



**UNIVERZA V MARIBORU
FAKULTETA ZA ORGANIZACIJSKE VEDE**

**Diplomsko delo specialističnega študija
Smer management logistike**

**POMEN POZNAVANJA INCOTERMS KLAUZUL
ZA RACIONALNO ODVIJANJE
MEDNARODNEGA TRANSPORTA**

Mentor: dr. Iztok Podbregar

Kandidat: Miroslav Golob

Kranj, december 2005

ZAHVALA

Zahvaljujem se mentorju doc. dr. Iztoku Podbregarju za pomoč in za vse napotke, ki so mi bili v korist pri izdelavi specialističnega dela. Zahvala gre tudi vsem profesorjem Fakultete za organizacijske vede na podiplomskem specialističnem študiju in profesorjem na dodiplomskem študiju Prometa Fakultete za gradbeništvo, ki so mi pomagali izoblikovati in nadgraditi nivo znanja iz opisanega področja.

Zahvaliti se želim tudi vsem podjetjem, ki so izkazala interes za sodelovanje pri anketi in so jo na ta način pomagala oblikovati. Posebna zahvala gre tudi lektorici, gospe Darinki Rojko, profesorici slovenščine in teologije, ki je delo pregledala in ga lektorirala.

Zahvaliti se moram tudi staršem, ki so mi s finančnimi sredstvi in vzpodbudo pomagali pri dokončanju študija.

Ključne besede: mednarodni transport, mednarodna zunanja trgovina, prodajne klavzule, Incoterms

Povzetek

V mednarodnem transportu in trgovini je pomembno, da stranke, ki pri tem sodelujejo vedo za vse možne rizike, ki lahko pri teh poslih nastanejo. Ko se stranke lotijo pogajanj v zvezi s prodajno pogodbo v mednarodni trgovini je potrebno, da namenijo vso pozornost tako ceni, kot tudi klavzulam, ki jih bodo sprejele v tej pogodbi. Da bi pogodbe v zvezi z transportom (uvoz, izvoz, tranzit) kupljenega (prodanega) blaga bile čim bolj jasne, je Mednarodna trgovinska zbornica uvedla Incoterms klavzule (mednarodne definicije za razlago trgovinskih klavzul), ki jih je sprejela večina držav.

Incoterms klavzule so klavzule, ki so v mednarodni trgovini najpogosteje uporabljene. Poznavanje teh klavzul pa je ključnega pomena za racionalno opravljene storitve.

Key Words: International Transport, International Commerce, Trade Definitions, Incoterms

Abstract

It is important, that parties which cooperate in international transport and commerce know for all risks, that can appear. When negotiating an international sales contract, both parties need to pay as much attention to the terms of sale as to the sales price. To make it as clear as possible, an international set of trade terms (INCOTERMS) has been adopted by most countries of the World. Incoterms exactly define the responsibilities and risks of both, the buyers and sellers, including while the merchandise is in transit.

Incoterms are standard trade definitions, most commonly used in international sales contracts. Knowledge of clauses is very important for rationally done service in international transport.

Kazalo vsebine

Zahvala.....	II
Povzetek.....	III
Abstract.....	IV
Kazalo vsebine.....	V
1. UVOD	1
1.1. PROBLEM IN PREDMET DELA.....	2
1.2. NAMEN IN CILJI NALOGE.....	3
1.3. ZNANSTVENE METODE.....	4
1.4. STRUKTURA NALOGE.....	4
2. TEORETIČNE ZNAČILNOSTI POJMOV MEDNARODNI TRANSPORT, BLAGOVNA DISTRIBUCIJA IN ZUNANJA TRGOVINA	6
2.1. MEDNARODNI TRANSPORT IN SODOBNE TRANSPORTNE TEHNOLOGIJE.....	6
2.2. BLAGOVNA DISTRIBUCIJA IN ZUNANJA TRGOVINA.....	11
3. TEMELJNE ZNAČILNOSTI INCOTERMS KLAUZUL	13
3.1. NAMEN IN CILJI UPORABE INCOTERMS KLAUZUL	13
3.2. RAZLAGA VSEBINE PREVOZNIH KLAUZUL.....	14
3.3. VIDIKI PREUČEVANJA PREVOZNIH KLAUZUL	16
3.4. RAZLAGA INCOTERMS KLAUZUL	16
4. RAZLAGA IN PRAKTIČNA UPORABA INCOTERMS KLAUZUL V MEDNARODNI TRGOVINI.....	19
4.1. INCOTERMS KLAUZULA SKUPINE E.....	19
4.1.1. Primeri uporabe Incoterms klavzule EXW	21
4.2. INCOTERMS KLAUZULA FCA	22
4.2.1. Primeri uporabe Incoterms klavzule FCA	24
4.3. INCOTERMS KLAUZULA FAS.....	25
4.3.1. Praktični primeri uporabe incoterms klavzule FAS.....	27
4.4. INCOTERMS KLAUZULA FOB	28
4.4.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule FOB	29
4.5. INCOTERMS KLAUZULA CFR	31
4.5.1. Praktični primer uporabe Incoterms klavzule CFR	32
4.6. INCOTERMS KLAUZULA CIF	33
4.6.1. Primeri uporabe Incoterms klavzule CIF.....	35
4.7. ICOTERMS KLAUZULA CPT	35
4.7.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule CPT.....	37
4.8. INCOTERMS KLAUZULA CIP.....	38
4.8.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule CIP.....	39

4.9. INCOTERMS KLAUZULA DAF	41
4.9.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DAF	42
4.10. INCOTERMS KLAUZULA DES	43
4.10.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DES	45
4.11. INCOTERMS KLAUZULA DEQ	46
4.11.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DEQ	47
4.12. INCOTERMS KLAUZULA DDU	48
4.12.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DDU	50
4.13. INCOTERMS KLAUZULA DDP	51
4.13.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DDP	53
5. PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI POSAMEZNIH INCOTERMS KLAUZUL	54
6. ANALIZA UPORABE INCOTERMS KLAUZUL V SLOVENIJI	59
6.1. STATISTIČNA ANALIZA PRIDOBLENIH PODATKOV	60
7. ZNANJE IN KADRI KOT TEMELJI OPTIMALNE UPORABE INCOTERMS KLAUZUL	66
7.1. VLOGA ŠPEDITERJA PRI UPORABI INCOTERMS KLAUZUL	66
7.2. ČLOVEŠKI VIRI KOT TEMELJ OPTIMIZACIJE MEDNARODNEGA TRANSPORTA IN TRGOVINE	68
7.2.1. Uporaba informacijskih tehnologij v procesu upravljanja z človeškimi viri	71
8. SKLEP	85
LITERATURA	87
SEZNAM, TABEL, SHEM, GRAFIKONOV IN SLIK	91
RAZLAGA OKRAJŠAV	92
PRILOGE	94

1. UVOD

Za sodobni svet v primežu globalnih sprememb je značilno, da ne more delovati brez ustreznega transportnega in prometnega sistema. Ta sistem je neposredno povezan s sistemom družbene reprodukcije, obenem pa tudi povezuje sistem proizvodnje z potrošnjo.

Nenehni razvoj znanosti, utemeljen s sodobnimi dejavniki in spoznanji proizvodnje blaga in uslug močno izmenjuje, razvija in izboljšuje gospodarske in pravne odnose med aktivnimi udeleženci transportnega, prometnega in zunanjetrgovinskega sistema (**Pupavac, Zelenika 2004, str. 1**).

Na podlagi globalizacijskih sprememb in razvoja prometnih in logističnih znanosti smo prišli do stopnje razvitosti, ki nam omogoča racionalno odvijanje zunanjetrgovinskih procesov, neomejenih s prostorskimi in časovnimi dimenzijami.

Poseben odraz tega je sedanjí vse večji razvoj sodobnih transportnih tehnologij, kot sta multimodalni in bimodalni transport, ki omogočata formiranje optimalnih logističnih verig s posebnim poudarkom na hitrem, varnem in racionalnem ustvarjanju logističnih uslug.

Mednarodna zunanja trgovina je tesno povezana s sistemom mednarodne špedicije, saj lahko trdimo, da brez nje ne more optimalno delovati sistem mednarodne blagovne trgovine. To pa zaradi tega, ker lahko špediterja smatramo, kot edino osebo, ki je v mednarodnem procesu blagovne trgovine visoko specializirana za področje odpreme blaga.

Vsa ta dejstva in dejstvo, da je racionalna in ekonomsko uspešna zunanja trgovina pogoj za konkurenčnost vsakega narodnega gospodarstva, smo upoštevali pri nastanku tega specialističnega dela, katerega temeljni cilj je tudi v tem, da bi se začeli zavedati pomena znanja v transportni, prometni in logistični dejavnosti.

1.1. PROBLEM IN PREDMET DELA

Pogodbene stranke, ki v mednarodni blagovni trgovini sodelujejo, težijo k racionalizaciji storitev. To je možno le, če sodelujoči poznajo vse tehnične, ekonomske in pravne okvire, v katerih se mednarodni transport in mednarodna zunanja trgovina odvijata. Nerealno je pričakovati od ene osebe, da bo strokovnjak na vseh področjih, zato je nujno vplesti v ta sistem več ljudi z različnimi specifičnimi znanji. Ko smo v prejšnjih odstavkih nekaj govora namenili tudi špediterju kot organizatorju mednarodne odpreme blaga, lahko rečemo, da nam njegova vključitev v posle mednarodne trgovine omogoča, da tudi podjetja brez dovolj lastnega strokovnega znanja posle mednarodne blagovne trgovine opravljajo kvalitetno. Pravočasna vključitev špediterja v te posle lahko ima za podjetje številne ugodne posledice (zmanjšanje stroškov, povečanje dobička, manj škodnih primerov na blagu, ipd).

Ker je področje mednarodne trgovine zelo kompleksno in široko bi bilo nemogoče pričakovati, da lahko obseg ene specialistične naloge prikaže in celostno obravnava to celotno področje. Zato smo se odločili, da se bomo lotili nekaterih pravnih in organizacijskih okvirov, v katerih se ta dejavnost odvija.

Mednarodna zunanja trgovina in transport sta podvržena številnim zakonskim in podzakonskim aktom posamezne države, ki je v ta sistem vpletena. Zraven teh aktov pa veljajo tudi različna formalna in neformalna načela in dogovori, po katerih se mednarodna blagovna trgovina ravna. In ravno med formalna načela bi po našem mnenju lahko prišteli Incoterms klavzule, ki predstavljajo bistvo te naloge. O njih in o poslovanju z njimi bo govora več v naslednjih poglavjih. Za začetek pa morda le toliko, da Incoterms klavzule za pogodbene stranke v zunanji trgovini v osnovi niso obveznost. Vse pravice, obveznosti in odgovornosti pogodbenih strank, ki izhajajo iz teh pravil, stopijo v veljavo šele, ko se stranke sporazumejo o njihovi uporabi, kar se navede tudi v prodajni pogodbi. Kljub temu, da se dotikajo predvsem vprašanj transporta, pa ne gre za transportne klavzule, kot nekateri napačno sklepajo, ampak za prodajne klavzule, ki se nanašajo in veljajo le z prodajno pogodbo.

Blago, kot temeljni element mednarodne trgovine, je v času transporta izpostavljeno številnim rizikom. Cilj kupca in prodajalca, ki sta pogodbeni stranki v tej mednarodni trgovini, je zmanjšati verjetnost nastanka rizika na minimum. Kljub temu pa vedno to ni mogoče. Zato je potrebno že pred izpeljavo posla primerno definirati pravne odnose med obema pogodbenima strankama, da se izognemo morebitnim kasnejšim nesporazumom. Ker bi to bilo težko izpeljati brez vnaprej pripravljenih form, se razne mednarodne organizacije lotevajo teh dejavnosti. Potrebno je le, da pogodbene stranke te zakonitosti in predpise poznajo in se jih držijo. Na žalost pa vedno ni tako. Nekateri se teh načel ne držijo, oziroma jih ne znajo uporabljati. Kljub temu,

da se Incoterms klavzule v svetu uporabljajo že več kot 60 let, primerne literature, ki bi razlagala praktično uporabo teh klavzul, ni. Večinoma vsa literatura temelji na golem tekstu teh Incotermsov z morebitnimi komentarji. Dogaja se celo, da so razlage slabo prevedene. Zaradi tega ekonomski učinki opravljenih poslov niso takšni, kot bi lahko bili. To ima za posledico zmanjšano konkurenčnost podjetja in gospodarstva kot celote. Na žalost se s tem soočamo tudi v Sloveniji, kjer vse premalo podjetij upošteva dejstvo, da so za to potrebni posebej usposobljeni kadri, katerim je to temeljna specializacija.

Glavna teza tega dela se nanaša na mednarodni transport kot del logističnega sistema. To pa zaradi tega, ker lahko **logistiko kot znanost in dejavnost, logistično distribucijo, transportne verige, logistično distribucijske verige in vse elemente proizvodnje logističnih uslug razumemo kot temelj in osnovo primerno zasnovane, uspešne, učinkovite in racionalne zunanje trgovine, ki ustreza vsem prostorskim in časovnim dimenzijam logističnega sistema kot celote.**

Incoterms klavzule, kot ene izmed klavzul, ki se v mednarodnem transportu in trgovini uporabljajo, lahko predstavljajo enega izmed številnih možnih instrumentov za zagotavljanje racionalnega in optimalnega transportnega procesa med udeleženci v mednarodni trgovini.

Kaj pa sploh pomeni pomen poznavanja Incoterms klavzul? Poenostavljeno povedano bi lahko rekli, da to pomeni, da morajo managerji in strokovnjaki v podjetjih, ki se ukvarjajo z mednarodno trgovino ali transportom in pri svojem delu uporabljajo te klavzule, natančno poznati te termine in njihovo razlago, zraven tega pa tudi morajo poznati vse pravne in ekonomske učinke ter posledice njihove uporabe. In to ne samo z vidika prodajalca in kupca pač, pa tudi iz vidika vseh aktivnih udeležencev zunanje trgovinskega in prometnega sistema. Vsaka klavzula ima svoje specifične zahteve in posebnosti, ki jih je potrebno teoretično poznati in jih obenem v praksi primerno uporabljati.

