvinga.

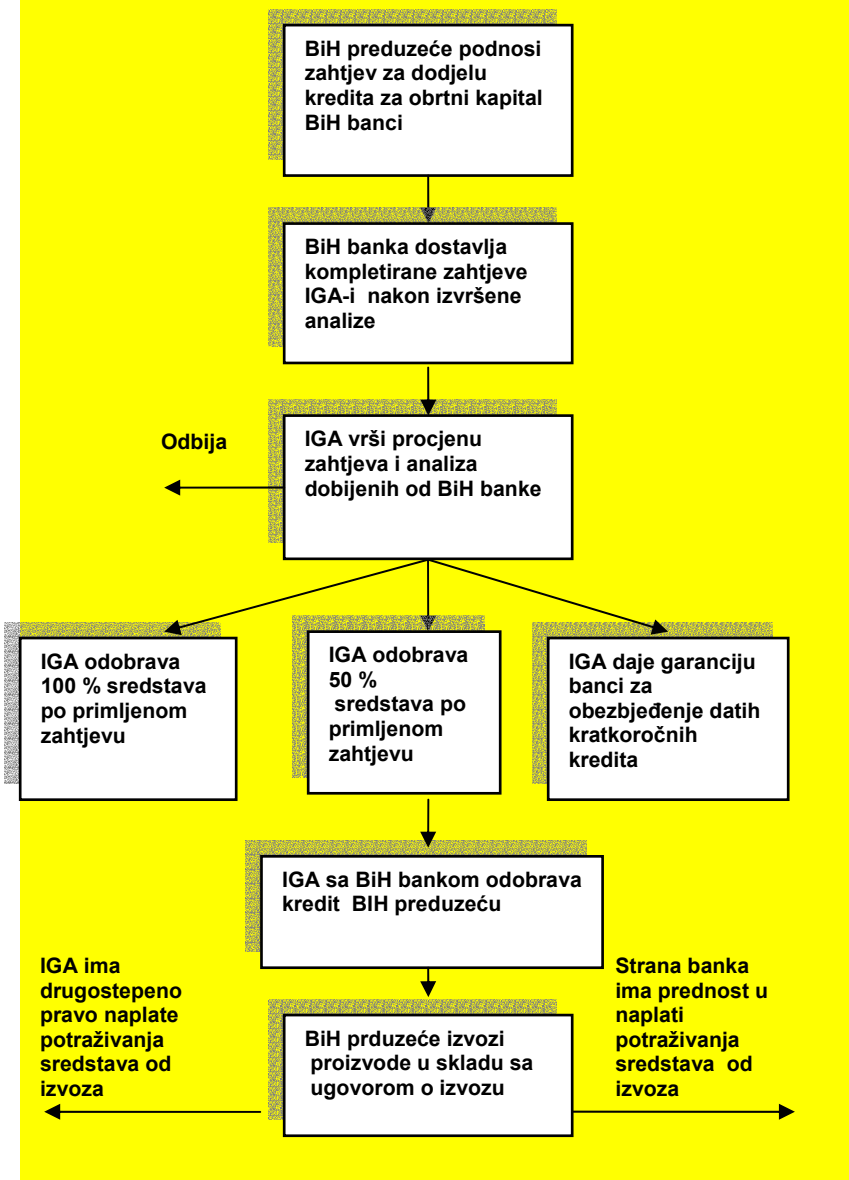
Iznosi: Minimalan iznos kredita je 100.000,00 KM, maksimalan iznos je 2.000.000,00 KM, s tim da IGA finansira do 50%, a drugi dio finansira domaća poslovna banka.

Cijena: Kamatna stopa na IGA-ina sredstva neznatno varira u zavisnosti od kvaliteta projekta. Orijentaciono iznosi LIBOR +1,5% plus premija osiguranja u visini 3-5%.

Domaća banka: Za ovaj proizvod je neophodno i odlučujuće pitanje učešća domaće banke. Zahtjev za kredit se dostavlja domaćoj banci odabranoj za učešće u projektu. Banka ga obrađuje i dostavlja IGA-i. IGA zadržava pravo na svoju analizu i donosi odluku o konačnom prihvatanju ili odbijanju zahtjeva.

Kupci: Moraju biti kreditno osigurani ili sa prihvaćenim akreditivom. Ovaj proizvod je najjeftiniji za izvoznike na domaćem finansijskom tržištu. Problem je što se, radi svojih razloga, manji broj banaka uključio u ovaj aranžman. Između ostalih, u ovom trenutku, u realizaciju ovog proizvoda se uključila Nova Banka a.d. Bijeljina i preko poslovnih jedinica u regionu.

ŠEMA ODOBRAVANJA SREDSTAVA ZA OBRTNI KAPITAL



Tražite od svoje banke da vam omogući pristup najjeftinijim i najpovoljnijim izvorima finansiranja. Jedan od svakako najpovoljnijih aranžmana su sredstva iz programa agencije IGA

10.2.2 Srednjoročno finansiranje uvoza kapitalne opreme

Ovaj proizvod je kreiran sa ciljem rješavanja problema zastarjelosti tehnologije BiH izvoznih kompanija. IGA je u mogućnosti da finansijski podrži BiH kompanije da izvrše nabavku tehnologije na bazi srednjoročnog kredita 3-5 godina. Izbor je striktno vezan za tehnologiju koja će se pretežno koristiti za proizvodnju roba za izvoz, gdje je preduzeće u mogućnosti prezentovati i dokazati da za robu proizvedenu tom tehnologijom postoji tržište. Nova tehnologija morala bi da zadovolji evropske i svjetske standarde proizvoda.

Realizuje se na dva načina:

1. Putem direktnih garancija agencije IGA stranim ili domaćim finansijskim institucijama ili preduzećima, koje daju produžene uslove plaćanja kupcima ili lokalnim finansijskim institucijama koje finansiraju kupce.
2. Putem podržavanja za izdavanje polise osiguranja od stranih privatnih osiguravajućih institucija stranim finansijskim institucijama ili kompanijama, koje vrše isporuku tehnologije, kroz specifičan mehanizam koji se koristi kod izdavanja garancija za dobro izvršenje posla.

Iako je realizacija ovog proizvoda relativno kompleksna, IGA ima pozitivna iskustva i već nekoliko preduzeća ga je koristilo. Finansijskim jačanjem IGA namjerava vršiti srednjoročno finansiranje nabavke opreme namijenjene izvoznoj proizvodnji iz vlastitih izvora.

10.2.3. Otkup potraživanja (faktoring).

IGA je prva i za sada jedina institucija koja izvoznicima nudi specifičan finansijski proizvod - FAKTORING. Proizvod je namijenjen izvoznim preduzećima koja su privatna ili u procesu privatizacije, i koja imaju ugovore sa tri (3) ili više stranih kupaca.

✓ Šta je faktoring?

Faktoring je kombinacija finansijske i administrativne usluge koje FAKTOR - IGA (finansijska institucija koja se bavi faktoringom) nudi svojim korisnicima. Finansijski dio se sastoji od "kupovanja" Vaših potraživanja iz inostranstva i davanja do 80% avansa na fakture izdate prema stranom kupcu. Administrativni dio se ogleda u tome da je knjigovodstvo vaših potraživanja iz inostranstva olakšano činjenicom da se sva imena na spisku potraživanja zamjenjuju jednim - IGA.

✓ Koji su uslovi Faktoringa?

- IGA mora biti u stanju osigurati neke od Vaših inostranih kupaca kroz IGA-in proizvod "Kreditno osiguranje";
- Sa kandidovanim kupcima Vaše preduzeće mora imati solidne izvozne ugovore;
- Disperzija rizika među kupcima treba zadovoljavati kriterije IGA.

✓ Koliko košta faktoring?

- EURO LIBOR + 6%, obračunati na dnevnoj bazi od dana puštanja predujma pa do dana kada IGA naplati Vašu fakturu
- Administrativni trošak u iznosu od 0.25% od iznosa fakture na koju je pušten predujam;
- Cijena kreditnog osiguranja koja zavisi od zemlje u kojoj se Vaš kupac nalazi, broja dana odgođenog plaćanja, i ukupnog broja kupaca koji su osigurani (obično 0.3 do 2% od ostvarenog izvoza mjesečno).

✓ Koje su prednosti faktoringa?

- Ne vezuje fiksnu aktivu uobičajeno potrebnu kao obezbjeđenje kredita (nema hipoteke);
- Povećavanje likvidnosti;
- Otvara mogućnosti davanja boljih uslova plaćanja kupcima
- Stvara potencijal za ostvarivanje povoljnijih uslova kupoprodajnih ugovora;
- Olakšava knjigovodstvo.