1.2. NAMEN IN CILJI NALOGE

Glede na problem in predmet lahko opredelimo temeljne cilje naloge:

- ❖ raziskati teoretične in praktične probleme uporabe Incoterms klavzul v sistemu mednarodne blagovne izmenjave in na tej podlagi definirati osnovne cilje teh klavzul in temeljno razlago klavzul
- ❖ ob upoštevanju teh znanj in ugotovitev bomo lahko na praktičnih primerih prikazali dejansko uporabo Incotermsov in vse prednosti in pomanjkljivosti, ki se tičejo uporabe le teh

- ❖ s spoznanji o ekonomskih in pravnih posebnostih mednarodne blagovne trgovine bomo poskušali podati nekaj osnovnih priporočil, ki se dotikajo uporabe Incotermsov in tako mogoče doprinesti k uspešnejši in učinkovitejši mednarodni trgovini in transportu
- ❖ na podlagi predpostavke, da so za doseganje poslovnih ciljev potrebni primerno usposobljeni in motivirani kadri, bomo poskušali predstaviti osnovna načela in načine razvoja zaposlenih, ki so zadolženi za področje mednarodne izmenjave in transporta v podjetjih
- ❖ v končni fazi pa želimo predvsem utrditi lastno znanje in spoznanja, ki jih o Incoterms klavzulah že imamo

1.3. ZNANSTVENE METODE

Z uporabo znanstveno utemeljenih spoznanj o mednarodnem transportu, zunanji trgovini in še posebej Incotermsih na splošno, predvsem pa realnih možnostih uporabe, prednostih in pomanjkljivostih posameznih klavzul v zunanjetrgovinskem poslovanju bomo lahko podali nekaj napotkov o uporabi Incotermsov v različnih poslovnih situacijah in pogojih.

Glede na cilje te naloge lahko opredelimo tiste znanstvene metode, ki bodo pri nastajanju naloge imele najpomembnejšo vlogo. Osnovne metode dela so:

- ❖ metoda analize in sinteze
- ❖ deskriptivna metoda
- ❖ metoda dokazovanja tez
- ❖ metoda anketiranja

Na podlagi uporabe teh metod bomo na koncu naloge uspeli zadostiti vsem ciljem, ki smo si jih zastavili že sedaj.

1.4. STRUKTURA NALOGE

Uvodno poglavje je namenjeno temu, da se spoznamo s tematiko naloge, saj nam ponudi vpogled v to, čemur se bomo v prihodnjih poglavjih obširneje posvetili. Prav tako je v tem delu naloge prikazan namen naloge, metodologija naloge in struktura celotne naloge.

Drugo poglavje z naslovom **Teoretične značilnosti pojmov mednarodni transport, blagovna distribucija in zunanja trgovina** nas popelje v obravnavo pojmov, ki so nujni za dobro razumevanje bistva specialistične naloge. Na kratek, a izčrpen način so vsi ti pojmi opisani in tudi razloženi.

Seveda pa je za neko bolj obširno obravnavo potrebno poseči po dodatni literaturi, ki je tudi navedena.

Naslednje poglavje nosi ime **Temeljne značilnosti Incoterms klavzul**. V njem so prikazane splošne karakteristike Incoterms klavzul. Na ta način predstavlja to poglavje uvod v nadaljnjo obravnavo Incoterms klavzul kot instrumentov za optimalni proces zunanje trgovine.

Temu poglavju sledi poglavje z naslovom **Razlaga in praktična uporaba Incoterms klavzul v mednarodni trgovini**, ki je namenjeno temu, da nas seznanji z vsemi podrobnostmi, ki veljajo za posamezno klavzulo. Prav tako smo v tem poglavju poskušali s pomočjo enostavnih praktičnih primerov prikazati dejansko uporabo in pogoje uporabe teh klavzul v mednarodnem transportu. Na ta način to poglavje predstavlja eno izmed osrednjih vsebinskih enot naloge.

Peto poglavje pa ima naslov **Prednosti in pomanjkljivosti posameznih Incoterms klavzul**. V njem smo skušali na enostaven način prikazati, v katerih primerih je upravičena uporaba posamezne klavzule. To pa predvsem zaradi dejstva, da vse klavzule niso primerne za uporabo v vseh vejah transporta in tudi niti niso primerne za nekatere specifične pogoje, v katerih se odvija mednarodna trgovina.

Šesto poglavje nosi naslov **Analiza uporabe Incoterms klavzul v Sloveniji**. V tem poglavju smo analizirali pridobljene podatke, ki so nam jih posredovala slovenska podjetja na osnovi ankete, ki smo jo sestavili. Daje nam lepe obrise tega, kakšen pomen imajo Incoterms klavzule za podjetja, ki jih uporabljajo, pa tudi tega, kakšen je nivo znanja s tega področja.

Sedmo poglavje ima naslov **Znanje in kadri kot temelj optimalne uporabe Incoterms klavzul**. Prikazuje nam področje, kjer lahko s primerno organizacijo dela in s primernim pristopom veliko naredimo za ustrežnejšo uporabo Incoterms klavzul in na ta način za izrabo vseh možnosti in prednosti, ki nam jih nudijo.

Sklep predstavlja del naloge v katerem smo povzeli vse bistvene elemente do katerih smo se dokopali med izdelavo specialistične naloge, zato v določeni meri predstavlja tudi del, kateremu bi bilo v prihodnje potrebno posvetiti pozornost in ga razvijati v prihodnjih raziskavah.

2. TEORETIČNE ZNAČILNOSTI POJMOV MEDNARODNI TRANSPORT, BLAGOVNA DISTRIBUCIJA IN ZUNANJA TRGOVINA

Poglavje je namenjeno temu, da se seznanimo z osnovnimi pojmi mednarodnega transporta in načini njegovega izvajanja. Ker se v našem delu mednarodni transport in mednarodna zunanja trgovina močno prepletata, so predstavljeni tudi osnovni dejavniki, ki so pri tem prisotni.

2.1. MEDNARODNI TRANSPORT IN SODOBNE TRANSPORTNE TEHNOLOGIJE

Sama beseda transport (**Oblak, 1996, str. 168**) je nastala iz latinske besede transportare, kar pomeni prenašati. Beseda transport ima tudi sinonim v besedi prevoz in zaradi tega lahko ti dve besedi istopomensko uporabljamo. Transport štejemo med gospodarske dejavnosti, ki s pomočjo prometne infrastrukture, suprastrukture in delovne sile omogoča proizvodnjo prometnih uslug.¹ Omogoča premeščanje blaga v prostoru in času, zato lahko rečemo, da premaguje časovne in prostorske dejavnike. Ena od značilnosti besed transport oziroma prevoz je za Slovenijo v tem, da se beseda prevoz uporablja tako za premeščanje ljudi kot tudi blagovnih dobrin, transport pa predvsem za premeščanje blaga.

Nacionalni, domači, notranji transport odreja en in tudi najbolj pomemben kriterij in to je, da se transportni proces odvija samo na teritoriju ene države. Odvija pa se v skladu s pravili, veljavnimi v tej državi. Pomembno pri tem pa je, da morajo biti tudi ta pravila usklajena z mednarodnimi. Mednarodni transport pa včasih imenujejo še internacionalni in tuji transport. Zanj pa je pomembno to, da se proces prevoza tovora odvija med dvema ali več državami. Pod ta pojem spadata tudi tranzitni (ki se odvija iz ene v drugo državo preko ozemlja neke tretje države) in obmejni (ki se opravlja med dvema obmejnima conama v dveh državah) transport (**povzeto po Ogorelec, 2004, str. 43 – 54**).

V sedanjem času se v strokovni literaturi pa tudi praksi vse pogosteje uporabljajo izrazi konvencionalni (unimodalni) in kombinirani (multimodalni) transport. Konvencionalni transport (**Radačić, 1990, str. 47**) je transport predmetov prevoza iz enega na drugo mesto s prevoznim sredstvom ene veje prometa (npr. ladjo, vlakom). Prav tako je zanj značilno (**Radačić, 1990, str. 47 in Pupavac, Zelenika, str.109**), da se odvija na temelju ene sklenjene pogodbe

¹ Več o pojmi prometa infrastruktura in prometna suprastruktura cf. Zelenika, R.: Prometni sustavi-Tehnologija-Organizacija-Logistika-Ekonomika-Menadžment; Ekonomski fakultet sveučilišta u Rijeci, Rijeka 2001

o prevozu ob uporabi ene prevozne listine. Tak prevoz organizira samo en organizator, to je lahko npr. špediter. Konvencionalni transport je lahko tako nacionalni ali mednarodni (za našo specialistično nalogo je pomemben predvsem mednarodni). Pri takem prevozu tudi ni pomembno ali gre za kosovne pošiljke ali večje transportne enote (recimo kosovne pošiljke v kontejnerjih). V praksi prevladuje konvencionalni transport večjih transportnih enot. Obveznosti, pravice in odgovornosti udeležencev konvencionalnega transporta so regulirane z mednarodnimi in nacionalnimi pravnimi viri. Za vsako vejo transporta se uporablja več pravnih virov, ki so obenem lahko bilateralni ali multilateralni.²

Pojem kombinirani – multimodalni transport se je v zadnjih desetletjih zelo različno uporabljal. Številni avtorji različne literature o prometu te pojme zelo različno uporabljajo.³ Nekateri ti pojme tudi izenačujejo s pojmi integralni transport, integrirani transport, večnačinski transport ipd. Potrebno pa je upoštevati, da se v današnji svetovni praksi najpogosteje uporabljata pojma kombinirani transport in multimodalni transport, pri čemer v zadnjem času kombinirani transport vse bolj izgublja na veljavi. Za našo specialistično nalogo pa so pomembne naslednje karakteristike kombiniranega oziroma multimodalnega transporta.

Za kombinirani transport je značilno (**Nikolić, str. 56**):

- ❖ transport blaga se opravlja z najmanj dvema prevoznima sredstvom različnih prometnih vej
- ❖ da se v transportnem procesu sklene toliko prevoznih pogodb, kolikor različnih prevoznih sredstev se bo uporabljalo
- ❖ da se izstavlja toliko prevoznih listin, kolikor prevoznih pogodb je sklenjeno
- ❖ da lahko celotni transportni proces organizira eden ali več organizatorjev transporta (Combined transport operator – CTO)

Funkcija organizatorja kombiniranega transporta povezuje tako špediterske kot tudi prevozniške dejavnosti, on pa tudi odgovarja za izbiro in delo udeležencev, katere je izbral v transportnem procesu. V kombiniranem transportu se uporablja načelo, da vsak prevoznik oziroma udeleženec odgovarja za tovor na svojem delu prevozne poti glede na nacionalne in mednarodne pravne vire posamezne prometne veje.

Osnovni pravni vir mednarodnega multimodalnega transporta pa je Konvencija Združenih narodov o mednarodnem multimodalnem transportu, ki je bila sprejeta na konferenci v Ženevi leta 1980. Prav tako so za mednarodni multimodalni transport pomembna pravila UNCTAD/ICC o prevoznih listinah

² O virih prometnega prava podrobneje cf. Pavliha M.: Prevozno pravo, Gospodarski vestnik, Ljubljana 2000.

³ O tem je možno izvedeti več iz literature cf. 1: Oblak H.; Mednarodna poslovna logistika, EPF Maribor, 1996, str. 168 in 2: Nikolić G.: Multimodalni transport, Makol marketing, Rijeka 2004.

mednarodnega multimodalnega transporta, ki so bila sprejeta na Mednarodni trgovinski zbornici (ICC) v Parizu leta 1991. (Pupavac, Zelenika,2004, str. 112)

Najpomembnejše karakteristike mednarodnega multimodalnega transporta so (Pupavac, Zelenika, str. 109):

- ❖ da so v mednarodnem multimodalnem transportu operatorji multimodalnega prevoza in prejemniki tovora iz dveh različnih držav
- ❖ da se prevoz tovora opravlja z najmanj dvema različnima prevoznima sredstvom, oziroma, da sodelujeta dve različni prometni veji
- ❖ da celotni proces mednarodnega multimodalnega transporta temelji na eni prevozni pogodbi, ki jo je organizator tega prevoza sklenil s pošiljateljem
- ❖ da se za celotni prevozni proces izstavlja samo ena prevozna listina (npr. FBL – NEGOTIABLE FIATA MULTIMODAL TRANSPORT BILL OF LADING ⁴)
- ❖ da celotni transportni proces organizira samo en operator (Multimodal transport operator – MTO), ki je najpogosteje mednarodni špediter, kateri združuje funkcijo prevoznika in špediterja

Čisto na začetku specialistične naloge je že bilo rečeno, da se Incoterms klavzule spreminjajo in dopolnjujejo predvsem zaradi pojava in razvoja novih transportnih tehnologij. Zato bi bilo zaradi lažjega razumevanja dobro nameniti nekaj besed tudi temu. Poskušali bomo razložiti pojme paletizacija, kontejnerizacija, RO-RO tehnologija, LO-LO tehnologija, FO-FO oziroma LASH tehnologija, Huckepack tehnologija in bimodalna tehnologija.

Paleta je specialno izdelan najpogosteje lesen podstavek na katerega se zlagajo kosovni tovari. Na ta način se oblikujejo večje transportne enote s katerimi se lahko varno, hitro in enostavno manipulira. Paletizacija pa je dejavnost celote organizacijsko povezanih sredstev za delo in tehnoloških postopkov za avtomatizirano manipuliranje in transport tovora na paletah od surovinske baze do potrošnika (Pupavac, Zelenika, 2004, str. 201 in Radačić, 1990 str. 23). To je najstarejša sodobna transportna tehnologija, ki omogoča oblikovanje neprekinjene transportne verige od dobavitelja do kupca, možno pa jo je kombinirati in uporabljati tudi v drugih sodobnih transportnih tehnologijah. Pomembno pri vsem pa je, da je osnovni namen paletizacije dosežen šele, če se tovor zložen na palete pri pošiljatelju (proizvajalcu) depaletizira pri kupcu teh proizvodov.⁵

⁴ Več o FBL cf.1: Zelenika R.: Mednarodna špedicija, Ekonomski fakultet sveučilišta u Rijeci, Rijeka 1996, str. 98 in 2: Žvikart B.; Mednarodna špedicija, samozaložba, Maribor 2001, str. 38.

⁵ Podrobneje in več o paletah in paletizaciji cf. Zelenika R.: Prometni sustavi-Tehnologija-Organizacija-Logistika-Ekonomika-Menadžment; Ekonomski fakultet sveučilišta u Rijeci, Rijeka 2001.

Kontejnjerji so posebne naprave, prenosljivi rezervoarji, transportni zaboji, posode in podobne konstrukcije, ki zadovoljujejo naslednje zahteve (**Pupavac, Zelenika, 2004, str. 204 in Radačić, 1990, str. 26**):

- ❖ popolnoma ali delno zaprt prostor, namenjen namestitvi tovora z najmanj enim vrati
- ❖ konstruirani morajo biti tako, da omogočajo hitro, varno in enostavno polnjenje in praznjenje
- ❖ konstruirani morajo biti tako, da se z njihovo uporabo poveča hitrost prevoza z enim ali več prevoznimi sredstvi brez vmesnega pretovarjanja
- ❖ opremljeni morajo biti z napravami za enostavno manipuliranje
- ❖ izdelani morajo biti iz obstojnih materialov in morajo biti dovolj čvrsti
- ❖ odporni morajo biti na vremenske spremembe
- ❖ njihova prostornina mora biti najmanj 1 m³

Kontejnjerja ne moremo šteti niti med embalažo niti med transportna sredstva, lahko pa ga obravnavamo kot del transportnega sredstva, ki predstavlja prostor za blago, ki je povečini enoten za vse transportne veje. Sistem kontejnerizacije najbolj celovito in najbolj univerzalno povezuje posamezne kosovne tovore in tovore na paletah v velike transportne enote – kontejnerje in na ta način omogoča vzpostavitev neprekinjene preskrbovalne verige. Kontejnerje delimo na univerzalne in specialne oziroma kontejnerje za prevoz posebnih tovorov. Sredstva za delo s kontejnerji se od veje do veje prometa močno med seboj razlikujejo, vendar o tem več v navedeni literaturi.⁶

RO – RO tehnologija (roll on – roll off) je specifična tehnologija transporta, ki jo karakterizira horizontalni natovor in raztovor kopenskih prevoznih sredstev, najpogosteje natovorjenih z blagom, kot so npr. tovarnjaki, vagoni, prikolice, vlačilci itd. na specialne RO – RO ladje. Tovor se nanje natovarja s pomočjo lastnih koles preko posebne natovorne rampe. Do razvoja te vrste prometa je prišlo predvsem kot posledica vse večjega sodelovanja med prekomorskimi državami, ob čemer je pri konvencionalnem ladijskem prevozu nastala težava zaradi počasnega in zapletenega pretovarjanja tovora.

Najpomembnejši cilji RO – RO tehnologije so (**Pupavac, Zelenika 2004, str. 214**):

- ❖ povezovanje cestnega in železniškega prometa s pomorskim na hiter, varen in zanesljiv način, brez nepotrebne manipuliranja s tovorom
- ❖ optimizacija učinkov prometne infrastrukture in suprastrukture
- ❖ reševanje problematike premajhnih skladiščnih površin v lukah
- ❖ kvalitativno in kvantitativno maksimiziranje tehničnih, tehnoloških, organizacijskih in ekonomskih učinkov proizvodnje prometnih uslug
- ❖ varno in racionalno prevažanje tovorov izrednih dimenzij v pomorskem prometu

⁶ Več o kontejnerjih in paletizaciji cf. Zelenika R.: Prometni sustavi-Tehnologija-Organizacija-Logistika-Ekonomika-Menadžment; Ekonomski fakultet sveučilišta u Rijeci, Rijeka 2001.

RO – RO transport se v večini opravlja na temelju ene prevozne pogodbe in ob uporabi ene prevozne listine, zato ima s tega vidika številne podobnosti z multimodalnim načinom transporta. Njegova poglobitna prednost se kaže v tem, da lahko sodobne RO - RO ladje pretovorijo do 1500 ton tovora na uro in to tudi ponoči, klasične ladje okrog 75 ton na uro, specialne kontejnerske ladje z dvema dvigaloma pa do okrog 500 ton na uro (**Pupavac, Zelenika 2004, str. 216**).

Kljub številnim prednostim, ki jih ta tehnologija prinaša, pa ima tudi eno bistveno pomanjkljivost in ta je v majhni izkoriščenosti prostora na ladji. To pa se lahko kompenzira s hitrostjo pretovarjanja in posledično z večjo vrednostjo obteka ladje v delovnem ciklusu. Zaradi številnih prednosti, ki jih prinaša uporaba te vrste tehnologije prevoza v primerjavi s klasičnim prevozom tovora najprej po cesti ali železnici in nato z ladjo, avtorji strokovne literature navajajo, da je tovrstno manipuliranje in transport blaga okoli 15 % racionalnejše (**Pupavac, Zelenika 2004, str. 217**). Seveda pa je to odvisno od primera do primera in je lahko ta odstotek tudi večji.

LO – LO tehnologija transporta (dvigni – spusti) je specifična tehnologija za katero je značilen vertikalni natovor in raztovor. Primerna pa je za vse vrste tovora in načine pakiranja. Prav zaradi te svoje univerzalnosti se jo v praksi precej uporablja, pa čeprav nima nekih drugih poglobitnih prednosti.

LASH sistem transporta se prav tako uporablja v pomorskem transportu. Pomeni pa način, pri katerem manjše plavajoče kontejnerje oz. barže naložijo na večje matične ladje s pomočjo dvigal izven območja luk na morju. Do tja jih privlečejo s t.i. vlačilci ali potiskajo s t.i. remorkerji. Poglobitni cilj tovrstnega transporta pa je predvsem v povezovanju rečnega in jezerskega prometa s pomorskim.

Huckepack tehnologija (**povzeto po Ogorelec, 2004, str. 77 – 96**) oziroma oprtni transport se je prvič pojavila že v drugi svetovni vojni v Nemčiji, ko so z njeno pomočjo prevažali borbena cestna vozila s pomočjo železniških vagonov. Tudi za civilne namene se je najprej začela razvijati v Nemčiji, kjer se je tudi najbolj razvila. V zadnjem času pa se je njena uporaba razširila na večino evropskih držav, tudi v Sloveniji je vse pomembnejša. Pri tej tehnologiji gre za prevoz cestnih prevoznih sredstev na železniških vagonih. Pri tem lahko gre za prevoz natovorjenih kamionov s prikolicami, ali vlačilcev s polprikolicami. V tem primeru govorimo o oprtnem sistemu tehnike A. Lahko se prevažajo tudi same prikolice ali polprikolice brez vlečnih vozil, takrat gre za oprtni sistem tehnike B. V primeru, da pa se prevažajo samo zgornji deli prikolic ali polprikolic, (t.i. zamenljiva tovarišča) pa govorimo o oprtnem sistemu tehnike C.

Glavni pogoj za racionalno in ekonomično poslovanje Huckepack sistema je v primerni informatizacijski in tehnološki opremljenosti terminalov s čimer se poveča hitrost manipuliranja, prav tako pa je potrebno zagotoviti tovor v obe

prevozni smeri. Eden od pogojev je tudi razdalja za katero se ocenjuje, da postaja konkurenčna šele pri razdaljah večjih od 300 km. (Pupavac, Zelenika, 2004, str. 231)

Pri obravnavi sodobnih transportnih tehnologij pa ne moremo mimo bimodalne tehnologije, ki se sicer na žalost v Sloveniji malo uporablja. Dejansko pa lahko rečemo, da ima ta tehnologija številne prednosti v primerjavi z na primer oprtnim sistemom ali katerim drugim podobnim. Pri tej tehnologiji gre za način, ko se specialne cestne polprikolice pričvrstijo na specialna železniška podvozja in se na ta način doseže možnost oblikovanja posebnih bimodalnih vlakov, ali pa tudi možnost vključitve teh vagonov v klasične vlakovne kompozicije. Prednost te tehnologije se kaže v tem, da zanjo ne potrebujemo posebno dragih terminalov. Cestna polprikolica se v približno petih minutah spremeni v železniško vozilo. Vso potrebno energijo za to spremembo zagotovi cestno vlečno vozilo. Ta sistem bi bilo možno primerjati z oprtnim sistemom tehnike B, pri čemer pa lahko rečemo, da ima bimodalna tehnologija dosti manjši obseg mrtve teže. Prav tako pri tej tehnologiji ni težav s preseganjem gabaritov vlakov. Vlaki pa lahko brez težav dosegajo hitrosti vožnje tudi do 120 km/h. Edina pomanjkljivost do sedaj je v tem, da cestne polprikolice slabo prenašajo vlečne in tlačne sile, ki se pojavljajo pri vlakih, zato se sme polprikolice uvrščati le v sredino vlakovne kompozicije.⁷

2.2. BLAGOVNA DISTRIBUCIJA IN ZUNANJA TRGOVINA

Distribucija je lahko tako materialna kot tudi nematerialna, je pa okostje sistema reprodukcije, proizvodnje in potrošnje. Lahko tudi rečemo, da pomeni distribucija razmestitev materialnih in nematerialnih dobrin med proizvodnjo in uporabnika teh dobrin ne glede na časovno in prostorsko razmestitev (Zelenika, 2005, str.36).

Distribucijo kot aktivnost razumemo kot skupek načrtovanih, koordiniranih, reguliranih in kontroliranih nematerialnih aktivnosti s katerimi se funkcionalno povezujejo vsi delni procesi obvladovanja prostorskih in časovnih poti gotovih izdelkov od proizvajalca do končnega porabnika (Zelenika, 2005, str. 37).

Glavni cilj blagovne distribucije je dobava pravih in kvalitetnih materialnih dobrin na odrejena mesta z najnižjimi stroški (Mulcahy, 1994, poglavje 3.1), ter pri tem zadovoljiti potrebe in želje porabnikov na eni strani, na drugi strani pa ustvariti nek dobiček na strani proizvajalca. Glede na to, da stroški blagovne distribucije niso zanemarljivi, saj znašajo v razvitih državah kar okrog 8 %

⁷ Kljub temu, da ta tehnologija v Sloveniji skorajda ni zastopana, obstaja o njej nekaj literature, cf. 1: Radačić Ž.; Integralni transportni sistemi, VPPŠ, Portorož, 1990; (tudi v ostali literaturi, ki smo jo uporabljali in obravnavala promet je ta tehnologija na kratko opisana).

prihodkov doseženih s prodajo, v tranzicijskih pa celo do 25 %. Zato je potrebno dati poseben poudarek racionalizaciji in optimizaciji teh procesov. Največji delež teh stroškov nosijo stroški transporta, do skoraj 40 % celote, stroški zalog, skladiščenja in administracije pa vsak okrog 20 % (Mulcahy, 1994, poglavje 3.1 in Zelenika, 2005, str. 36). Ciljev zmanjševanja stroškov in povečanja dobička ni možno doseči na enostaven način niti v notranji distribuciji, kaj šele v mednarodni, ko so pri tem prisotni številni drugi akterji (kot npr. veterina, carina, fitosanitarne službe, ipd).

S pojmom blagovne distribucije je neposredno povezan tudi pojem logističnih in transportnih verig. Pri tem pojmu gre za niz medsebojno povezanih členov oziroma partnerjev in aktivnih udeležencev, ki omogočajo hitre, varne in racionalne prevoze blaga. Pri logističnih verigah pa je ta pojem še nekoliko širši in obsežnejši saj je potrebno upoštevati vse aktivnosti, ki se tičejo logistike.⁸

Mednarodna oziroma zunanja trgovina ima posebno mesto v gospodarskem sistemu vsake države. Pod tem pojmom razumemo mednarodno izmenjavo blagovnih dobrin, ki mora potekati v skladu z določenimi načeli, ki veljajo za tovrstno trgovino. Njeno odvijanje je podvrženo zahtevam mednarodnega prava, na podlagi katerega je oblikovano tudi nacionalno pravo. (Rose, 1972, str. 113 – 130)

Glede na namen in vsebino naše naloge lahko tudi rečemo, da nobena pogodba o zunanji trgovini z mednarodnim partnerjem ne more biti sklenjena ne da bi vsebovala določen Incoterms termin, ki pa je lahko za posamezno stranko ugoden ali pa tudi manj ugoden. Čeprav je potrebno tukaj poudariti tudi to, da se pri izvozu in uvozu v ZDA še vedno pogosto uporabljajo RAFTD (revidirane ameriške zunanjetrgovinske definicije), ki pa so precej zastarele.

⁸ O transportnih in logističnih verigah več v cf. Oblak H.: Mednarodna poslovna logistika, EPF Mribor, 1996.

3. TEMELJNE ZNAČILNOSTI INCOTERMS KLAUZUL

Že takoj na začetku moramo poudariti, da Incoterms klavzule niso edine, ki se v sistemu mednarodne blagovne zunanje trgovine uporabljajo in jo urejajo. Predvsem na področju Severne in Južne Amerike se uporabljajo Revidirane ameriške zunanjetrgovinske klavzule (R.A.F.T.D.), ki pa v zadnjem času vse bolj izgubljajo na pomenu. Po svoji obliki in značilnostih se ne razlikujejo dosti od Incoterms klavzul, zato tudi ameriška trgovinska zbornica priporoča, da se v poslih zunanje trgovine uporablja Incotermse.⁹

Številne organizacije se že vse od začetka masovne mednarodne blagovne trgovine zavzemajo za urejanje tega področja. Predvsem je tukaj skrb za pravno reguliranje odnosov med pogodbenimi strankami iz prodajne pogodbe. Ena od teh institucij je tudi Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu¹⁰, ki je zaslužna za sprejetje Incoterms klavzul. Te so stopile v veljavo že leta 1936, seveda v precej bolj okrnjeni obliki kot veljajo sedaj. V vsej zgodovini uporabe Incotermsov so se ti spreminjali in dopolnjevali v letih 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000. Zadnje spremembe gredo predvsem na račun vse večjega razmaha multimodalnega transporta in informacijskih tehnologij, ki omogočajo elektronsko izmenjavo podatkov in prevoznih listin (EDIFACT).

Če se prodajalci in kupci v trenutku sklepanja kupoprodajne pogodbe odločijo, da bodo svoje medsebojne odnose urejali z Incoterms klavzulami, so lahko prepričani, da so vnaprej in popolnoma izključili vse nejasnosti, nesporazume in spore. Poskrbeti morajo le, da sklenejo primerno Incoterms klavzulo. To je z novimi in spremenjenimi klavzulami, ki so v celoti prilagojene sodobnim transportnim tehnologijam in odnosom med partnerji v zunanji trgovini, resnično možno (Zelenika, 2002, str. 12). Seveda pa je kot povsod tudi tukaj nujna predpostavka potrebno znanje sodelujočih.