10.2.4. Osiguranje naplate po završenom izvozu

U ovom dijelu Vodiča, naći ćete opisane procedure potrebne za realizaciju kompletnog procesa osiguranja naplate po završenom izvozu, od apliciranja do isplate osiguranja.

Pored ovoga poglavlja u Prilozima su dati:

- Lista stopa premije rizika;
- Klasifikacija zemalja.

❖ Aplikacija za Polisu osiguranja

- Potencijalni osiguranik popunjava formular aplikacije za Polisu osiguranja naplate po izvozu;
- Veoma je bitno popuniti aplikaciju u potpunosti i navesti tačne informacije kod naziva i adrese kupaca;
- Uslovi plaćanja moraju biti navedeni;
- Preporučuje se istovremeno apliciranje za kreditne limite kako bi se ubrzala procedura izdavanja Polise osiguranja.

❖ Aplikacija za kreditni limit/informacija o kupcu

Kreditni limit je maksimalan iznos obaveze osiguravatelja prema osiguranom kupcu. Istovremeno, kreditni limit je maksimalan iznos do kojeg se preporučuje trgovina sa određenim kupcem.

Potencijalni osiguranik popunjava aplikaciju za kreditni limit za svakog pojedinog kupca od čijeg se neplaćanja želi osigurati.

❖ Administrativni troškovi/troškovi informacije o kupcu

Administrativni troškovi/troškovi informacije se plaćaju za svaku pojedinu aplikaciju za kreditni limit, u skladu sa određenim tarifama. Potencijalnom osiguraniku je na raspolaganju i opcija kvartalnog praćenja rizika. Praćenje rizika se plaća, takođe, u skladu sa određenim tarifama.

Kako bi se procedura izdavanja Polise osiguranja nastavila, potencijalni osiguranik je obavezan izvršiti plaćanje administrativnih troškova, te dokaz o izvršenom plaćanju dostaviti IGA-i.

❖ Obrada aplikacije za Polisu osiguranja

IGA aplicira, kod reosiguravatelja, za kreditne limite. Nakon prijema kreditnih limita, informacije o kupcima se dostavljaju potencijalnim

osiguranicima. IGA, zatim, priprema zahtjev reosigurateljima za odobrenje Polise osiguranja. Zahtjev sadržava aplikaciju za Polisu osiguranja, aplikacije za kreditne limite, odobrene kreditne limite i prijedlog stopa premije.

❖ *Polisa osiguranja*

Nakon prijema dokaza o plaćanju administrativnih troškova i preporuke reosiguratelja, IGA priprema Ponudu osiguranja naplate po izvozu. Ponuda sadrži stope premije koje će se primjeniti kao i druge uslove osiguranja. Ponuda se potencijalnom osiguraniku dostavlja zajedno sa Polisom osiguranja i to u dva primjerka, od kojih jedan primjerak zadržava, dok drugi potpisani primjerak dostavlja IGA-i. Polisa osiguranja je na snazi godinu dana, sa mogućnošću obnove Polise nakon isteka tog perioda.

❖ *Obavijesti o obrtu (prodai)*

Osiguranik je obavezan dostavljati IGA-i, Obavijesti o obrtu na kraju svakog mjeseca osiguranja. Obavijest o obrtu je formular koji IGA dostavlja osiguraniku na kraju svakog mjeseca. Osiguranik pomenuti formular popunjava tako što će navesti isporuke prema osiguranim kupcima, za protekli mjesec.

❖ *Premija*

Na osnovu dostavljenih obavijesti o obrtu, IGA računa premiju osiguranja. Dakle, premija se fakturiše na osnovu ostvarenog izvoza prema osiguranom kupcu. Ukoliko, za određeni period, nije bilo izvoza, premija se neće fakturisati.

❖ *Isplata osiguranja*

- U slučaju nesolventnosti kupca, zahtjev za naplatom osiguranja se isplaćuje nakon prijema Zahtjeva za naplatom osiguranja, uključujući i sve druge informacije i dokumentaciju potrebnu osiguravatelju, te potvrdu duga od likvidatora, povjerenika ili drugog ovlaštenog lica;
- Ukoliko kupac kasni sa plaćanjem ili odbija da plati izvršenu isporuku, iako se osigurnik ponašao u skladu sa potpisanim ugovorom, osiguranik je obavezan dostaviti Obavijest o kašnjenju plaćanja, zajedno sa popratnom dokumentacijom.

Nakon prijema potrebne dokumentacije, kreće se u proceduru isplate osiguranja.

- Kako bi Zahtjev za naplatom osiguranja bio važeći, osiguranik je obavezan poštovati uslove Polise osiguranja, ponašati se u skladu sa potpisanim ugovorima sa osiguranim kupcima, redovno plaćati premiju osiguranja i redovno dostavljati obavijesti o obrtu.

❖ *Naplata dugova*

Osiguravatelj će nastojati u potpunosti naplatiti dug kod inostranog kupca. Ukoliko se dug naplati prije isplate osiguranja (iznos koji se plaća osiguraniku nakon prijema Zahtjeva za naplatom osiguranja), ukupan iznos duga se isplaćuje osiguraniku.

Kod naplate dugovanja, posrednici zadržavaju određenu proviziju kako bi pokrili svoje operativne troškove, i to prema fiksnim tarifama.

U priložima se daju: Lista stopa premije rizika (**Prilog 2**) i Klasifikacija zemalja (**Prilog 3**) na osnovu kojih se orijentaciono može izračunati trošak osiguranja izvoza.

10.2.5. Osiguranje uvoza – vezanog za izvoz

Ovaj finansijski proizvod se koristi samo izuzetno, kada je za realizaciju konkretnog izvoznog ugovora neophodna nabavka repromaterijala iz uvoza.

Ova vrsta osiguranja funkcioniše na sličan način kao Osiguranje naplate po izvozu, ali u korist inostrane kompanije, banke ili eksportno-kreditne agencije u slučajevima kada BiH preduzeće uvozi robe i usluge.

Ino-partner ili njegova banka/osiguravatelj, obraća se IGA-i sa zahtjevom za reosiguranje/zajedničko osiguranje prema BiH preduzeću/kupcu. IGA vrši analizu prihvatljivosti domaćeg kupca, te učestvuje u osiguranju prema domaćem kupcu do 50% vrijednosti transakcije.

IGA će prihvatiti dokumentaciju i troškove u skladu sa standardnom praksom inostranih banaka/osiguravatelja.

Kao primjer transakcije koja se može osigurati pod ovim projektom, navodimo slijedeće: inostrana banka aplicira za kreditni izvještaj i podjelu rizika od IGA prema domaćoj banci koja izdaje akreditiv na period od 180 dana, a koji pokriva prodaju robe inostranog preduzeća prema BiH preduzeću. IGA priprema kreditni izvještaj o domaćoj banci i odobrava prihvatanje rizika do 50% vrijednosti rizika sa inostranom bankom kod osiguranja akreditiva izdatog od domaće banke.

10.2.6. Osiguranje od političkog i ratnog rizika.

Izdavanjem garancija od političkog i ratnog rizika u periodu 1996 – 2000. godine, što je bila prvobitna aktivnost IGA-e, ova agencija je stekla neophodno iskustvo u realizaciji ove vrste finansijske podrške.

IGA je u mogućnosti i sada da ponudi osiguranje od političkog i ratnog rizika izvoznicima za plasman roba na odgođeno plaćanje. Procedura je ista kao i kod oguranja naplate po završenom izvozu.

U pripremi je procedura po kojoj bi bilo omogućeno osiguranje od političkog i ratnog rizika za srednjoročne i dugoročne investicije.

10.2.7. Izdavanje garancija za izvršenje ugovora u inostranstvu (contract bonds),

- o *Namjena*

Izvozni ugovori, koji se tiču isporuke opreme i izgradnje, obično zahtjevaju od BiH preduzeća da obezbijede bankovne garancije kupcu/investitoru, da osiguraju svoje učešće na tenderu (licitaciona garancija) i obezbijede garanciju za dobro izvršenje ugovorenog posla. Trenutno, velike inostrane banke ne žele da preuzmu rizik od neplaćanja BiH preduzeća, ili lokalne banke u slučaju poziva na plaćanje garancije.

Koristeći sredstva kojima IGA administrira, kao gotovinsko obezbjeđenje na računu u inostranstvu, IGA je u mogućnosti da dogovori sa kompanijama za komercijalno osiguranje izdavanje garancija, prvoklasnim evropskim bankama, koje za uzvrat izdaju garanciju za dobro izvršenje posla BiH preduzeću.

Postoji mogućnost da se i domaća banka uključi u ovaj dio projekta putem preuzimanja dijela rizika.