3.1. NAMEN IN CILJI UPORABE INCOTERMS KLAUZUL

Udeleženci pravnih razmerij si že od nekdaj prizadevajo, da v medsebojnih pravnih razmerjih in odnosih uporabljajo kratke in jedrnate izraze. Seveda pa morajo biti ti izrazi po drugi strani točni in razumljivi, njihova gospodarska in pravna vsebina pa mora biti natančno opredeljena s pravnimi pravili in običaji.

⁹ Kljub temu, da RAFTD izgubljajo na pomenu jih številna literatura še vedno podrobno opisuje. O njihovih značilnostih je možno izvedeti tudi iz naslednje literature:

1. Zelenika, 1996, strani 485–500
2. Zelenika, 1993, strani 227-244
3. Ilešič, Puharič, 1991, strani 107-133.

¹⁰ O Mednarodni trgovinski zbornici ali v originalu International commerce chamber (ICC) več v literaturi Ivanjko Š., et all., Pravo mednarodne trgovine, Uradni list SRS Slovenije, Ljubljana 1989, str. 94.

V prodajni pogodbi se sopogodbenika razen o blagu in njegovi ceni predvsem sporazumeta o (Ilešič, Puharič, 1991, str 9):

- ❖ o kraju in času izročitve
- ❖ o kraju in času prehoda nevarnosti poškodbe ali uničenja blaga s strani prodajalca na kupca
- ❖ o načinu plačevanja blagovnih stroškov (ne samo cene blaga, pomembno je predvsem, kdo plača posamezne druge komponente stroškov prenosa blaga iz enega na drugi kraj; največji delež pri tem gre na račun prevoznine in zavarovalnine)
- ❖ sporazumeta se tudi o drugih obveznostih in pravicah (npr. kdo je zadolžen za pakiranje, kdo priskrbi potrebne listine, kdo poskrbi za carinjenje in ga plača, ipd.)

Najpomembnejše (Chatterjee, 2000, str. 46), je vprašanje prehoda nevarnosti poškodovanja ali uničenja blaga, ne da bi za to bila kriva katera od pogodbenih strank. To vprašanje je težko rešiti z uporabo nacionalnega prava posameznih držav, saj pravni sistemi posameznih držav različno rešujejo ta vprašanja. Ponekod je lastninska pravica nad blagom in s tem tudi rizik poškodbe vezana na trenutek izročitve blaga, drugod pa je to vezano na trenutek sklenitve pogodbe. Na ta način vidimo, zakaj je potrebno ta vprašanja rešiti z enotnimi mednarodnimi pravili. Zato so se prevozne klavzule tudi popolnoma ločile od nacionalnega pomena prehoda lastninske pravice. Pri tem je vprašanje lastninskih pravic nepomembno, pomembno je le vprašanje prehoda nevarnosti.

3.2. RAZLAGA VSEBINE PREVOZNIH KLAVZUL

Ko govorimo o prevoznih klavzulah moramo vedeti, da pri tem ne mislimo na pravila, ki urejajo podrobnosti glede prevozne pogodbe, ampak gre tu za pravila, ki urejajo razmerja med dvema pogodbenima strankama iz prodajne pogodbe. Razmerje med prevoznikom in eno od pogodbenih strank, ki je po pogodbi dolžna organizirati prevoz pa je predmet posebnega dogovora iz pogodbe o prevozu (Ilešič, Puharič, 1991, str. 12).

Na splošno lahko rečemo, da je posamezna Incoterms klavzula sestavljena iz imenskega ali zunanjskega dela ter iz vsebinskega ali notranjskega dela. Pod pojmom imenski del razumemo predvsem okrajšavo ali besedno zvezo in ime geografskega kraja na katerega se klavzula nanaša (npr. FOB – Luka Koper). Geografski kraj je lahko eksplicitno določen, lahko pa obstaja tudi navedba alternative pri izbiri (npr. Koper, Rijeka). Na ta način ima ena od pogodbenih strank možnost, da naknadno določi kraj izročitve, s tem pa tudi kraj in čas prehoda nevarnosti. Pogodbene stranke morajo paziti, da vedno določijo geografski kraj, saj imamo v nasprotnem primeru opravka z nepopolno klavzulo in takšna klavzula lahko tudi privede do spora. Nekatere

klavzule sicer same vsebujejo rezervno pravilo glede izročitve blaga. To pomeni, da lahko recimo pri navedbi klavzule franco vagon brez navedbe nakladalne železniške postaje, prodajalec blago preda na njemu najbližji železniški postaji. To pravilo pa je brezpredmetno, če bi se stranke predhodno dogovorile o nakladalni postaji. V tem primeru je prodajalec dolžan spoštovati ta dogovor. Obenem to rezervno pravilo tudi pomeni, da v primeru uporabe klavzule, ki prodajalca zavezuje do dostave blaga na določeno mesto in je v klavzuli določen samo geografski kraj ne pa tudi točna točka izročitve, da ima prodajalec možnost, da prodajalec dostavi blago do njemu najugodnejše točke, ki pa mora biti v mejah izročitvenega kraja.

Pod pojmom vsebinski del prevozne klavzule pa mislimo na posamezne pravice in obveznosti pogodbenih strank, opisane glede na posamezne elemente, ki tvorijo shemo prevozne klavzule. Pravice in obveznosti pogodbenih strank so razdeljene na 10 točk, tako s strani prodajalca kot tudi s strani kupca.

Tabela 1: Shema določil posamezne Incoterms klavzule

A. PRODAJALEC MORA:	B. KUPEC MORA:
1. Preskrba blaga v skladu z pogodbo	1. Plačilo cene
2. Dovoljenja in formalnosti	2. Dovoljenja in formalnosti
3. Prevozna in zavarovalna pogodba 3.1. Prevozna pogodba 3.2. Zavarovalna pogodba	3. Prevozna pogodba
4. Izročitev	4. Prevzem blaga
5. Prenos rizikov	5. Prenos rizikov
6. Razdelitev stroškov	6. Razdelitev stroškov
7. Obvestilo kupcu	7. Obvestilo prodajalca
8. Dokaz o dobavi in prevozni dokumenti	8. Dokaz o dobavi in prevozni dokumenti
9. Kontrola embalaže - označitev	9. Pregled blaga
10. Ostale obveznosti	10. Druge obveznosti

Vir: Povzeto po Ilešič, Puharič, 1991

Podrobneje se bomo celotni vsebini posameznih točk posvetili v naslednjih poglavjih, ko bomo vsako točko natančno preučili.

Na koncu je potrebno poudariti, da so prevozne klavzule dispozitivne oziroma popustne narave, kar pomeni, da lahko stranki vsebino klavzule sporazumno prilagodita, pri čemer pa je potrebno paziti na to, da celoten tak dogovor ne bo neskladen s konceptom izbrane klavzule.

3.3. VIDIKI PREUČEVANJA PREVOZNIH KLAVZUL

Prevozne klavzule zaradi svojega namena lahko proučujemo iz različnih vidikov, predvsem glede na to čemu služijo (Ilešič. Puharič 1991, str. 11).

- I. **Logistični vidik:** funkcija prevozne klavzule, kakršna je Incoterms, je predvsem ta, da določa način izročitve prodanega blaga, to je kraj in čas izročitve, kraj prehoda rizika, prehod blagovnih stroškov s prodajalca na kupca, ipd.
- II. **Cenovni vidik:** izraze kot so EX Work, FOB, ipd. pogosto uporabljamo tudi zunaj pogodbenih razmerij, ko želimo pojasniti ceno in način njene kalkulacije. V praksi se pogosto dogaja, da se stranki dogovorita za ceno franko tovarna, prodajalec pa kljub temu prevzame določene stroške in odgovornosti v zvezi z odpremo in prevozom blaga. Iz tega je razvidno, da je bila klavzula EXW uporabljena samo v funkciji določanja cene, medtem ko je način izročitve blaga predmet posebnega dogovora. Ta vidik izrazov je še posebej poudarjen v zbirki RAFTD, kjer so posamezne klavzule predstavljene predvsem z vidika, kaj vse zajema cena.
- III. **Administrativni vidik:** pariteta igra določeno vlogo tudi v administrativnih postopkih, predvsem v carinskih postopkih v zvezi z ugotavljanjem vrednosti blaga. Za večino evropskih držav velja, da se za potrebe določanja carinske osnove vedno vzame vrednost blaga dostavljenega na mejo države (to sicer ustreza klavzuli DAF), ne glede na to, katero klavzulo sta stranki uporabili. Za Veliko Britanijo pa velja, da se za vrednost pri uvozu jemlje klavzula CIF, pri izvozu pa FOB.

3.4. RAZLAGA INCOTERMS KLAVZUL

V teku uporabe so se Incoterms klavzule od svojega sprejetja v letu 1936 večkrat spremenile in dopolnjevale, nazadnje v letu 2000. Razlog tega je pojav novih transportnih tehnologij (predvsem vse večja uporaba multimodalnih tehnologij) in pojav uporabe sodobnih informacijskih tehnologij, ki omogočajo lažje ter hitrejše izmenjevanje podatkov in dokumentov (EDIFACT). Problem v tej izmenjavi podatkov se pojavi takrat, ko mora prodajalec predočiti tovarno listino, ki se pogosto uporablja kot dokazna lista v mednarodnem transportu. Pri uporabi EDI ima kupec, kljub temu da tovarne listine dejansko nima v posesti, iste pravice, kot da bi jo dejansko prejel od prodajalca.¹¹

¹¹ O EDI postopku več cf. Ramberg J., Debattista C. (prevajalec); Incotermsi v praksi, CMI, Ljubljana 1996

Zaradi lažjega razumevanja so se klavzule že od nekdanj delile na štiri skupine (**Makovec Brenčič, 2001, str. 8–34**) in to na sledeč način:

- I. **Skupino 1** predstavljajo incotermsi **termina E** – oziroma termin **Ex Works** (franko prodajalec); po tem terminu prodajalec blago preda kupcu v svojem prodajnem prostoru (lahko tudi skladišču ali katerem drugem dogovorjenem prostoru). To je tudi termin, ki se od začetka uporabe incotermsov ni spreminjal.

- II. **Drugo skupino** predstavljajo **termini F**; po tem terminu prevoz ni plačan, prodajalec pa je dolžan blago predati prevozniku, ki ga je izbral kupec. Iz te skupine so trije termini, to so:

FCA – franko prevoznik v označenem kraju,
FAS – franko ob boku ladje v označeni natovorni luki,
FOB – franko na ladjo v označeni natovorni luki.

- III. **Tretjo skupino** predstavljajo **termini C**; po tem terminu je prodajalec dolžan organizirati in skleniti prevoz blaga, vendar brez prevzema rizikov zaradi izgube blaga ali poškodbe ali tudi dodatnih stroškov nastalih po natovoru blaga in opreme. To skupino sestavljajo štirje termini, to so:

CFR – cena in prevoznina plačana do označene namembne luke,
CIF – cena, zavarovanje in prevoznina plačani do označene namembne luke,
CPT – prevoznina plačana do označenega namembnega mesta,
CIP – prevoznina in zavarovanje plačana do označenega namembnega mesta.

- IV. **Četrta skupina** zajema **termine D**; glede na te termine prodajalec odgovarja za vse stroške (tudi premije zavarovanja) in tudi rizike do države prejemnika oziroma do dogovorjenega mesta v tej državi. Terminov iz te skupine je pet:

DAF – dostavljeno na mejo glede na označeno mesto v pogodbi,
DES – dostavljeno na ladji do označene namembne luke,
DEQ – dostavljeno na obalo v določenem kraju,
DDU – dostavljeno neocarinjeno do označenega namembnega mesta,
DDP – dostavljeno s plačano carino na namembno mesto.

V Incoterms klavzulah so predpisani pogoji za (**Zelenika, 2002, str. 114 – 165**):

- ❖ predajo blaga s strani prodajalca v skladu s pogodbo in plačilo tega blaga s strani kupca
- ❖ pridobitev dovoljenj, odobritev in druge formalnosti o blagu

- ❖ sklepanje prevoznih pogodb in zavarovanje
- ❖ predajo blaga
- ❖ prehod rizikov
- ❖ razdelitev stroškov
- ❖ obveščanje kupca in prodajalca
- ❖ dokazovanje predaje blaga in transporta
- ❖ kontrolo blaga, embalažo blaga in označevanje blaga
- ❖ ostale obveznosti

Podrobnejši razlagi posameznih klavzul se bomo posvetili v nadaljevanju tega dela, zato na tem mestu le eno najpomembnejših določil. Ne glede na vrsto dogovorjene klavzule (Zelenika, 1996, str. 426 in Ivanjko et al., 1989, str. 170) je prodajalec vedno dolžan kupca pravočasno opozoriti, kdaj in kje mu bo blago predano za prevzem, prav tako pa je tudi kupec odgovoren, da vedno, ko ima pravico, da določi rok in kraj prevzema o tem prodajalca pravočasno obvesti. Za najnovejšo verzijo iz leta 2000 je značilno, da se poskušajo izrazi v teh klavzulah poistovetiti z izrazi, ki jih določa Konvencija UN o pogodbah o mednarodni blagovni trgovini.

4. RAZLAGA IN PRAKTIČNA UPORABA INCOTERMS KLAUZUL V MEDNARODNI TRGOVINI

Namen tega poglavja je, da se bolj natančno opredelijo odgovornosti in pravice pogodbenih strank iz pogodbe o zunanji trgovini glede na posamezno Incoterms klavzulo. Prav tako pa bomo ob tem za vsako klavzulo poskušali podati praktičen primer in na ta način te obveznosti tudi bolj podrobno in nazorno predstavili. Ob tem moramo poudariti, da gre za hipotetične primere, ki pa bi prav lahko nastopili tudi v praksi.

4.1. INCOTERMS KLAUZULA SKUPINE E

V tej skupini imamo samo klavzulo EX WORK (franko tovarna).....določen kraj. Ta klavzula pomeni (Brenčič, 2001, str. 9), da prodajalec svojo obveznost izpolni, ko svoje blago da na razpolago kupcu v svojih prostorih ali drugem označenem mestu neocarinjeno in tudi nenatovorjeno na prevozno sredstvo.