Ovaj projekat se može koristiti za podršku uvoza važne kapitalne opreme koja će biti pokrivena obavezom BiH preduzeća da plati uvoz izvozom na odgođeno plaćanje.

Garancija za dobro izvršenje posla omogućava BiH preduzećima ponovni pristup davanju ponuda za učestvovanje na tenderima za međunarodne ugovore.

- *IGA-ina uslovi za davanje garancija*

Kad IGA primi zahtjev za izdavanje garancije za dobro izvršenje posla, napraviće procjenu sposobnosti BiH preduzeća za izvršenje izvoznog ugovora, kao i analizu finansijskih izvještaja preduzeća.

Minimum učešća BiH proizvoda u radu i materijalu za izvršenje ugovora u inostranstvu treba biti jednak iznosu garancije za dobro izvršenje posla.

Od preduzeća se traži da potpišu zahtjev za naknadu (rambusiranje) u slučaju "fer" poziva za naplatu garancije, tj. ukoliko preduzeće ne izvrši svoju obavezu iz ugovora. U slučaju "nefer" poziva, tj. ukoliko je garancija pozvana na naplatu uprkos činjenici da je preduzeće izvršilo svoju obavezu iz ugovora, tada preduzeće nije pozvano da rambusira IGA-u.

IGA može zahtijevati obezbjeđenje garancije hipotekom na aktivu preduzeća, kao podlogu zahtjevu za nadoknadu štete.

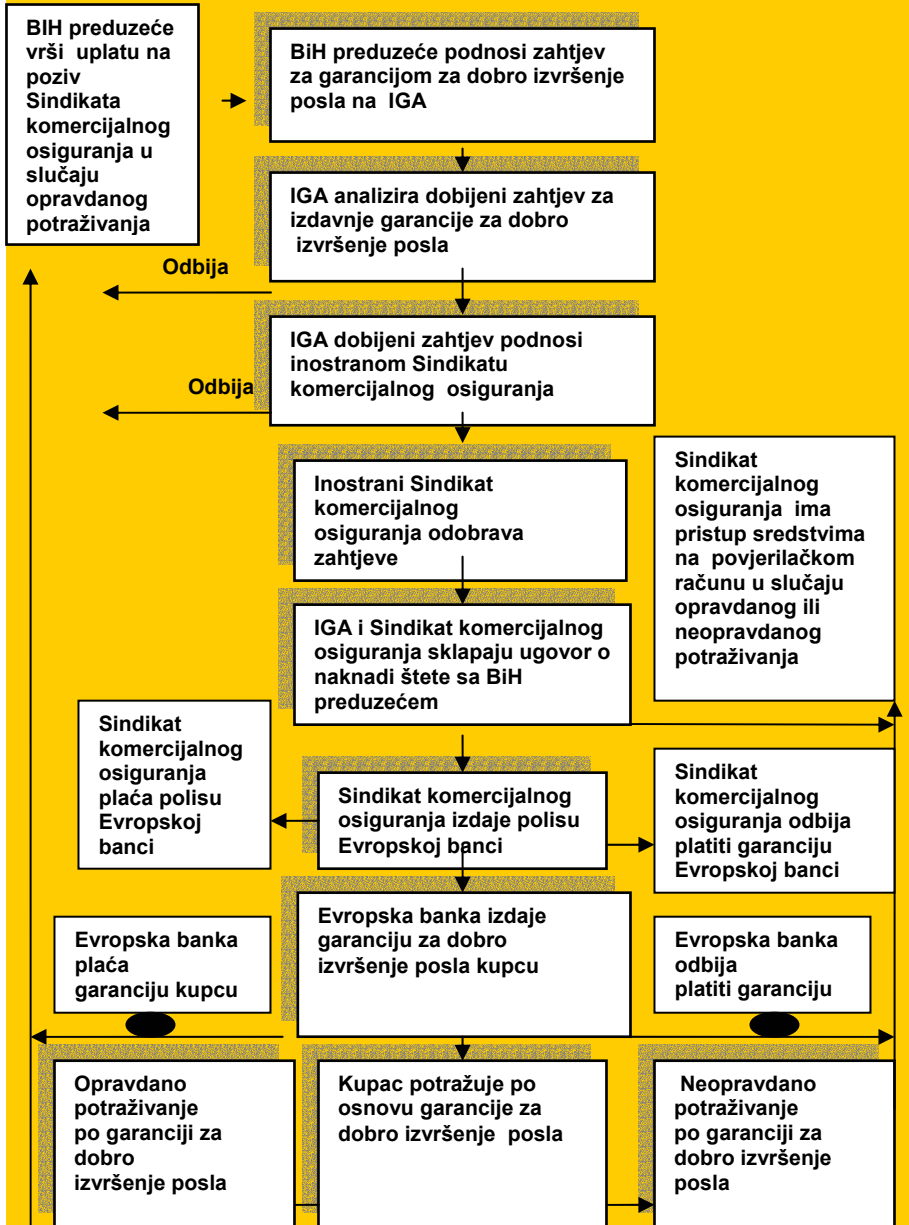
- *Dospijeće*

Sadržaj garancije će biti određen u skladu sa rokom i uslovima predmetnog međunarodnog ugovora.

- *Cijena*

Orijentaciona godišnja stopa je približno do 2-4%. Posebno se analizira svaki pojedinačan zahtjev i na bazi svih relevantnih faktora utvrđuje cijena.

ŠEMA ZA IZDAVANJE GARANCIJA ZA DOBRO IZVRŠENJE POSLA



10.2.8. Izdavanje garancija bankama za finansiranje obrtnih sredstava

Kao jedna od varijanti za finansiranje obrtnih sredstava za realizaciju izvoznih ugovora moguće je koristiti garancije bankama za finansiranje obrtnih sredstava.

U ovom slučaju banka finansira 100% sredstava potrebnih za realizaciju izvoznog ugovora. IGA daje banci garanciju za 50 % sredstava. U slučaju da izvoznik ne vrati banci sredstva IGA će namiriti 50% iznos plasiranog kredita.

Za atraktivnost ovog proizvoda neophodno je da bankarska regulatorna tijela donesu odgovarajuće akte, kojima bi se ovakva garancija tretirala kao kvalitetan kolateral. Za očekivati je da će ovi akti biti uskoro doneseni i primjenjivi.

Svi ovdje navedeni uslovi za korištenje ponude finansijskih proizvoda IGA-e nisu fiksni. IGA razvija svoje poslovanje na način da pokušava svoje uslove prilagoditi potrebama izvoznika. Istovremeno, zakonska je obaveza IGA-e, a to je i praksa domaćinskog poslovanja, da se maksimalno zaštiti od potencijalnih rizika.

IGA je otvorena za rad sa potencijalnim klijentima, sa željom da se kreiraju finansijski aranžmani na obostrano zadovoljstvo.

Za više informacija kontaktirajte:

Banja Luka: tel.: 051 212 120, fax: 051 215 844

Sarajevo: tel.: 033 252 340, fax: 033 252 352

ili www.igabih.com

11. INVESTICIONA I TEHNIČKA PODRŠKA



Nepovoljno, opšte poslovno okruženje u Bosni i Hercegovini uzrokuje hroničan nedostatak kvalitetnih investicionih šema, posebno direktnih stranih investicija u domaća preduzeća.

Poslovima koji se odnose na promociju privrede Bosne i Hercegovine i privlačenjem stranih investicija bavi se Agencija za unapređenje stranih investicija - FIPA, čije sjedište je u Sarajevu, a poslovna jedinica u Banjoj Luci pokriva područje regije Sjeverozapad.

Za više informacija o njihovoj aktivnosti možete se obratiti na www.fipa.gov.ba ili na kontakte:

Sarajevo: tel: ++387 33 278 080, e-mail fipa@fipa.gov.ba

Banja Luka: tel: ++387 51 226 180, e-mail banjaluka@fipa.gov.ba

Ukazaćemo na nekoliko aktuelnih programa koji nude inostranu investicionu i tehničku pomoć našim preduzećima.

▪ **Ulaganje u zajedničku proizvodnju između italijanskih i naših preduzeća uz pomoć FINEST-a.**

FINEST S.P.A. je finansijska institucija osnovana od strane talijanske vlade, regije Friulli, Venezia Giulia, Veneto i Trentino – Alto Adige, za promociju ekonomske saradnje između italijanskih preduzeća iz gore pomenutih regija i preduzeća iz Istočne Evrope. FINEST radi u saradnji sa preduzećima, proizvođačima, bankama i konsultantskim kućama. FINEST ulaže u preduzeća i u konkretne projekte koji se realizuju u zemljama Centralne i Istočne Evrope radi:

- Osnivanja ili proširivanja mješovitog društva
- Osnivanja ili proširivanja društva sa italijanskim kapitalom od 100%;
- Pokretanja odnosa industrijske i trgovinske saradnje.