Ta klavzula pomeni za prodajalca najmanjše obveznosti, saj kupec sam nosi vse rizike in stroške, ki se nanašajo na blago. Če stranke želijo, da je za natovor blaga v odhodu odgovoren prodajalec, morajo to posebej označiti v kupoprodajni pogodbi.

Vendar pa se v praksi te klavzule ne da uporabiti, če kupec ne more sam opraviti izvoznega carinjenja v državi. V tem primeru je potrebno uporabiti klavzulo FCA, seveda pod pogojem, da se prodajalec strinja, da bo blago natovoril na svoje stroške in rizike (Zelenika, 2002, str. 112).

Shema 1: Prenos rizikov in stroškov po EXW¹²



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

¹² Pojasnilo k shemam 1 - 13: z zeleno barvo so obarvani riziki in stroški, ki bremenijo prodajalca, z rdečo pa riziki in stroški, ki bremenijo kupca.

❖ **Obveznosti prodajalca in kupca po klavzuli EXW (povzeto po: Zelenika, 2002, str. 114-117)**

Prodajalec mora blago predati v skladu z dogovorom na imenovanem mestu, v dogovorjenem času oziroma obdobju, prav tako mora predati račun in druge dokumente, ki so predpisani s sklenjeno prodajno pogodbo. Če je navedenih več mest za predajo, lahko prodajalec izbere kraj, ki je zanj najugodnejši. Kupec je dolžan to blago plačati. Kljub temu da prodajalcu ni treba kupcu priskrbeti potrebnih izvoznih dovoljenj in odobritev, mu mora na njegovo zahtevo in na njegov strošek pri tem pomagati. Obveznosti prodajalca in kupca glede sklepanja prevozne pogodbe in zavarovanja pri tej klavzuli niso predpisane in se predvideva, da je to dolžnost in pravica kupca. Prodajalec je odgovoren za vse škode na blagu do trenutka predaje blaga v skladu z dogovorom. Po drugi strani pa kupec nase prevzema vse rizike poškodb in izgub od časa, ko je blago sprejel, oziroma od poteka časa, ki je bil v prodajni pogodbi predviden za predajo, ob predpostavki, da je blago predvideno za predajo popolnoma ustrezno in prepoznavno kot pogodbeno blago. Glede stroškov velja, da je prodajalec odgovoren za stroške do trenutka predaje. Kupec pa nosi stroške od trenutka, ko je blago sprejel, prav tako pa je odgovoren za stroške, ki so nastali, ker blaga ni sprejel v trenutku, ko mu je bilo dano na razpolago. Prav tako nosi kupec stroške carinjenja in izvajanja drugih formalnosti. Če je podal prodajalcu zahtevo za pomoč pri dobavi carinskih in drugih dovoljenj, mu mora te stroške pokriti. Prodajalec je kupca dolžan pravočasno obvestiti, kje in kdaj bo blago dano na razpolago. Kupec pa mora prodajalca, če mu je ta možnost dana v prodajni pogodbi, obvestiti o odrejenem mestu in času predaje. Glede kontrole blaga je tako, da prodajalec nosi vse stroške kontrole kvalitete, tehtanja in štetja blaga zaradi predaje blaga kupcu, medtem ko je za stroške pregleda pred odpremo blaga, ki ga zahtevajo državne institucije, odgovoren kupec. Prodajalec je dolžan priskrbeti primerno embalažo in blago zapakirati v skladu s potrebami za določeno vrsto transporta ob pogoju, da je kupec prodajalca pravočasno obvestil o vrsti transporta. Embalaža mora biti tudi primerno označena. Na zahtevo kupca mora prodajalec nuditi kupcu vso pomoč pri dobavi vseh potrebnih dokumentov za celotno prevozno pot in mu priskrbeti potrebna dokazila za zavarovanje, kupec pa je dolžan prodajalcu plačati vse stroške, ki jih je s tem imel.¹³

¹³ Splošne obveznosti prodajalcev in kupcev, ki jih imajo na podlagi sklenjene prodajne pogodbe so opredeljene v literaturi cf. Ivanjko et al., 1989, str. 170 - 181

4.1.1. Primeri uporabe Incoterms klavzule EXW¹⁴

❖ Primer 1

Podjetje XY iz Slovenije sklene prodajno pogodbo o prodaji 200 računalniških mizic z trgovskim podjetjem QQ iz Hrvaške po pariteti Incoterms 2000 EXW, skladišče tovarne XY, Nazarje, prevoz z tovornjakom.

Zanima nas, kdo je odgovoren za škodo na blagu, ki nastane ob natovarjanju na kupčeve tovornjake? Odgovor na to vprašanje je enostaven, saj je prodajalec blago predal kupcu v njegovem skladišču nepoškodovano in je torej za vso škodo, ki nastane po predaji blaga, odgovoren kupec sam.

Kaj pa če bi sklenila prodajno pogodbo s pariteto Incoterms 2000 EXW, Skladišče XY, Nazarje, natovorjeno, izvozno ocarinjeno? V tem primeru pa za škodo seveda odgovarja prodajalec. V tem primeru bi se stranki lahko dogovorili tudi za poseben dogovor in bi navedli še dodatno določilo, da rizike prevzema kupec. Na ta način stroški ne bi bremenili prodajalca in bi kupec moral zavarovati blago od trenutka prevzema blaga v skladišču, kljub temu da ga bo natovoril in ocarinil prodajalec.

❖ Primer 2

To isto pohištveno podjetje iz Nazarij želi na Kitajskem od podjetja XXX kupiti en 20 čeveljski kontejner pohištvenega okovja po pariteti Incoterms 2000 EXW, skladišče tovarne XXX, prevoz s tovornjakom do natovorne luke Jiangmen, prevoz z ladjo v Koper.

Zanima nas, če je ta termin sploh primeren za tovrstno kupoprodajo za podjetje iz Slovenije? Odgovor je kratek. Ne. To pa zato, ker kitajska zakonodaja ne dovoljuje opravljanja izvoznega carinjenja¹⁵ tujim pravnim osebam. Po drugi strani pa je izvedba multimodalnega transporta, ki bi ga v tem primeru bilo potrebno izvesti, precej zapletena za nepoznavalce.

Boljša izbira bi bila sklenitev klavzule FOB (franko natovorjeno na ladjo) ali pa FAS (franko ob bok ladje).

❖ Primer 3

Podjetje XY je s podjetjem QQ iz Hrvaške sklenilo prodajno pogodbo opisano v prvem primeru. Kupec je pravočasno prevzel zapakirano blago in ga

¹⁴ Primeri v poglavjih 4.1.1. do 4.1.13. so nastali na podlagi in s pomočjo študija literature cf.
1. Zelenika, 2002 in
2. Rudman, 2001

¹⁵ O carinjenju več cf.: 1: Rose, 1972, str. 422 – 477);
2: Makovec Brenčič, 2001, str. 38 – 44;
3: Žvikart, 2001, str. 165

prepeljal v Zagreb. Tam pa se je izkazalo, da so določene komponente poškodovane. O tem ima kupec tudi uradni zapisnik pooblaščne organizacije. Kdo je odgovoren za to? ¹⁶

Vsekakor je za kontrolo kvalitete in kvantitete ob predaji zadolžen prodajalec in bi on moral zagotoviti blago v primerni kakovosti in količini, zato je za to odgovoren prodajalec. Kupec pa mora kljub temu dokazati, da do poškodb ni prišlo po prevzemu. Ker to ni vedno enostavno, bi bilo v tem primeru dobro, da se stranki dogovorita o nadomestilu za te poškodbe izvensodno. ¹⁷

4.2. INCOTERMS KLAVZULA FCA

Klavzula FCA... (imenovano mesto) – free carrier, oziroma franko prevoznik pomeni, da prodajalec blago predaja kupcu na imenovanem mestu prevozniku, ki ga je določil kupec. Blago mora izvozno ocariniti. Pri tem je potrebno tudi poudariti (Zelenika, 2002, str. 123), da izbrani kraj predaje vpliva na obveznosti natovora in raztovora blaga na tem mestu. Če se predaja izvaja v prostorih prodajalca, je prodajalec odgovoren za natovor. Če pa se predaja izvaja na katerem koli drugem mestu, prodajalec ni odgovoren za natovor.

Značilnost te klavzule je, da se lahko uporablja ne glede na prevozno sredstvo, vključujoč tudi multimodalni transport.

Izraz prevoznik pomeni (Ilešič, Puharič, 1991, str. 45) vsako osebo, ki se s prevozno pogodbo zaveže, da bo izvršila ali poskrbela za prevoz po tirih, cesti, zraku, morju, notranjih plovni poteh ali s kombinacijo teh poti. Če da kupec prodajalcu navodilo, naj tovor izroči določeni osebi, npr. špediterju, ki ni prevoznik, se šteje, da je prodajalec izpolnil svojo obveznost, ko je blago pod nadzorom te osebe.

Transportni terminal pomeni železniški terminal, tovorno postajo, kontejnerski terminal, oziroma večnamenski terminal ali podobno sprejemno mesto. (Ilešič, Puharič, 1991, str. 45)

¹⁶ O kontroli kvalitete več v literaturi cf. 1: Jelenc, Ogorelec, 1996, str. 258
2: Oblak, 1996, str. 186

¹⁷ Več praktičnih primerov uporabe klavzule EXW je na voljo tudi v literaturi cf.
1: Zelenika, 6/2003, str. 27 - 35

Shema 2: Prenos rizikov in stroškov po FCA



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ **Obveznosti prodajalca in kupca po klavzuli FCA (povzeto po Zelenika, 2002, str. 125 in Ilešič, Puharič, 1991, str. 46)**

Prodajalec je blago dolžan predati v skladu s pogodbo o prodaji in zraven priložiti račun ali neko drugo veljavno elektronsko sporočilo z vsemi pripadajočimi dokumenti. Prodajalec je blago dolžan predati prevozniku ali drugi osebi, ki jo je odredil kupec, skladno s prevozno pogodbo, na odrejenem mestu in v dogovorjenem času. Če znotraj dogovorjenega območja specifična točka predaje ni dogovorjena, lahko prodajalec izbere točko, ki mu najbolj odgovarja. Če ni dovolj natančnih navodil, prodajalec preda blago prevozniku na način, kot je to za posamezno vrsto prevoza običajno, ali pa tako kakor zahteva narava blaga. V železniškem prevozu je izročitev opravljena, ko v primeru vagonskega tovora železnica prevzame vagon, v primeru manjših pošiljk pa, ko železnica sprejme blago na sprejemnem mestu. V cestnem transportu je izročitev opravljena, ko se blago naloži na prevozno sredstvo v prodajalčevih prostorih, ali pa, ko se blago v prevoznikovih prostorih preda prevozniku. V primeru pomorskega prometa in prevoza polnega kontejnerja (FCL) je predaja opravljena, ko prevoznik sprejme kontejner. Če pa gre za prevoz manj kot polnega kontejnerja (LCL) ali pa za prevoz blaga, ki ni naloženo v kontejnerjih, ga mora prodajalec prepeljati v prevoznikov terminal ali terminal osebe, ki nastopa v prevoznikovem imenu. To blago je kupec dolžan prevzeti in je zanj dolžan plačati pogodbeno ceno. Prodajalec mora na svoj rizik in strošek pridobiti izvozna dovoljenja in kjer je to možno, opraviti izvozno carinjenje. Po drugi strani pa je kupec dolžan nase prevzeti vse obveznosti uvoznega carinjenja in tranzita. Glede na splošne pogoje te klavzule prodajalec nima nobenih obveznosti glede prevoza blaga. Kljub temu pa ima prodajalec možnost, da sklene prevoz blaga po nekih običajnih pogojih na stroške in rizik kupca. Seveda le, če kupec pravočasno ni podal nekih drugih navodil. Niti prodajalec niti kupec nimata nobenih obveznosti glede zavarovanja blaga, čeprav je razumljivo in priporočljivo, da tako prodajalec kot tudi kupec

skleneta zavarovanje za čas, ko je blago pod njuno odgovornostjo. Vsi stroški do trenutka predaje bremenijo prodajalca, tako tudi stroški carinskih in drugih dajatev ob izvozu. Od trenutka predaje stroški bremenijo kupca, prav tako pa je kupec odgovoren za dodatne stroške, ki nastanejo v primeru, da ni pravočasno izbral prevoznika ali pa imenovani prevoznik ni pravočasno prevzel blaga. Blago mora biti seveda ustrezno označeno kot pogodbeno blago. O predaji blaga prevozniku je prodajalec dolžan obvestiti kupca, prav tako pa ga mora obvestiti, če prevoznik pravočasno ne prevzame blaga. Kupec pa mora prodajalca pravočasno obvestiti o izbiri prevoznika, o obliki prevoza in o času oziroma roku predaje. Kot dokaz o predaji mora prodajalec kupcu zagotoviti običajni dokument, ki služi kot dokaz o predaji. Če tak dokument ni prevozni dokument, mora na kupčevo zahtevo in na kupčev strošek in rizik pridobiti tak prevozni dokument kot dokaz pogodbe o prevozu (nakladnico, neprenosljiv ladijski tovorni list, železniški ali cestni tovorni list, prevozni listino za multimodalni transport). V primeru, da sta se sporazumela o uporabi elektronskega komuniciranja lahko tako prevozno listino nadomesti elektronska izmenjava podatkov (EDI). Za pakiranje, embalažo, kontrolo proizvodov ob predaji in označitev blaga je odgovoren prodajalec. Za stroške pregleda blaga pred odpremo je odgovoren kupec, razen v primeru, da to zahtevajo uradni organi pri izvozu. Kot vedno je prodajalec dolžan dati kupcu vso pomoč pri pridobivanju vseh dokumentov, ki jih kupec potrebuje za uvoz ali tranzit. Seveda pa mora vse te stroške nositi kupec.¹⁸

4.2.1. Primeri uporabe Incoterms klavzule FCA

❖ Primer 1

Podjetje XY je z grosističnim podjetjem v Rusiji sklenilo pogodbo o prodaji notranjega pohištva v količini 500 kosov določenih elementov, pakiranih v kontejnerje, po pariteti Incoterms 2000 FCA, železniška postaja Velenje, ki je razmeroma precej oddaljena od Nazarij, kjer je sedež podjetja.

Kdo je odgovoren za stroške in rizike na poti do železniške postaje Velenje?¹⁹ Ker je kot mesto predaje v klavzuli navedena železniška postaja Velenje, je za vse stroške in poškodbe do trenutka, ko je blago naloženo na vagone, ki jih je priskrbel kupec, odgovoren prodajalec. Zaradi sorazmerno velikih stroškov cestnega prevoza in vseh manipulacij z blagom, ta klavzula za prodajalca ni najbolj ugodna, če tega ni upošteval že pri oblikovanju prodajne cene. Prav tako je dolžan prodajalec izvesti izvozno carinjenje.

Obstaja pa tudi druga možnost in sicer, da bi namesto konvencionalnega transporta, kupec sklenil pogodbo o multimodalnem transportu, kjer se

¹⁸ O posebnostih, ki nastopijo pri uporabi klavzule FCA je moč prebrati v cf.:
1: Ramberg, Debattista (prevajalec), 1996, str. 107

¹⁹ O rizikih in kritjih več v literaturi cf. 1: Aržek, 1991, str. 264-269

prevoz opravlja na temelju ene pogodbe o prevozu in ene prevozne listine, kot je npr. FIATA nakladnice za multimodalni transport. V tem primeru je logično, da bo prodajalec blago prevozniku predal v svojem skladišču v Nazarjih. Skleniti bi bilo potrebno pariteto Incoterms 2000 FCA, skladišče XY Nazarje. Kupec bi v tem primeru moral angažirati operatorja multimodalnega transporta, ki bi po njegovem nalogu in za njegov račun organiziral celotni transportni proces.

❖ Primer 2

Trgovsko podjetje XX je od podjetja Caffè Lavazza v Italiji kupilo 100 ton kave po pariteti Incoterms 2000 FCA, skladišče podjetja Torino – San Tomaso, tovornjak. Pred prevzemom je predvidena kontrola kvalitete in tehtanje. Kdo je odgovoren za te stroške?

Stroški tehtanja, kontrole kvalitete in podobno v trenutku natovarjanja na tovornjake bremenijo prodajalca, ker je za takšno blago običajno, da se pred prodajo kontrolira.

Kaj pa se zgodi v primeru, da sta se prodajalec in kupec sporazumela o prodaji 40 ton mesečno v obdobju enega leta? Kupec se je zavezal, da bo o prevozniku in času prevzema prodajalca pravočasno obveščal. Kupoprodaja se je vršila po pariteti opisani zgoraj.

V začetku je kupec vsakega 10. v mesecu redno prevzemal blago. Potem pa je v šestem mesecu prodajalec kot običajno pripravil blago in o tem obvestil kupca. Kupec pa se ni javil niti do konca meseca. 30. v mesecu se je zgodila nesreča, saj je bilo v nalivu skladišče zalito in kava uničena. Kdo je odgovoren za škodo na uničeni kavi, ob predpostavki, da izdelki v skladišču niso bili zavarovani v višini skupne vrednosti blaga?

Ker je prodajalec kupca pravočasno obvestil o možnosti prevzema, a ga kupec ni izvršil, za škodo odgovarja kupec in je dolžan to blago plačati. Če bi kupec pravočasno obvestil prodajalca o morebitnih razlogih za neprevzemanje, pa to ne bi bilo tako. Prav tako kupec nosi stroške skladiščenja, ker tega blaga ni prevzel.

4.3. INCOTERMS KLAUZULA FAS

Incoterms klavzula FAS – (franko ob bok ladje, free alongside ship).....imenovan kraj, pomeni (Zelenika, 2002, str. 136), da prodajalec svojo obveznost izpolni, ko blago postavi ob bok ladje v imenovani odpremni luki. Od tega trenutka kupec tudi nosi vse stroške, rizike in odgovornosti. Ta termin zahteva, da izvozno carinjenje opravi prodajalec, čeprav se lahko v pogodbi o prevozu določi, da to opravi kupec. V primerjavi s starimi

Incotermsi se je v tem primeru zgodila sprememba. Ta klavzula se lahko uporablja samo za pomorski in rečni promet.

Shema 3: Prenos rizikov in stroškov po FAS



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ **Obveznosti prodajalca in kupca po klavzuli FAS (povzeto po Zelenika, 2002, str. 138 – 142):**

Prodajalec mora blago izročiti v skladu s pogodbo in zanj izdati potrebni račun oz. drugo veljavno elektronsko listino. Predati ga mora ob bok ladje na natovornem mestu, ki ga je imenoval kupec, v dogovorjenem času in na način, ki je za to luko običajen. Kupec je dolžan to blago sprejeti in zanj plačati pogodbeno ceno. Prodajalec mora na svoje stroške opraviti izvezno carinjenje in pridobiti potrebna dovoljenja za izvoz, kupec pa mora sam poskrbeti za uvezno carinjenje in tranzit. Prevozno pogodbo od luke odpreme mora skleniti kupec, prav tako niti prodajalec in niti kupec nimata zahteve po sklenitvi zavarovanja, čeprav je že iz prejšnjih praktičnih primerov razvidno, da je to zelo priporočljivo. Vsi riziki prehajajo na kupca v trenutku, ko mu je bilo blago skladno s pogodbo predano, ali pa od izteka dogovorjenega obdobja za predajo, ki je nastalo, ker kupec ni pravočasno obvestil prodajalca o imenu ladje, potrebnem času za natovor in mestu natovora. Do trenutka predaje vsi stroški bremenijo prodajalca in tako tudi stroški izvoznega carinjenja. Vsi ostali stroški kot tudi stroški, ki nastanejo zaradi nepravočasnega obveščanja prodajalca s strani kupca, bremenijo kupca. Obenem pa je dolžan tudi prodajalec pravočasno obvestiti kupca o tem, da je blago predano ob bok imenovane ladje. O tej predaji mora prodajalec na svoje stroške kupcu tudi zagotoviti potrebno listino, npr. prenosljivo nakladnico, neprenosljivo nakladnico, ladijski tovorni list ali rečni tovorni list. Lahko pa se sporazumejo tudi o elektronski izmenjavi podatkov, že prej omenjeni EDI. Prodajalec mora nase prevzeti stroške običajnega pakiranja, embalaže in kontrole pred predajo. Če pa kupec želi pred odpremo blaga le to kontrolirati sam, nosi te stroške, razen če kontrolo zahtevajo državni organi.

4.3.1. PRAKTIČNI PRIMERI UPORABE INCOTERMS KLAUZULE FAS

❖ Primer 1

Že prej obravnavano podjetje XY se je s kupcem v ZAE dogovorilo o prodaji 1000 kosov posameznih pohištenih elementov pakiranih na palete in v kontejnerjih po pariteti: Incoterms 2000 FAS, kontejnerski terminal Luke Koper. Prodajalec in kupec sta se dogovorila za predajo 20. novembra 2005, kupec je kot prevozno sredstvo navedel ladjo Navaga, kot mesto predaje pa kontejnerski terminal luke Koper, pomol 1. Prodajalec je 19. novembra tri kontejnerje uskladiščil na terminal, opravil izvozno carinjenje in dal nalog kontejnerskemu terminalu, da 20. novembra kontejnerje postavi ob bok ladje Navaga.

Kdo je odgovoren za vse stroške skladiščenja in manipulacij s kontejnerji na terminalu? Za stroške manipulacij na relaciji tovornjak–terminal–ob bok ladje je odgovoren prodajalec, saj vsi stroški do trenutka postavitve kontejnerja ob bok ladje bremenijo prodajalca. V tem času prodajalec tudi odgovarja za vso nastalo škodo na blagu.

Delavci terminala so po navodilih kontejner 20. novembra dostavili na pomol 1 z namenom natovora na ladjo Navaga, ki pa zaradi vremenskih razmer 20. novembra ni mogla pristati v luki. Situacija se je zapletla 21. novembra, ko so bili kontejnerji še vedno na pomolu, čakajoč na natovor na ladjo Navaga, ki je bila na natovarjanje pripravljena šele 23. novembra, saj je bil v neurju poškodovan en kontejner in v njem kar 40 % blaga. Kdo je odgovoren za nastalo škodo?

V tem primeru velja, da škodo nosi kupec, saj je njegova ladja zamujala. Kajti dejstvo je, da če bi bila ladja pravočasno pripravljena za natovor, do poškodbe kontejnerjev v terminalu ne bi prišlo. V tem primeru govorimo o predčasnem prehodu rizikov od prodajalca na kupca, saj je kupec blago dejansko prevzel šele 23. novembra. Kupec ima možnost, da poskuša ugotoviti tudi objektivno krivdo za škodo pri kontejnerskem terminalu. Potrebno je ugotoviti, ali je storil vse potrebno, da bi preprečil tovrstne dogodke.

❖ Primer 2:

Trgovsko podjetje XX se je s prodajalcem v Braziliji dogovorilo za nakup 1000 ton surove kave po pariteti Incoterms 2000 FAS, terminal 8, Luka Rio de Janeiro. Kupec in prodajalec sta se dogovorila glede vseh medsebojnih odnosov (ime ladje, čas predaje, mesto predaje, ipd), zato je prodajalec na dogovorjeni datum blago predal ob bok ladje Portorož na način, ki je običajen v tej luki. Kupec o predaji blaga zahteva potrdilo. Kdo je zadolžen, da priskrbi takšna potrdila?

V pogojih za to klavzulo je natančno navedeno, da je to dolžnost prodajalca. Potrdilo o predaji je lahko v primeru, da je v ta proces vključen špediter, špediterjevo potrdilo o prejemu (FIATA FCR) ali pa špediterjevo transportno potrdilo (FIATA FCT)²⁰. Povsem drugače pa je glede prevoznih listin, saj za vse klavzule iz skupine F velja, da je sklepanje prevoznih pogodb dolžnost kupca, zato si mora tudi sam priskrbeti potrebne prevozne listine, ki jih potrebuje ob uvozu. Prodajalčeva obveznost je le v tem, da mu mora pri tem nuditi vso pomoč. Glede na to, da je kupec izbral domačega prevoznika, pa pri dokumentaciji verjetno ne bo težav.

4.4. INCOTERMS KLAVZULA FOB

Klavzula FOB (franko ladja – free on board)...imenovana luka odpreme, pomeni (Zelenika, 2002, str. 146 in Ilešič, Puharič, 1991, str. 55), da prodajalec svojo obveznost izpolni, ko svoje blago izroči preko ograje ladje v imenovani luki odpreme. To pomeni, da od trenutka, ko je blago preko ladijske ograje, nosi vse stroške kupec. Ta termin zahteva, da izvozno carinjenje opravi prodajalec. Klavzula se lahko uporablja samo v pomorskem in rečnem prometu. Če stranke blaga ne nameravajo izročiti preko ograje ladje, se koristijo določila FCA.

Shema 4: Prenos rizikov in stroškov po FOB



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

²⁰ FIATA FCR in FIATA FCT so dokumenti, ki jih izdaja mednarodno špeditersko združenje FIATA in so priznani v večini svetovnih držav. To združenje izdaja tudi številne druge listine, več o njih je navedenega tudi v cf. Zelenika, 1996, str. 97-108.

❖ **Obveznosti prodajalca in kupca iz klavzule FOB (povzeto po Zelenika, 2002, str. 148–152)**

Prodajalec mora blago predati na ladjo, imenovano s strani kupca v dogovorjenem obdobju in na način, ki je običajen v tej luki. Kupec je to blago dolžan prevzeti in zanj tudi plačati dogovorjeno ceno. Dolžnost prodajalca je, da na svoj strošek priskrbi izvozna dovoljenja in opravi izvozno carinjenje. Vsa uvozna in tranzitna dokumentacija in storitve pa bremenijo kupca. Prevozno pogodbo mora skleniti kupec, prav tako je priporočljivo, da sklene zavarovanje za prevoz, ko je blago pod njegovo odgovornostjo. Vsi riziki od trenutka predaje blaga bremenijo kupca. Prav tako pa je pri tem zanimivo, da na kupca padajo vsi riziki od trenutka, ko se je iztekel rok za predajo in v tem času ladja ni prispela za natovarjanje ali ni bila sposobna sprejemati tovor, pa tudi, če je predčasno končala sprejemati tovor. Prodajalec mora v tem primeru dokazati, da je bil tovor popolnoma primeren, primerno ločen in označen kot pogodbeno blago. Isto kot za rizike, velja tudi za stroške. Dolžnost prodajalca je, da o predaji primerno obvesti kupca, mora pa mu tudi zagotoviti listine kot dokaz o predaji blaga, ki so lahko klasične v papirni obliki ali pa tudi elektronske. Vsa transportna dokumentacija pa bremeni kupca. Prodajalec mora blago tudi primerno embalarati in ga označiti, njegova dolžnost pa je tudi, da blago pred predajo primerno pregleda in prešteje oziroma stehta. Kot vedno in v vseh primerih, mora prodajalec pri vsem pomagati kupcu, in lahko za to tudi zahteva poplačilo stroškov.

4.4.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule FOB

Podjetje XY je s kupcem iz ZAE sklenilo pogodbo o prodaji 10 kontejnerjev različnega povišstva, pakiranega na paletah po pariteti Incoterms 2000 FOB, kontejnerski terminal Luke Koper. Predaja blaga je bila dogovorjena v obdobju 20.–30. novembra 2005, ko bo ladja Navaga pripravljena za natovarjanje. Prodajalec je v skladu z dogovorom kontejnerje 19. novembra uskladiščil na kontejnerskem terminalu in opravil izvozne carinske formalnosti. Dal je nalog osebju kontejnerskega terminala, da opravijo natovor na omenjeno ladjo. O tem je obvestil kupca.

Kdo nosi stroške vseh manipulacij, ki so potrebne za natovor kontejnerjev na ladjo?²¹ Do trenutka prehoda tovora čez namišljeno črto ograje ladje je za vse stroške odgovoren prodajalec. Tako tudi za samo zlaganje palet v kontejnerje, cestni ali železniški prevoz do luke in pretovorne manipulacije v luki.