Od usluga FINEST-a mogu imati koristi preduzeća koja djeluju u svim proizvodnim sektorima, uključujući usluge, samo ako djelatnost nije čisto finansijskog karaktera. Priznaje se prioritet projektima investiranja koja promovišu mala i srednja preduzeća.

FINEST S.p.A. može finansirati:

- Osnivanje ili proširenje inostranog preduzeća u kojem sudjeluju preduzeća Sjeveroistoka Italije
- Investicione planove koji se odnose na preuzimanje inostranog preduzeća od strane preduzeća Sjeveroistoka Italije
- Ugovore trgovinske saradnje ili proizvode koje promovišu preduzeća Sjeveroistoka Italije.

FINEST može preuzeti sudjelovanje u investiranjima promovisanim od strane preduzetnika svih triju Venetskih regija, određena za:

- Osnivanje preduzeća u inostranstvu;
- Pojačanje i razvoj društvenih, već aktivnih struktura;
- Preuzimanje inostranog preduzeća.

Maksimalna kvota sudjelovanja FINEST-a iznosi 25% društvenog kapitala inostranog preduzeća. Kapitalizacija može biti predstavljena unosima u naturi ili finansijama. Postotak sudjelovanja Finest-a normalno ne prelazi postotak podnositelja zahtjeva. (kao na primjer: ako partneri podnosioci zahtjeva iz Italije investiraju ukupno 10% društvenog kapitala, onda FINEST interveniše sa maksimalno 10%). Isključene su kratkoročne operacije i trajanje finansiranja iznosi maksimalno osam godina. Maksimalna kvota finansiranja Finest-a

iznosi 25 % ukupnih investicija u inostrano preduzeće, ali normalno ne iznad vrijednosti učestvovanja FIINEST-a u društvenom kapitalu. Sudjelovanja stečena na osnovu fonda trebaju biti ustupljena od strane FINEST-a u roku od osam godina od dana preuzimanja. Rashod će biti na tekuću vrijednost ili na vrijednost neto obračunske imovine prikazane u trenutku ustupanja.

Ukratko:

Italijansko preduzeće sa našim domaćim preduzećem osniva novo zajedničko preduzeće u našoj zemlji. FINEST S.P.A., kao finansijska institucija učestvuje u FINEST daje kredit istom preduzeću u visini od 25% od ukupnih investicija u to preduzeće, sa malim kamatnim stopama od 2,90% plus provizijom banke i sa periodom otplate od maksimalno 8 godina. Kada to mješovito preduzeće otplati kredit, FINEST kao dioničar tog preduzeća prodaje svoje dionice već postojećim partnerima u preduzeću ili ako oni ne žele da otkupe dionice FINEST-a isti će prodati te dionice na tržištu.

Za detaljnije informacije potrebno je da se vaš strani – Italijanski partner, obrati FINEST-u

- **Holandski program saradnje i obuke u menadžmentu/
Netherlands Management Cooperation Program (PUM)**

Holandska Vlada pruža mogućnost know how transfera od priznatih holandskih eksperata iz različitih oblasti menadžmenta zainteresovanim privrednim društvima, institucijama, javnim ustanovama i ostalim subjektima iz BiH u okviru svog programa "Holandski program saradnje i obuke u menadžmentu". Pomoć je predviđena za preduzeća/institucije koje nemaju više od 700 zaposlenih.

Ovim programom se i obezbjeđuju eksperti za boravak kod BiH partnera u prosjeku od 1-4 sedmica, sa mogućnošću ponovne posjete. Troškove plaćanja eksperata pokriva holandska Vlada a BiH partner pokriva troškove smještaja i hrane. Na raspolaganju stoji više od 4000 eksperata iz različitih oblasti, po kojima je Holandija poznata u svijetu. Stručnjaci iz holandske privrede mogu pružiti ekspertizu BH preduzećima posebno u područjima poljoprivrede, prehrambene industrije, uslužnog sektora, marketinga i menadžmenta.

Švajcarski program saradnje i obuke SEC (Swiss Contact - Senior Expert Corps) je agencija Švajcarske vlade koja obezbjeđuje eksperte po istom principu. Preporučuju se eksperti iz prehrambenog

sektora (čokolada, vafli, mliječne prerađevine), hotelijerstva, precizne industrije i dr.

Za detaljnije informacije po prethodna dva programa obratite se na:

Larive Bosnia d.o.o.
Branilaca Sarajeva 20/1
Sarajevo
Tel. 033 570 230,
Fax: 033 570 231
E-mail: larive@bih.net.ba

Larive Bosnia d.o.o. je filijala holandske firme Larive International, koja se bavi unapređenjem internacionalnog biznisa i ujedno predstavnik NMCP i SEC za Bosnu i Hercegovinu.

12. ULOGA ŠPEDITERSKIH ORGANIZACIJA



Obzirom da u cijeloj BiH, pa tako ni u regiji Sjeverozapad nedostaje spoljnotrgovinskih kuća, koje bi za mala i srednja preduzeća obavljala je veći dio spoljnotrgovinskih poslova, ovim preduzećima ostaje da se sami staraju o obavljanju većine potrebnih poslova. U takvim uslovima od velike pomoći može biti dobar špediter, koji može na sebe preuzeti veliki dio obaveza.

Treba tražiti od svoga špeditera maksimum usluge i kontinuirano na tržištu provjeravati kvalitet njegove usluge.

Osnovna uloga špeditera je da pripremi svu neophodnu dokumentaciju za obavljanje onog dijela spoljnotrgovinskog posla koji se odnosi na otpremu, carinjenje, prevoz, manipulaciju i predaju robe na krajnje odredište, da istu dokumentaciju podnese carinskim organima na procesuiranje, te na taj način preduzeću uštedi preko potrebno vrijeme.

Pored ovoga osnovnog posla trebate tražiti od vašeg špeditera da vam ponudi i:

- Polaganje garancija potrebnih u obavljanju spoljnotrgovinskog posla;
- Najpovoljnije i najjeftinije varijante prevoza robe, odnosno prevoznika (kamionski, željeznicom, morem, vazдушnim putem, kombinovano, ili u okviru zbirnog transporta);
- Najpovoljniji vid osiguranja robe, odnosno osiguranja uopšte;

- Najpovoljniji oblike manipulacije robom (čuvanja, skladištenja, pretovara ..itd.).

Na području regije Sjeverozapad posluje značajan broj špediterskih organizacija, koje imaju veći ili manji broj organizacionih jedinica i koje nude veći ili manji obim usluga.

Dobar špediter će vam ponuditi kompletnu uslugu, koja podrazumijeva rješenja za:

- Jeftino i brzo obavljanje drumskog, željezničkog, brodskog, avionskog prevoza ili kombinaciju dva ili više vidova prevoza.
- Organizaciju kontejnerskog transporta;
- Organizaciju transporta i manipulacije opasnim i drugim specifičnim vrstama tereta;
- Savjete u vezi sa izvoznim operacijama, posebno vezano za Inkoterms klauzule, odnosno za način i uslove otpreme robe, koji su od koristi već u samom postupku ugovaranja izvoznih poslova;
- Obezbijediti pribavljanje obrasca EUR 1 i savjete vezano za njegovo popunjavanje, kao i za korištenje preferencijala po tom osnovu.

Još jednom naglašavamo potrebu kontinuiranog praćenja kvaliteta usluge koju vam špediter daje za ugovorenu cijenu posla. Tržište je najbolji regulator ovog pitanja.

13. OTPREMA ROBE INOSTRANOM KUPCU



U zavisnosti od mjesta u koje je potrebno isporučiti robu, vrste robe, rokova za isporuku, te na osnovu analize troškova prevoza izvoznik će se opredijeliti za jedan od vidova transporta robe do ino-kupca. Raspoloživi vidovi transporta su: drumski prevoz, željeznički prevoz, brodski prevoz, avionski prevoz i kombinacija dva ili više vidova.

U zavisnosti od odabranog vida transporta neophodno je posvetiti odgovarajuću pažnju: pakovanju robe, označavanju i etiketiranju, pripremi i prilaganju odgovarajuće prateće dokumentacije.

Svakako da roba koja se otprema na veće udaljenosti, pogotovo kada se koristi kombinovani prevoz, zahtijeva više pažnje kod pakovanja, označavanja i etiketiranja, kako bi se zaštitila od krađe, oštećenja ili gubljenja. Kod odabira načina pakovanja treba uzeti u obzir sve

faktore koji mogu djelovati tokom transporta robe: koje prevozno sredstvo se koristi, način manipulacije i pretovara, klimatski uslovi i sl.