²¹ O terminalskih in manipulativnih stroških več v cf. Ramberg, Debattista (prevajalec), 1996, str. 113

Pri tej klavzuli ni možno vedno na enostaven način razdeliti stroškov med prodajalca in kupca do trenutka prehoda preko črte. Običajno se v tem primeru ravnamo na dva načina:

- ❖ **v linijski plovbi** (linijsko plovbo lahko primerjamo z javnim mestnim prometom, kjer so vsa določila o prevozu, prevoznih poti, ipd. že vnaprej določena) se stroški manipulacije dvigalo - ladja običajno že vračunajo v ceno prevoznine
- ❖ **v prosti plovbi** (primerjamo jo lahko z Renta-carom, kjer samo najamemo vozilo s posadko) ti stroški večinoma bremenijo naročnika prevoza (kupca) in se v ta namen uporabljajo dodatne klavzule (Pavliha, 2000, str. 119):
 - **FIO** – prejemnik mora na svoje stroške tovor naložiti in razložiti
 - **FI** – prejemnik na svoje stroške naloži tovor
 - **FO** – prejemnik na svoje stroške razloži tovor
 - **FIOS** – prejemnik na svoje stroške naloži, zloži in razloži tovor
 - **FIOST** – prejemnik mora glede na prejšnjo klavzulo tukaj tudi poravnati tovor (glede na to določilo je razvidno, da se uporablja le pri razsutem tovoru)

Kdo bi odgovarjal za škodo, če bi zaradi slabo zaprtih vrat kontejnerja, ki je last lizing podjetja, ki se ukvarja z posojanjem kontejnerjev, vsebina kontejnerja med dviganjem na ladjo padla v morje, oziroma del na palubo ladje? Ves tovor bi bil pri tem uničen. Ker bi do nesreče in nastanka rizika prišlo v trenutku, ko se je tovor nahajal nekje nad navidezno črto ograje ladje, bi za blago, padlo v morje, odgovarjal prodajalec, za blago, padlo na palubo, pa kupec. V tem primeru se vidi pomembnost navidezne črte. Ker je kontejner last tretje osebe, ki se ukvarja s posojanjem in vzdrževanjem, bi bilo potrebno ugotoviti, ali je do poškodbe na kontejnerju prišlo zaradi malomarnosti prodajalčevih delavcev ali pa je odprtje kontejnerja posledica napake na kontejnerju. V tem primeru bi bil za povrnitev škode odgovoren lastnik kontejnerja.

Kaj bi se zgodilo v primeru, da je kupec blago zavaroval po načelu od skladišča do skladišča? Z omenjeno zavarovalno pogodbo je mogoče pokriti le vrednost poškodovanega blaga, ki je padlo na palubo, kljub temu da je kupec zavaroval celotno pošiljko na relaciji od prodajalčevega skladišča do lastnega skladišča. To pa zaradi tega, ker kupec nima zavarovalnega interesa, oziroma lastništva nad blagom do trenutka, ko tovor prečka navidezno črto.²²

²² O posebnostih transportnega zavarovanja več v cf. Aržek, 1991, str. 270–283.

4.5. INCOTERMS KLAUZULA CFR

Klavzula CFR (stroški in prevoznina – cost and freight)imenovana namembna luka, pomeni, da prodajalec svojo obveznost predaje blaga izpolni, ko blago prečka ograjo ladje v luki odpreme. Vendar pa mora prodajalec ob tem nositi vse stroške in prevoznino, da blago prepelje v namembno luko. Vsi riziki poškodbe ali izgube blaga pa preidejo s prodajalca na kupca v trenutku, ko je blago predano v odpremni luki. Prodajalec mora izvesti tudi izvozno carinjenje. Zaradi same vsebine se klavzula lahko uporablja samo v pomorskem in rečnem prometu.

Shema 5: Prenos rizikov in stroškov po CFR



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ Obveznosti prodajalca in kupca iz klavzule CFR (povzeto po Zelenika, 2002, str. 161–165)

Blago, ki je predmet pogodbe mora prodajalec izročiti na ladjo v dogovorjeni luki odpreme na dogovorjeni dan, oziroma v dogovorjenem obdobju. Ob tem mora predati račun in druge pripadajoče listine ali elektronsko sporočilo. Če je to blago predano v skladu s pogodbo in drugimi obveznostmi, ga mora prodajalec sprejeti in tudi plačati. Vse izvozne listine in dovoljenja mora na svoj strošek priskrbeti prodajalec, kupec pa si mora pridobiti uvozna in tranzitna dovoljenja. Za razliko od prejšnjih terminov mora pri terminih skupine C prodajalec skleniti na svoje stroške tudi prevozno pogodbo do imenovane namembne luke v skladu z značilnostmi določenega blaga po običajnih poteh in z običajnimi ladjami. Niti prodajalec niti kupec pa nista dolžna skleniti pogodbe o zavarovanju. Kot smo rekli že na začetku poglavja, vsi riziki preidejo s prodajalca na kupca v trenutku, ko blago prečka ograjo ladje v odpremni luki. V primeru uporabe te klavzule prodajalca bremenijo naslednji stroški: stroški povezani s predajo blaga, prevoznina in stroški povezani z natovarjanjem in raztovarjanjem, ki po prevozni pogodbi bremenijo prodajalca, prodajalca pa bremenijo tudi stroški izvoznega

carinjenja. Ko prodajalec blago preda, mora o tem pravočasno obvestiti kupca, na drugi strani pa mora kupec prodajalca pravočasno obvestiti o kraju in času predaje. Prodajalec mora na svoje stroške kupcu tudi priskrbeti ustrezno prevozno listino, ki mora biti ustrezno označena in se mora glasiti na pogodbeno blago. Na podlagi te listine mora biti kupcu omogočen prevzem blaga od prevoznika in tudi morebitna prodaja blaga v tranzitu novemu lastniku. V primeru takega dogovora lahko papirnate listine nadomesti elektronsko sporočilo iz sistema EDI. Tudi po tej klavzuli mora za pakiranje, označevanje in kontrolo blaga pred predajo poskrbeti prodajalec. Blago mora biti pakirano, kot to zahteva struktura blaga, oziroma, kot je to zahtevano s prevozom, ki ga prodajalec organizira. Za stroške morebitne dodatne kontrole odgovarja kupec, razen če tega pregleda ne zahtevajo državni organi. Prodajalec mora kupcu nuditi vso pomoč pri pridobivanju potrebnih listin in podatkov, kar pa mora kupec plačati.

4.5.1. Praktični primer uporabe Incoterms klavzule CFR

❖ Primer 1

Prodajalec iz Kitajske je podjetju XY prodal različno pohištveno okovje, pakirano na paletah in v kontejnerju po pariteti Incoterms 2000, CFR, kontejnerski terminal Luka Koper. Zanima nas, katere so točke, ki so kritične za prodajalca in kupca pri uporabi te klavzule.

Prva pomembna točka je točka prehoda rizikov. Kot je bilo že omenjeno, je to točka prehoda blaga preko ograje ladje v odpremni luki. Kupec iz Slovenije mora ob tem poskrbeti, da bo dal prodajalcu pravočasno navodila glede predaje blaga, saj bi v nasprotnem primeru nastopil primer predčasnega prehoda rizikov. Druga pomembna točka pa je točka dejanskega prevzema blaga v namembni luki. Do te točke mora prodajalec organizirati prevoz in vse prekladalne manipulacije in to tudi plačati.

❖ Primer 2

V drugem primeru sta se prodajalec in kupec sporazumela o nakupu istega blaga, vendar zapakiranega v plastične zaboje in zložene na palete. Na poti od luke v Hong Kongu pa je prišlo do poškodb, saj je zaradi vlage del blaga začel rjaveti. Kupec domneva, da je do tega prišlo zaradi nepravilne izbire prevoznega sredstva. Kdo odgovarja za škodo? Če kupec lahko dokaže, da je do škode prišlo zaradi neprimerne ladje, mora škodo povrniti prodajalec, saj bi moral izbrati prevozno sredstvo glede na primernost za prevoz posameznega tovora. Izbrati bi moral ladjo, v kateri bi bilo omogočeno skladiščenje v zaprtem prostoru in bi bil onemogočen stik s snovmi, ki lahko povzročajo rjavenje. V takem primeru niti zavarovalnica v primeru sklenitve zavarovanja ne bi povrnila škode.

Podamo lahko tudi podoben primer, ko je blago shranjeno v ladijskem skladišču, v katerega je vdrla voda. Pri tem je del blaga uničen. Ker kupec ni zavaroval pošiljke, zahteva od ladjarja povrnitev škode. Zanima nas, če je do tega upravičen?²³

Kot prvo je potrebno poudariti, da odnos kupec – ladjar ni urejen z Incoterms klavzulo, saj le - ti urejajo samo odnose med kupcem in prodajalcem. Zaradi tega posamezna klavzula tudi nima zveze s to zahtevo. Najlažje bi bilo celotno škodo povrniti v primeru, da bi kupec sklenil ustrezno zavarovanje za čas, ko je prevzel blago. Tako pa bo sedaj potrebno odškodnino terjati na podlagi mednarodnega pomorskega prava, kar pa bo postopek zelo zapletlo. Kljub temu da bi kupec v proces vpletel vrhunske pravnike, ne bo mogel doseči povrnitve celotne škode, saj za pomorski pa tudi za drugi prevoz velja omejitev prevoznikove odgovornosti za posamezen paket oz. pošiljko.²⁴

V pomorskem prometu pogosto nastopa primer generalne ali delne havarije (škode) pri čemer pri reševanju škodnih primerov nastopajo posebni primeri. V primeru delne (partikularne) havarije vsak škodni udeleženec nosi svoje stroške. V primeru generalne havarije pa škodne posledice nosijo vsi udeleženci tega prevoza po načelu sorazmerne vrednosti. To pomeni, da je vsak upravičen do povračila škode, zmanjšane za njegov delež v generalni havariji. Ta delež se izračuna na poseben način.²⁵

4.6. INCOTERMS KLAUZULA CIF

Klavzula CIF (stroški, zavarovanje, voznina ali cost, insurance and freight)...imenovana odpremna luka, pomeni (Zelenika, 2002, str. 176), da prodajalec izpolni obveznost predaje, ko blago prečka ograjo ladje v odpremni luki. Za razliko od klavzule CFR mora pri tej klavzuli prodajalec blago zavarovati za čas prevoza za rizike poškodbe ali izgube. Pri tem pa mora kupec vedeti, da ima prodajalec obveznost skleniti zavarovanje le za minimalno pokritje vrednosti blaga. V kolikor želi kupec večjo kritje, mora sam skleniti dodatno zavarovanje.²⁶

²³ O odškodninah in odškodninskih zahtevkih več v literaturi cf. Oblak, 1996, str. 240.

²⁴ O pomorskem pravu več v cf. Pavliha, 2000, str. 101-164.

²⁵ O tem več v cf. Zelenika, 1996, str. 238-244.

²⁶ Zavarovanje v pomorskem prometu je obravnavano v literaturi cf.
1: Aržek, 1991, str. 270 in
2: Žvikart, 2001, str. 172.

Shema 6: Prenos rizikov in stroškov po CIF



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ **Obveznosti prodajalca in kupca iz klavzule Incoterms CIF (povzeto po: Zelenika, 2002, str. 178-183)**

Glede na to, da smo na začetku tega poglavja dejali, da je edina razlika med klavzulama CFR in CIF v tem, da mora pri CIF klavzuli prodajalec tudi zavarovati in plačati zavarovalno premijo za pošiljko, se bomo lotili predvsem te teme. Vse ostale značilnosti te klavzule so identične z CFR.

Prodajalec mora na svoj strošek zagotoviti zavarovanje tovora, kot je dogovorjeno v pogodbi, da bi lahko kupec ali morebitna druga oseba zainteresirana za zavarovanje blaga, zahtevala povrnitev morebiti nastale škode na blagu v času prevoza. Prodajalec mora kupcu priskrbeti zavarovalno polico ali nek drug dokaz o zavarovanju. Prodajalec mora zavarovanje skleniti z zavarovalno hišo dobrega ugleda. Če ni drugače dogovorjeno, mora biti zavarovanje sklenjeno v skladu s klavzulami Inštituta londonskih zavarovalničarjev (Institute of London Underwriters) glede minimalnega pokritja. Minimalno zavarovanje mora pokriti pogodbeno ceno povečano za deset odstotkov (110 %) in mora biti zavarovano v valuti, ki je navedena v pogodbi. Na kupčevo zahtevo mora prodajalec na kupčeve stroške blago zavarovati za vojne rizike, rizike stavke, državljanske vojne in nemire, če mu je to seveda omogočeno.²⁷

²⁷ Več o minimalnem kritju cf.

1. Ramberg, Debattista, 1996, str. 85;
 2. <http://www.shipst.com/Insurance/CargoClauses.aspx>, oktober 2005;
 3. <http://www.export911.com/e911/ship/newInsti.htm#xComparison>, oktober 2005

4.6.1. Primeri uporabe Incoterms klavzule CIF

❖ Primer 1

Podjetje XY je s kupcem iz ZAE sklenilo pogodbo o prodaji 500 kosov visoko kakovostnega pohištva po pariteti Incoterms 2000, CIF, Luka Abu Dhabi. Blago je pakirano v škatle in zloženo v kontejnerje. Ker trenutno ni na razpolago direktne ladijske linije iz Kopra preko Sueškega kanala, bo pošiljka odpremljena preko Marseilla. Znano je tudi, da je v bližini Sueškega kanala nevarnost razbojniških napadov na trgovske ladje. Kdo nosi prevozne stroške in kaj je z zavarovanjem pošiljke?

S sklenitvijo Incoterms klavzule CIF se prodajalec obveže, da bo blago dostavil v namembno luko, zato tudi sam nosi vse stroške v zvezi z daljšo prevozno potjo čez Marseille. Sam tudi nosi vse manipulativne stroške pri pretovarjanju na ladjo v Kopru in Marseillu. Prodajalec mora skleniti zavarovanje za pošiljko z minimalnim pokritjem. To pokritje ne vsebuje rizikov, ki nastanejo zaradi razbojniških napadov. Zato je zelo priporočljivo, da če se kupec sam ne zaveda tega, da ga na to opozori prodajalec oziroma špediter.

❖ Primer 2

Kupec iz ZAE se je odločil, da bi blago, še preden ga je dejansko prejel v materialno last, preprodal novemu kupcu v Dubai. S tem kupcem je sklenil pogodbo po pariteti Incoterms 2000, CIF, Luka Dubai. Izbrana ladja pluje tudi do luke v Dubaju. Prodajalec je kupcu iz Abu Dhabija pravočasno poslal potrebne dokumente (originalno neobremenjeno ladijsko nakladnico, zavarovalno polico, ladijski tovorni list). Zanima nas, če je takšno preprodajo možno storiti?