Posebna pažnja se mora posvetiti propisima zemlje u koju se roba izvozi, kao i propisima tranzitnih zemalja. Ukoliko niste upoznati sa ovim propisima, a po vašem izvoznom Ugovoru ste odgovorni za isporuku robe do ino-kupca, tražite od vašeg špeditera da detaljno provjeri ove propise.

Svi podaci sa etiketa na pakovanjima moraju biti saglasni sa izvoznim dokumentima.

Izvozni dokumenti se mogu razvrstati u dva seta:

- Otpremni dokumenti;
- Dokumenti za naplatu.

O otpremnim dokumentima bi se uglavnom trebao starati špediter. Međutim, obzirom na njihov značaj važno je da i u preduzeću postoji lice koje dobro poznaje spoljnotrgovinske poslove i stara se o tome da dokumentacija bude kompletna i ispravna. Bilo kakva greška može dovesti do komplikacija koje uglavnom završavaju problemima u isporuci ili nemogućnošću naplate potraživanja.

Otpremnu dokumentaciju uglavnom čine:

- Izvozna carinska deklaracija;
- Faktura;
- Posebna lista pakovanja;
- Certifikat o porijeklu robe – original;
- Polisa osiguranja;
- Tovarni list.

Ukoliko izvozni ugovor, ili propisi tranzitnih zemalja, ili zemlje isporuke to zahtijevaju, moguće je da su za otpremu potrebna i neka druga dokumenta.

Tovarni list za brodski prevoz «Bill of loading» može se koristiti i kao instrument naplate, odnosno na temelju njega se može vršiti prenos prava vlasništva na treća lica.

Za razliku od broskog prevoza, tovarnim listom u kopnenom prevozu pravo na robu se prenosi na primaoca.

Dokumentacija, neophodna za naplatu, zavisi od izvoznog ugovora, a posebno od klauzula ugovora kojima je definisano plaćanje.

Osnovni dokument je:

- Komercijalna faktura, u kojoj se navode svi važni detalji: broj ugovora, broj fakture, datum izdavanja, ime i adresa kupca, opis robe, jedinica mjere, količina, jedinična cijena, broj paketa, vrsta prevoza, uslovi isporuke, uslovi plaćanja i dr.

Pored komercijalne fakture uglavnom je potrebno priložiti i druge dokumente:

- Certifikat o porijeklu robe – kopiju;
- Certifikat o kvalitetu;
- Potrebne licence;
- Potvrda o preuzimanju robe i dr.

14. OSIGURANJE



Osiguranje pošiljke znatno je važnije za međunarodni prevoz nego za domaći. Međunarodni prevoznici preuzimaju samo ograničenu odgovornost za robu kada je otpremaju vazduhom ili morem. Uslovi prodaje često čine prodavaoca odgovornim za robu do mjesta isporuke stranom kupcu. Iz tih je razloga osiguravanje prevoza preko potrebno, posebno za prekomorski izvoz. Osiguravanje broskog prevoza štiti i prekomorski i vazdušni prevoz tereta, a obuhvata i vezani kopneni prevoz.

Razlikujemo tri glavne vrste osiguranja:

- »Free of Particular Average» (FPA):

To je najuži tip pokrića. Nadoknađuju se totalni gubici, kao i djelimični gubici nastali pri broskom prevozu kada brod potone, zapali se ili se nasuče.

- «With Average» (WA):

Ovaj oblik osiguranja pruža veću zaštitu od djelomičnih gubitaka u broskom prevozu.

- «All Risks»:

Ovo je najpotpuniji i najobuhvatniji tip osiguranja. Ono štiti od svih fizičkih gubitaka ili oštećenja robe usljed vanjskih uzroka.

Kod međunarodnog prevoza važno je zapamtiti da od onog trenutka kada se dokumentacija o prenosu prava na robu uruči stranom kupcu, vaša odgovornost za robu prestaje.

15. MOGUĆNOSTI KORIŠTENJA CARINSKIH PROCEDURA KAO OLAKŠICA U OBAVLJANJU IZVOZNIH POSLOVA



15.1. Procedura unutrašnje obrade

Preduzeća koja se bave proizvodnjom i izvozom proizvoda, a u procesu proizvodnje koriste repromaterijal iz uvoza, mogu koristiti carinsku proceduru sa ekonomskim učinkom, odnosno proceduru unutrašnje obrade.

U suštini, procedura unutrašnje obrade može se realizovati kroz:

- Sistem odloženog plaćanja; i
- Sistem povrata uvoznih dažbina.

Sistem odloženog plaćanja daje se u slučaju kada podnosilac zahtjeva ima stvarnu namjeru da izvrši izvoz glavnih kompenzirajućih proizvoda iz carinskog područja BiH i može se koristiti za svu robu koja se obrađuje. Po ovom sistemu, uvoznik repromaterijala se “uslovno” oslobađa od plaćanja uvoznih dažbina, što znači da, ukoliko obrađeni, odnosno kompenzirajući proizvod izveze, neće platiti uvozne dažbine. Ukoliko se kompenzirajući proizvod ili uvozna roba pusti u slobodan promet na tržište BiH, plaćaju se uvozne dažbine koje bi se platile na uvoznu robu u momentu prihvatanja prijave za podvrgavanje te robe proceduri unutrašnje obrade i kompenzantorna kamata, čija se visina utvrđuje svakih šest mjeseci.

Za korištenje sistema odloženog plaćanja obavezno je prilaganje garancije, koju može priložiti ovlašteni špediter ili korisnik procedure.

Sistem povrata uvoznih dažbina omogućava uvozniku, odnosno proizvođaču da na repromaterijal koji uvozi odmah plati uvozne dažbine, te da nakon proizvodnje kompenzirajućih proizvoda i izvoza istih, zatraži povrat uvoznih dažbina, u zavisnosti koliko je izvezao kompenzirajućih proizvoda u odnosu na uvezenu robu, a prema priloženim normativima.

Po proceduri unutrašnje obrade, zahtjevi se podnose na propisanim obrascima, sa pratećom dokumentacijom:

- Ugovor;
- Normativ proizvodnje;
- Izvod iz sudskog registra.

- Potvrda Privredne komore o ispunjenosti ekonomskih uslova (ako nije loš posao)

Zahtjevi se podnose Upravi za indirektno oporezivanje (generalna odobrenja – sukcesivni uvoz) ili nadležnom regionalnom centru Uprave za indirektno oporezivanje (pojedinačni zahtjevi).

15.2. Izvozne procedure – pojednostavljeni postupak

Novim Zakonom o carinskoj politici BiH i njegovim provedbenim propisima predviđena su određena pojednostavljena u provođenju carinskih postupaka u koje spada izvoz. Ta pojednostavljena se ogledaju u činjenici da carinski organi mogu preduzećima koja često izvoze istovrsnu robu odobriti prijavljivanje takve robe u izlaznoj carinarnici (na graničnom prelazu), na osnovu nepotpune deklaracije ili komercijalnog dokumenta, gdje roba fizički napušta carinsko područje BiH. U tom slučaju izvoznik ne mora prethodno da robu prijavi i izvozno ocarini kod carinske ispostave u unutrašnjosti, osim što je obavezan da u svemu poštuje pravila tog postupka i da za sve pošiljke izvezene na prednje navedeni način u odobrenom razdoblju, podnese jednu zbirnu deklaraciju carinskoj ispostavi u unutrašnjosti, nadležnoj prema sjedištu izvoznika (npr. za 15 dana, mjesec dana...). Takvi postupci će olakšati poslovanje preduzeća jer su jednostavniji i ekonomičniji, kako u pogledu vremena njegovog provođenja, tako i u pogledu troškova, obzirom da za svaku pošiljku ne mora pojedinačno podnositi izvoznju carinsku deklaraciju i robu dopreмати do ispostave u unutrašnjosti.

Odobrenja za pojednostavljeni postupak izdaje Uprava za indirektno oporezivanje u Banjoj Luci.

Carinska problematika regulisana je Zakonom o carinskoj politici ("Službeni glasnik BiH", broj 57/04), Odlukom o provedbenim propisima na Zakon o carinskoj politici ("Službeni glasnik BiH", broj 65a/04) i drugim propisima donešenim od strane Savjeta ministara BiH.

Informacije o mogućnostima korištenja carinskih procedura u smislu olakšica, u pravilu, izvoznici mogu dobiti od svoga špeditera.

Detaljnije informacije se mogu dobiti u Upravi za indirektno oporezivanje BiH, Sektor carina, Odsjek za procedure u Banjoj Luci, tel.: ++ 387 51 335 100 ili u Regionalnom centru Banja Luka, Grupa za procedure, tel: ++ 387 51 312 009, odnosno Regionalnom centru Tuzla, Grupa za procedure.

Internet stranica Uprave za indirektno oporezivanje BiH je u izradi i na njoj će biti postavljene informacije vezano za navedene procedure.

15.3. Preferencijalni tretman

Naši izvoznici mogu ostvariti prednosti za plasman svojih roba na ino-tržište po osnovu preferencijalnog tretmana roba porjeklom iz Bosne i Hercegovine. Takva prednost će se ostvariti tako što će ino-kupac našeg izvoznika biti oslobođen plaćanja uvoznih dažina djelimično ili u potpunosti ukoliko na pravi način dokaže da je izvezena roba porjeklom iz Bosne i Hercegovine.

Preferencijalni tretman roba porjeklom iz Bosne i Hercegovine može se ostvariti po dva osnova:

1. Po osnovu ugovora o slobodnoj trgovini koje Bosna i Hercegovina ima sa jednim brojem zemalja (DZ Srbija i Crna Gora, Hrvatska, Makedonija, Turska i druge). Sastavni dio svakog od pojedinačnih ugovora čini i Protokol o definiciji pojma “proizvod s porjeklom” i načinima administrativne saradnje, sa priložima, u kojima je regulisano postupanje i pravila koja su primjenjiva u bilateralnim odnosima zemalja potpisnica.

2. Po osnovu preferencijalnih mjera za robu porjeklom iz Bosne i Hercegovine koje je Evropska Unija unilateralno odobrila za pojedine zemlje, medju kojima je i Bosna i Hercegovina

Pojam “robe sa porjeklom” je veoma kompleksna materija i u teoriji i praksi u savremenoj međunarodnoj trgovini. Uz rizik da se ovaj pojam krajnje pojednostavi, može se reći da je “proizvod s porjeklom”:

- Roba koja je napravljena od domaćeg materijala;
- Roba koja je u dovoljnoj mjeri prerađena u zemlji čije porijeklo se traži;
- Roba koja je proizvedena od materijala porjeklom sa tržišta na kojima se ostvaruju odgovarajući preferencijali, a na kojima je izvršena minimalna prerada;

Da je roba porjeklom iz Bosne i Hercegovine, na ino-tržištu se dokazuje obrascem EUR 1 ili odgovarajućom Izjavom na fakturi ukoliko vrijednost robe ne prelazi 6.000 EUR-a.

Obrazac EUR 1 izdaju, odnosno Izjavu na fakturi ovjeravaju, nadležni carinski organi.

Uslovi za dobijanje statusa "robe s porijeklom" regulisani su Pravilnikom o izdavanju certifikata EUR 1, i Prilozima "Službeni glasnik BiH" broj 7/04).

Navodimo samo nekoliko napomena vezano za izdavanje obrasca EUR 1.

Zahtjev za izdavanje obrasca EUR 1 nadležnom carinskom organu podnosi izvoznik ili njegov ovlaštenu predstavnik (špediter), na propisanom obrascu, uz prilaganje svih dokumenata neophodnih za utvrđivanje porijekla robe:

- Izjavu proizvođača ili drugi dokument koji dokazuje da je roba bosanskohercegovačkog porijekla;
- Uvjerenje EUR 1 za materijale i proizvode uvezene iz EU (ili zemalja potpisnica ugovora o slobodnoj trgovini, ako se u njih vrši izvoz po preferencijalnom tretmanu), od kojih je proizvedena roba;
- Podatci o cijeni robe ukoliko se primjenjuje "procentualni princip".

Na poleđini zahtjeva se, nezavisno od "izjave proizvođača" navode sve činjenice na osnovu kojih se može utvrditi porijeklo robe.

Važno je naglasiti da zemlje uvoznice, u kojima se ostvaruje preferencijalni tretman, mogu tražiti provjeru valjanosti (nadovjeru) obrasca EUR 1, na bazi uzorka ili na osnovu opravdane sumnje. Zahtjevi za nadovjeru se primaju, a odgovori vraćaju putem Ministarstva vanjske trgovine ekonomskih odnosa Bosne i Hercegovine. Tamo gdje postoje međunarodni ugovori o saradnji carinskih organa provjere se vrše direktno između tih organa. Na ove zahtjeve se mora dati odgovor u roku 10 mjeseci. U protivnom uvoznik odnosno kupac naše robe naći će se u obavezi da plati pun iznos carinskih dažbina.

Dobar špediter trebao bi vam pružiti punu pomoć u ostvarivanju preferencijala, podnošenju zahtjeva za izdavanje obrasca EUR 1, kao i za obezbjeđivanje odgovarajućih pratećih dokumenata.

Detaljnije informacije se mogu dobiti u Upravi za indirektno oporezivanje BiH, Sektor carina, Odsjek za porijeklo u Banjoj Luci, Tel: ++ 387 51 335 100.

PRILOZI:

1. Pregled termina Incoterms
2. Lista stopa premije rizika
3. Klasifikacija zemalja

PRILOG 1

Kratak pregled INKOTERMS termina

EX WORKS
FRANKO FABRIKA
(...naznačeno mjesto)

Ovaj termin se može koristiti bez obzira na način transporta, uključujući multimodalni.

“Franko fabrika” znači da prodavac izvršava svoju obavezu isporuke kada robu stavi na raspolaganje kupcu u svom objektu ili drugom naznačenom mjestu (npr. radnji, fabrici, skladištu, itd.), izvezno neocarinjenu i neutovarenu na bilo koje prevozno sredstvo.

Taj termin, prema tome, predstavlja minimalne obaveze za prodavca, te kupac mora snositi sve troškove i rizike koji su povezani sa preuzimanjem robe iz objekta prodavca.

Međutim, ukoliko strane žele da prodavac snosi odgovornost za utovar robe na polasku, te da snosi rizike i sve troškove utovara, to se mora jasno naglasiti u kupoprodajnom ugovoru. Taj termin ne treba koristiti kada kupac direktno ili indirektno ne može sam ispuniti formalnosti oko izvoza. U takvim okolnostima treba koristiti termin FCA, pod uslovom da se prodavac slaže da ukrca robu na svoj trošak i rizik.

FCA
FRANKO PREVOZNIK
(...naznačeno mjesto)

Ovaj termin se može koristiti bez obzira na način transporta, uključujući multimodalni.

“Franko prevoznik” znači da prodavac isporučuje robu, ocarinjenu za izvoz, u naznačeno mjesto prevozniku kojeg je odredio kupac. Treba naglasiti da izabrano mjesto isporuke ima uticaj na obaveze u vezi s utovarom i istovarom robe u tom mjestu. Ako se isporuka obavlja u objektu prodavca, prodavac ja odgovoran za utovar. Ako se isporuka obavlja na bilo kojem drugom mjestu, prodavac nije odgovoran za istovar.

“Prevoznik” znači svaku osobu koja se, prema ugovoru o prevozu obavezuje da će izvršiti prevoz ili osigurati izvršenje prevoza željeznicom, drumom, vazduhom, morem, riječnim putem ili kombinacijom ovih vrsta prevoza.

Ako kupac odredi drugo lice, a ne prevoznika, da primi robu, smatra se da je prodavac ispunio svoju obavezu isporuke kada je robu isporučio tom licu.

FAS
FRANKO UZ BOK BRODA
(...naznačena otpremna luka)

Ovaj termin se može koristiti samo za morski ili riječni prevoz.

“Franko uz bok broda” znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke kada robu postavi uz bok broda u naznačenoj otpremnoj luci. To znači da kupac mora da snosi sve troškove i rizike za gubitak ili oštećenje robe počev od tog momenta.

Prema terminu FAS, od prodavca se zahtijeva da ocarini robu za izvoz.

Ovo je obrnut slučaj od prethodnih verzija Incotermsa, prema kojima se od kupca zahtijeva da ocarini robu za izvoz.

Međutim, ako ugovorne strane žele da kupac ocarini robu za izvoz, ovo se mora jasno istaći, dodajući u kupoprodajnom ugovoru posebnu napomenu u tom smislu.

FOB
FRANKO NA PALUBU BRODA
(IZVOZNO OCARINJENO)
(... naznačena otpremna luka)

Ovaj termin se može koristiti samo za morski ili riječni prevoz.

“Franko na palubu broda” znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke kada roba pređe ogradu broda u naznačenoj otpremnoj luci. To znači da od tog momenta kupac mora snositi sve troškove i rizike za gubitak ili oštećenje robe.

Termin FOB zahtijeva od prodavca da ocarini robu za izvoz.

Ako ugovorne strane ne namjeravaju da isporuče robu preko ograde broda, potrebno je koristiti termin FCA.

C F R
CIJENA SA VOZARINOM
(...naznačena odredišna luka)

Ovaj termin se može koristiti samo za pomorski i riječni prevoz. Ukoliko ugovorne strane nemaju namjeru isporučiti robu preko ograde broda, potrebno je koristiti termin CPT.

“Cijena sa vozarinom” znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke kada roba pređe ogradu broda u otpremnoj luci.

Prodavac mora platiti cijenu i vozarinu potrebnu da se roba dopremi do naznačene odredišne luke, Ali rizik za gubitak ili oštećenje robe, kao i svi dodatni troškovi usljed događaja koji su nastali nakon momenta isporuke, prenose se sa prodavca na kupca.

Termin CFR zahtijeva od prodavca da ocarini robu za izvoz.

Izbjegavajte dodavanje vremenskih ograničenja CFR-u. Takva ograničenja prenose rizik vašeg kupca na vas i mogu stvoriti zabunu. Moguće su varijacije u ugovoru o prodaji. Ukoliko ugovorite "liner terms", plaćate istovar u luci isporuke. Izbjegavajte nestandardnu klauzulu "CFR landed" (znači isto što i prethodna). Ukoliko se ipak jedna od ovih klauzula navodi u ugovoru, ugovorite i određenu protivrijednost takvoj klauzuli.

CIF
CIJENA, OSIGURANJE
I VOZARINA
(... naznačena odredišna luka)

Ovaj termin se može koristiti samo za pomorski i riječni transport. Ako ugovorne strane ne namjeravaju isporučiti robu preko ograde broda, treba koristiti termin CIP.

“Cijena, osiguranje i vozarina” znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke kada roba pređe ogradu broda u otpremnoj luci.

Prodavac mora platiti troškove i vozarinu potrebnu da dopremi robu do naznačene odredišne luke, ali rizik za gubitak ili oštećenje robe, kao i svi dodatni troškovi nastali nakon isporuke prenose se sa prodavca na kupca. Međutim, prema terminu CIF, prodavac također

mora da obezbijedi pomorsko osiguranje uz rizik kupca za gubitak ili oštećenje robe tokom prevoza.

Prema tome, prodavac ugovara osiguranje i plaća premiju osiguranja. Kupac mora imati na umu da se, prema CIF terminu, od prodavca zahtijeva da obezbijedi osiguranje samo s minimalnim pokrićem. Ukoliko kupac želi da se zaštiti većim pokrićem, on se mora ili izričito dogovoriti o tome sa prodavcem ili sam zaključiti vlastito dodatno osiguranje.

Izbjegavajte dodavanje vremenskih ograničenja CIF-u. Takva ograničenja prenose rizik vašeg kupca na vas i mogu stvoriti zabunu. Moguće su varijacije u ugovoru o prodaji. Ukoliko ugovorite "liner terms" plaćate istovar u luci isporuke. Izbjegavajte nestandardnu klauzulu "CIF landed" (znači isto što i prethodna). Ukoliko se ipak jedna od ovih klauzula navodi u ugovoru, ugovorite i određenu protivrijednost takvoj klauzuli.

Prema terminu CIF od prodavca se zahtijeva da ocarini robu za izvoz.

CPT

VOZARINA PLAĆENA DO

(... naznačeno odredišno mjesto)

Ovaj termin može se koristiti za sve vrste transporta, uključujući multimodalni.

“Vozarina plaćena do ...” znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke do prevoznika kojeg on imenuje, ali prodavac mora dodatno platiti cijenu prevoza potrebnu da se dopremi roba do naznačenog odredišta. To znači da kupac snosi sve rizike i sve druge troškove koji nastanu nakon što je roba tako isporučena.

“Prevoznik” znači svaka osoba koja, u ugovoru o prevozu, preuzme obavezu da izvrši ili organizuje transport željeznicom, drumom, vazduhom, morem, rijekom ili kombinacijom ovih vrsta prevoza. Ako se za prevoz do ugovorenog odredišta koriste naredni prevoznici, rizik prelazi kada je roba isporučena prvom prevozniku.

Prema terminu CPT od prodavca se zahtijeva da ocarini robu za izvoz.

CIP
VOZARINA I OSIGURANJE
PLAĆENI DO
(... naznačeno odredišno mjesto)

Ovaj termin može se koristiti za sve vrste transporta, uključujući multimodalni.

“Vozarina i osiguranje plaćeni do...” znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke do prevoznika kojeg on naimenuje, ali prodavac mora dodatno platiti cijenu prevoza potrebnog da dopremi robu do naznačenog odredišta. To znači da kupac snosi sve rizike i sve druge troškove koji nastanu nakon isporuke robe. Međutim, prema CIP terminu, prodavac također mora da obezbijedi kupcu osiguranje protiv rizika za gubitak ili oštećenja robe tokom prevoza. Prema tome, prodavac zaključuje ugovor o osiguranju i plaća premiju osiguranja.

Kupac mora imati na umu da se, prema CIP terminu, od prodavca zahtijeva da pribavi osiguranje samo s minimalnim pokrićem. Ukoliko kupac želi osiguranje s većim pokrićem, biće potrebno da se o tome jasno dogovori sa prodavcem ili da pribavi vlastito dodatno osiguranje.

“Prevoznik” znači svaka osoba koja, u ugovoru o prevozu, preuzme obavezu da izvrši ili organizuje izvršenje transporta željeznicom, drumom, vazduhom, morem, rijekom ili kombinacijom ovih vrsta prevoza.

Ako se za prevoz do ugovorenog odredišta koriste naredni prevoznici, rizik prelazi, kada roba bude isporučena prvom prevozniku.

Termin CIP zahtijeva od prodavca da ocarini robu za izvoz.

DAF
ISPORUČENO GRANICA
(... naznačeno mjesto)

Ovaj termin se može koristiti za sve vrste transporta kada se roba isporučuje na kopnenu granicu. Ako se isporuka obavlja u odredišnoj luci, na palubi broda ili na obali (pristaništu), potrebno je koristiti termine DES ili DEQ.

“Isporučeno granica ...” znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke robe kada je stavi na raspolaganje kupcu na prevoznom

sredstvu, neistovareno, ocarinjeno za izvoz, ali neocarinjeno za uvoz u naznačenoj tački i mjestu na granici, ali prije carinskog prelaza susjedne zemlje. Termin "granica" može se koristiti za svaku granicu, uključujući i granicu zemlje izvoza. Prema tome, od velikog je značaja da se predmetna granica precizno odredi, s tim da se uvijek u terminu naznači tačka i mjesto.

Međutim, ako ugovorne strane žele da prodavac bude odgovoran za istovar robe sa pristiglog prevoznog sredstva i da snosi rizike i troškove istovara, to se mora u kupoprodajnom ugovoru jasno naznačiti dadavanjem formulacije u tom smislu.

DES
ISPORUČENO FRANKO BROD
UVOZNO NEOCARINJENO
(... naznačena odredišna luka)

Ovaj termin može se koristiti samo kada robu treba isporučiti pomorskim ili riječnim ili multimodalnim transportom na brod u odredišnoj luci.

"Isporučeno franko brod" znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke kada robu stavi na raspolaganje kupcu na palubu broda, neocarinjeno za uvoz u naznačenoj odredišnoj luci. Prodavac mora da snosi sve troškove i rizike u vezi sa dopremom robe do naznačene odredišne luke prije istovara. Ako strane žele da prodavac snosi troškove i rizike istovara robe, potrebno je koristiti termin DEQ.

Ovaj termin može se koristiti samo kada robu treba isporučiti pomorskim ili riječnim ili multimodalnim transportom na brod u odredišnoj luci.

DEQ
ISPORUČENO
FRANKO OBALA
(... naznačena odredišna luka)

Ovaj termin može se koristiti samo kada se roba isporučuje morskim ili riječnim putem ili multimodalnim transportom za istovar s broda na obalu (pristanište) u odredišnoj luci. Međutim, ako strane žele da u obaveze prodavca uključe rizike i troškove rukovanja robom sa obale na neko drugo mjesto (skladište, terminal, teretna stanica, itd) u i van luke, potrebno je koristiti termin DDU ili DDP.

“Isporučeno franko obala” znači da prodavac ispunjava svoju obavezu isporuke kada robu stavi na raspolaganje kupcu, neocarinjeno za uvoz na obalu (pristanište) u naznačenoj odredišnoj luci. Prodavac mora snositi troškove i rizike u vezi sa dopremom robe do naznačene odredišne luke i istovarom robe na obalu (pristanište). Termin DEQ zahtijeva od kupca da ocarini robu za uvoz i da plati sve formalnosti, carine, poreze i druge troškove vezane za uvoz.

Ovo je obrnut slučaj od prethodnih verzija Incotermsa, prema kojima se od prodavca zahtijeva da obavi uvozno carinjenje.

Ako ugovorne strane žele da u obaveze prodavca uključe sve ili dio troškova za uvoz robe, to je potrebno naglasiti dodajući u kupoprodajnom ugovoru jasnu formulaciju u tom smislu.

DDU
ISPORUČENO
NEOCARINJENO
(... naznačeno odredišno mjesto)

Ovaj termin može se koristiti za sve vrste transporta, ali kada se isporuka vrši u odredišnoj luci na palubi broda ili na obali (pristanište), potrebno je koristiti termine DES ili DEQ.

“Isporučeno neocarinjeno” znači da prodavac isporučuje robu kupcu, neocarinjenu za uvoz, i neistovarenu sa pristiglog prevoznog sredstva

u naznačenom odredišnom mjestu. Prodavac mora snositi troškove i rizike u vezi sa dopremom robe, kao naprijed navedeno, osim, gdje je primjenjivo, "dažbine" (termin uključuje odgovornost i rizike obavljanja carinskih formalnosti, kao i plaćanje za obavljanje drugih formalnosti, carina, poreza i drugih troškova) za uvoz u zemlji odredišta. Takve "dažbine" mora platiti kupac, kao i sve troškove i rizike nastale ukoliko on propusti da na vrijeme ocarini robu za uvoz.

Međutim, ako ugovorne strane žele da prodavac obavi carinske formalnosti i da snosi troškove i rizike koji iz toga proizlaze, kao i neke troškove vezane za uvoz robe, to treba naglasiti dodajući u kupoprodajni ugovor jasnu formulaciju u tom smislu.

DDP ISPORUČENO OCARINJENO (... naznačeno odredišno mjesto)

Ovaj termin može se koristiti za sve vrste transportnih sredstava, ali kada se isporuka vrši u odredišnoj luci na palubi broda ili na obali (pristanište), treba koristiti termine DES ili DEQ.

"Isporučeno ocarinjeno" znači da prodavac isporučuje robu kupcu, ocarinjenu za uvoz, a neistovarenu sa pristiglog prevoznog sredstva u naznačenom odredišnom mjestu.

Prodavac mora snositi sve troškove i rizike u vezi sa dopremom robe kako je naprijed navedeno, uključujući gdje je primjenjivo sve "dažbine" (termin obuhvata odgovornost i rizik obavljanja carinskih formalnosti, kao i plaćanje pri obavljanju drugih formalnosti carina, poreza i drugih troškova) za uvoz u zemlju odredišta.

Dok termin EXW predstavlja minimum obaveza za prodavca, DDP predstavlja maksimalnu obavezu.

Ovaj termin ne treba koristiti ako prodavac ne može direktno ili indirektno dobiti uvoznú dozvolu.

Međutim, ako ugovorne strane žele da isključe obaveze prodavca za plaćanje nekih troškova koji se plaćaju kod uvoza robe (npr. PDV), to se mora jasno naglasiti u kupoprodajnom ugovoru.

PRILOG 2

Lista stopa premije rizika

Lista stopa premije rizika

- Za period pripreme izvoza (isključivo komercijalni rizik)

Klasa države	CILC	Tenor ILC	DP	Kredit od 30 dana	Kredit od 90 dana	Kredit od 180 dana
A	0.240	0.250	0.160	0.176	0.259	0.369
B	0.320	0.400	0.198	0.286	0.341	0.451
C	0.400	0.600	0.259	0.424	0.479	0.616
D	0.550	1.000	0.550	0.754	0.979	1.286

Gore navedene stope premije zasnovane su na uslovima plaćanja nakon isporuke.

CILC premijske stope zasnovane su na državi koja izdaje Potvrdu.

Tenor ILC podrazumijeva akreditive i garancije banke.

DP podrazumijeva dokumente uz plaćanje.

Kreditni period podrazumijeva otvoreni račun, dokumente uz prihvat mjenice i polaganje čeka

Za kreditne periode od 60 ili 120 dana obračunava se premija koja je između 30-90 dana i 90-180 dana.

- Za period nakon isporuke (isključivo komercijalni rizici)

Klasa države	Tenor ILC	DP	Kredit od 30 dana	Kredit od 90 dana	Kredit od 180 dana
A	0.230	0.290	0.320	0.470	0.670
B	0.320	0.360	0.520	0.620	0.820
C	0.470	0.510	0.770	0.870	1.120
D	0.820	0.900	1.370	1.780	2.250

- Za period nakon isporuke (isključivo politički rizik)

Klasa države	Tenor ILC	DP	Kredit od 30 dana	Kredit od 90 dana	Kredit od 180 dana
A	0.025	0.030	0.035	0.050	0.070
B	0.100	0.120	0.138	0.165	0.220

C	0.400	0.440	0.780	0.880	1.030
D	0.760	0.840	1.120	1.450	1.880

Faktori koji utiču na visinu stope premije

Gore navedene stope premije pripremljene su za primjenu prema klijentima koji za osiguranje daju više kupaca (odgovarajući raspored rizika). Generalno se prihvata da više od pet kupaca i više od dvije države predstavlja odgovarajući raspored rizika.

Prema tome, ukoliko klijent osigurava manje od pet kupaca ili kupce u manje od dvije različite države, to se ne smatra odgovarajućim rasporedom rizika.

U okolnostima kada ne postoji odgovarajući raspored rizika, gore navedene premije se povećavaju za slijedeće procenete:

- Svi kupci u istoj zemlji:
gore navedene stope premije plus

Grupa A	10% povećanje
Grupa B	10% povećanje
Grupa C	20% povećanje
Grupa D	30% povećanje

- Više od tri kupca, ali iz samo iz dvije zemlje:
gore navedene stope premije plus 10% povećanje
- Jedan kupac:
gore navedene stope premije plus

Grupa A	15% povećanje
Grupa B	15% povećanje
Grupa C	25% povećanje
Grupa D	35% povećanje

PRILOG 3

Klasifikacija zemalja

Klasifikacija zemalja

▪ Zemlje grupe 'A'

Australija	Austrija	Belgija	Kanada
Danska	Finska	Francuska	Njemačka
Island	Irska	Italija	Japan
Linheštajn	Luksemburg	Monako	Holandija
Novi Zeland	Norveška	Portugal	Singapur
Španija	Švedska	Švajcarska	Velika Britanija
SAD			

▪ Zemlje grupe 'B'

Andora	Bahrein	Brunei	Kanarski Otoci
Kajmanska ostrva	Čile	Kipar	Češka Republika
Grčka	Gvadalupe	Mađarska	Hong Kong
Izrael	Kuvajt	Malta	Martinik
Mauricijus	Oman	Poljska	Puerto Rico
Katar	San Marino	Saudijska Arabija	Slovenija
Južna Koreja	Tajvan	Ujed. ar. emir.	

▪ Zemlje grupe 'C'

Bahami	Barbados	Bermuda	Bocvana
Kina	Kolumbija	Hrvatska	Estonija
Indija	Makao	Malezija	Meksiko
Maroko	Filipini	Reunion Island	Slovačka
Južna Afrika	Tajland	Trinidad i Tobago	Tunis
Turska			

- Zemlje grupe 'D'

Alžir	Albanija	Aruba	Bangladeš
Bjelorusija	Belize	Bolivija	Brazil
Bugarska	Kukova ostrva	Kosta Rika	
Dominikanska Rep.	Ekvador	El Salvador	Fidži
Gabon	Gana	Gvatemala	Honduras
Indonezija	Iran	Jamajka	Jordan
Kazahstan	Kenija	Letonija	Liban
Lesoto	Libija	Litvanija	Makedonija
Madagaskar	Maldivi	Maršalska Ostrva	Moldavija
Mongolija	Namibija	Nepal	Holandski Antili
Pakistan	Panama	Papua Nova Gvineja	Paragvaj
Rumunija	Rusija	Senegal	Sejšeli
Solomonsk Ostrva	Šri Lanka	Sveta Lucija	Svazilend
Sirija	Uganda	Ukrajina	Urugvaj
Uzbekistan	Vanuatu	Venecuela	Vijetnam
Zapadna Samoa	Zimbabve	Srbija i Crna Gora	

- Ostale zemlje, koje nisu navedene u gornjim tabelama, svrstavaju se u zemlje grupe 'E'- isključene zemlje, koje se ne pokrivaju osiguranjem izvoza.