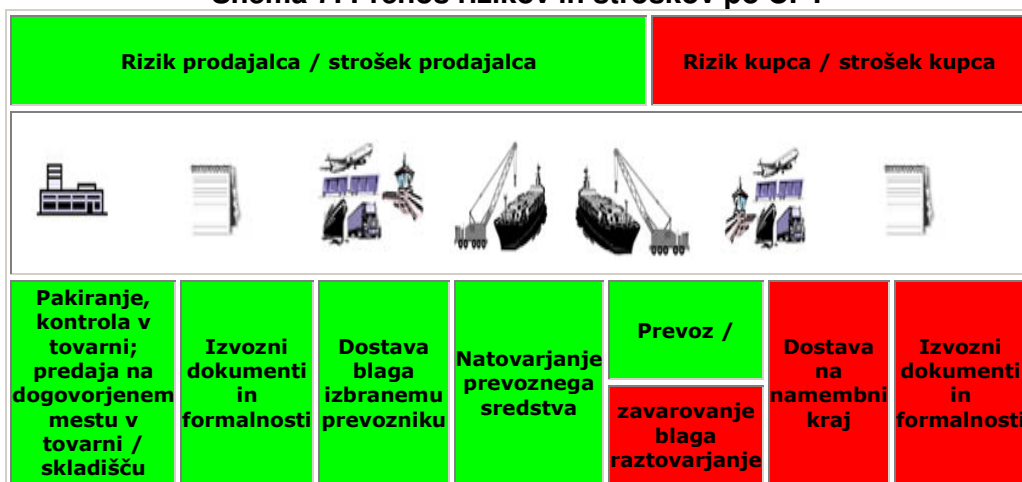
Če je prvi kupec originalno ladijsko nakladnico prejel in jo ima v lasti, se lahko nadaljnja kupoprodaja izvrši na osnovi te nakladnice, ki v tem primeru velja kot vrednostni papir. Prodajalec iz Slovenije do novega kupca nima nobenih obveznosti, saj je svoje obveznosti korektno izpolnil s samo predajo blaga in tudi listin. Tudi če gre za daljšo pot prodajalec nima nobenih dodatnih obveznosti do ladjarja, saj mora vse dodatno nastale stroške plačati kupec iz Abu Dhabija.

4.7. ICOTERMS KLAUZULA CPT

Klavzula CPT (prevoznina plačana do; carriage paid to).....označen namembni kraj, pomeni (Zelenika, 2002, str. 193), da prodajalec blago preda prevozniku, ki ga sam izbere. Prodajalec mora plačati prevoznino do kraja, ki je naveden v pogodbi. Kot prevoznik se šteje vsaka oseba, ki nase prevzame obveznost, da bo blago prepeljal do namembnega mesta. Če se za prevoz

do namebnega mesta uporablja več prevoznikov, riziki v trenutku prodaje padejo na prvega prevoznika. Zaradi teh značilnosti se lahko ta klavzula uporablja za vse prometne veje. Prodajalčeva dolžnost je tudi, da blago izvozno ocarini.

Shema 7: Prenos rizikov in stroškov po CPT



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ **Obveznosti prodajalca in kupca iz klavzule Incoterms CPT (povzeto po Zelenika, 2002, str. 195–199)**

Prodajalec je dolžan blago, ki je predmet pogodbe, v smislu izpolnitve svoje obveznosti prodaje blaga predati prevozniku, ki ga je prodajalec izbral ob vednosti kupca. Prodajalec izbere prevoznika sklene pod običajnimi pogoji in na svoj strošek, prav tako pa mora poskrbeti za dostavo blaga prevozniku. Če mesto, kjer naj se blago preda prejemniku ni dogovorjeno, lahko prodajalec izbere mesto, ki mu najbolj odgovarja. Kupcu mora za predano blago izdati račun in vse potrebne transportne listine za posamezni prevoz. Prodajalec mora tudi opraviti izvozno carinjenje na blagu. Za uvozno in tranzitno carinjenje pa je zadolžen kupec; kupec mora prejeta blago plačati v skladu s pogodbo. Niti kupec niti prodajalec nimata obveznosti skleniti zavarovanja za pogodbeno blago. Kupec mora o namembnem mestu blaga pravočasno obvestiti prodajalca, saj v primeru, da tega ne stori pravočasno, nase prevzema rizik, kot da bi blago sprejel. V tem primeru govorimo o predčasnem prehodu rizikov. Prodajalčevo blago mora biti v terminu, predvidenem za prodajo, na razpolago in mora biti primerne kvalitete in primerno označeno. Glede na obveznosti, ki jih ima kot prodajalec, mora nositi stroške, povezane z dostavo blaga do prevoznika, kot tudi stroške prevoza do namembnega kraja. Ti stroški vključujejo tudi vse manipulativne stroške. Prav tako mora prodajalec nositi stroške izvoznega carinjenja. Stroški, povezani s prevzemom blaga, bremenijo kupca, prav tako mora plačati stroške raztovarjanja v namembnem kraju. Poravnati mora tudi vse davščine in dajatve, ki jih je potrebno plačati ob uvozu. Bremenijo ga tudi vsi

stroški, ki so nastali zaradi njegovega nepravočasnega obveščanja prodajalca. Prodajalec je odgovoren za potrebno pravilno in ustrezno pakiranje, embalažo, označevanje in kontrolo pogodbenega blaga. Stroški kontrole pred samo odpremo pa bremenijo kupca. Prodajalec mora kupcu nuditi pomoč pri pridobivanju posameznih listin, ki jih kupec potrebuje pri uvozu, za zavarovanje ali za samo uporabo, seveda pa mu mora za te storitve povrniti stroške.

4.7.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule CPT

❖ Primer 1

Trgovsko podjetje v Sloveniji je od prodajalca na Madžarskem kupilo 30 ton paprike po pariteti Incoterms 2000, CPT, podjetje XX, Kamnik. Prodajalec je papriko naložil v dva tovornjaka in blago predal kupcu v skladu z dogovorom. Prevoz je zaradi zastojev sicer trajal malo dlje kot običajno in je zaradi tega postalo neuporabnih 5 ton paprike. Prodajalec je v proces vključil tudi špediterja, kupec pa je pošiljko zavaroval.

Kdo je odgovoren za nastalo škodo: prodajalec, kupec ali špediter? Glede na določila Incoterms klavzule CPT bi lahko zatrдили, da je za škodo odgovoren kupec, saj je blago v času nastanka škode že bilo predano njemu. Po drugi strani pa ne moremo mimo krivde s strani prodajalca, saj lahko zatrđimo, da je izbral neprimerno transportno sredstvo (izbrati bi moral tovornjake z možnostjo hlajenja), nič manjša krivda pa ni niti na strani prevoznika, saj s pošiljko v času prevoza ni ravnal kot dober gospodar. Navedli smo tudi podatek, da je prodajalec v proces vključil odpremne špediterja, zato lahko rečemo, da je za škodo odgovoren predvsem on, saj odprave blaga ni organiziral profesionalno. Pri odpremi bi moral upoštevati vse možne faktorje in rizike postaviti na minimum. Če bi kupec vključil tudi prejemnega špediterja bi lahko del krivde pripisali tudi njemu, saj na prevozni poti ni zaščitil interesov svojega nalagodajalca.

Ali bi zavarovalnica v tem primeru povrnila škodo? Zavarovalnica bi škodo seveda povrnila, če bi se v likvidacijskem postopku ugotovilo, da je zavarovani rizik nastal po veljavnih predpisih. Po drugi strani pa bi si zavarovalnica pridržala pravico do povrnitve škode s strani dejanskega krivca za nastanek škodnega primera. Interes za sklenitev zavarovanja ima v primeru uporabe te klavzule predvsem kupec.

Podoben primer nastanka škode na prepeljanem blagu lahko nastane, če bi papriko uvažali iz države nečlanice EU. Pri uvozu iz teh držav je potreben certifikat o neoporečnosti omenjene zelenjave. Pri uvoznem carinjenju v Ljubljani se je ugotovilo, da omenjeni certifikat ni ustrezen. Paprika se je uskladiščila na poseben prostor, kjer je nekaj paprike bilo uničene, nastali pa so tudi dodatni stroški zaradi skladiščenja. Kdo je odgovoren za nastale

dogodke in kdo bo moral povrniti stroške skladiščenja. Prodajalčeva dolžnost je, da na svoje stroške opravi izvozno carinjenje in o tem kupcu preda dokument. Za uvozno in tranzitno carinjenje je v osnovi zadolžen kupec. Kupec ima pravico in dolžnost, da od prodajalca zahteva ustrezne certifikate in dokumente, potrebne za uvoz. Če je kupec prodajalcu pravočasno podal takšno zahtevo, je za nastale dogodke odgovoren prodajalec, ker svoje obveznosti ni izpolnil.

Iz obeh opisanih primerov je razvidno, da je zelo pomembno, da kupci in prodajalci v proces mednarodne trgovine vključijo dobrega špediterja, ki lahko s poznavanjem teh procesov vpliva na optimalno odvijanje mednarodne trgovine.

4.8. INCOTERMS KLAUZULA CIP

CIP (prevoznina in zavarovanje plačani do – carriage and insurance paid to)....imenovano mesto, pomeni (Zelenika, 2002, str. 211), da prodajalec svojo obveznost izpolni, ko blago preda prejemniku, ki ga je sam imenoval. Stroške, ki nastanejo po predaji blaga do trenutka, ko blago pride na namembno mesto, nosi prodajalec, medtem ko rizike v tem času nosi kupec. Po tem terminu mora prodajalec skleniti zavarovanje, ki pokriva rizike za izgubljeno ali poškodovano blago v času prevoza. Zavarovalno premijo je dolžan plačati prodajalec, pri čemer pa se mora kupec podobno kot pri klavzuli CIF zavedati, da to zavarovanje pokriva le minimalne rizike.²⁸ O večjem kritju zavarovanja se mora dogovoriti s prodajalcem ali pa sam skleniti dodatno zavarovanje. Tudi pri tej klavzuli mora prodajalec blago izvozno ocariniti. Klavzula pa se lahko uporablja za vse vrste prevozov.

Shema 8: Prenos rizikov in stroškov po CIP



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

²⁸ O zavarovanju v kopenskem in zračnem prometu več cf. Aržek, 1991, str. 288

❖ **Obveznosti prodajalca in kupca, ki izhajajo iz Incoterms klavzule CIP (povzeto po: Zelenika, 2002, str. 213–218 in Ilešič, Puharič, 1991, str. 73–76)**

Ker velja v tem primeru podobno kot pri uporabi klavzule CPT, se ne bomo spuščali ponovno v ponavljanje že opisanih obveznosti. Opisali bomo le razlike med obema klavzuloma. Bistvena razlika je, kot smo že dejali, v tem, da mora pri uporabi te klavzule prodajalec skleniti zavarovanje za prodano blago. To zavarovanje mora kupcu ali drugi zainteresirani osebi omogočiti povrnitev nastale škode. Zaradi tega mora prodajalec kupcu priskrbeti zavarovalno polico ali kaki drugi dokument kot dokaz sklenjenega zavarovanja. Kot je že bilo rečeno, to zavarovanje pokriva le minimalne rizike, pokrivati pa mora pogodbeno ceno, povečano za deset odstotkov. Zavarovanje mora biti sklenjeno v skladu s klavzulami inštituta londonskih zavarovalničarjev. Zavarovano pa mora biti v valuti, ki je navedena tudi pri pogodbi. Kupec lahko sicer sam sklene zavarovanje za dodatne rizike, kot so vojna, nemiri, stavke, ipd, ali pa tudi to zahteva od prodajalca, če je to možno in to plača. Vendar pa je v večini primerov boljše, če se prodajalec in kupec sporazumeta o uporabi recimo klavzule CPT in kupec sam sklene popolno zavarovanje, ki bo popolnoma pokrilo njegove interese. Pa tudi zavarovalnina bo verjetno nižja, kot bi bila, če vsak posamezno skleneta zavarovanje za posamezne rizike.

4.8.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule CIP

❖ **Primer 1**

Prodajalec iz Slovenije (iz Velenja) je kupcu v Nemčiji prodal 1000 kosov visoko sofisticiranih elektronskih komponent po pariteti Incoterms 2000, CIP, kontejnerski terminal Frankfurt. Prodajalec je blago predal v skladu s pogodbo v predpisanem roku. Prodajalec je kupca obvestil, da je izbral multimodalni transport (s tovornjakom do kontejnerskega terminala v Ljubljani in nato kontejner po železnici do Frankfurta). Izbral je operatorja multimodalnega transporta (MTO), ki mu je izdal listino FCT (špediterska transportna listina). Ta listina je služila kot akreditiv, na podlagi katere je kupec plačal dogovorjeno ceno za predano blago. Med prevozom po železnici se je zgodila nesreča, saj je vlak iztiril, kontejner, v katerem je bil pogodbeni tovor, pa se je popolnoma uničil. Prodajalec je pri sklenitvi zavarovanja naredil eno napako (ali po svoji krivdi zaradi neznanja, ali pa namenoma), saj je zavarovalno polico sklenil na svoje ime. Po nastanku škodnega dogodka je želel, da mu zavarovalnica v Sloveniji izplača odškodnino za poškodovano blago.

Ali mu bo zavarovalnica to škodo izplačala? Če bi zavarovanec v likvidacijskem postopku uspel dokazati svoj interes na zavarovanem blagu (kar bi verjetno lahko) mu je zavarovalnica dolžna izplačati odškodnino. To pa zaradi tega, ker zavarovalnica ni dolžna poznati obveznosti in pravic strank iz mednarodne kupoprodaje. Če pa bi zavarovalnica spoznala, da je bilo blago prodano po pariteti CIP, bi mu zavarovalni interes morala zanikati, saj je škoda nastala v času, ko so vsi riziki bremenili kupca. Po vsej verjetnosti bi v takem primeru prodajalec uspel dvakrat poplačati prodano blago.

Kaj lahko stori kupec? Kupec je zaradi svoje naivnosti in nevednosti plačal visok davek. Slovenski prodajalec mu je prizadejal veliko učno lekcijo o uporabi Incoterms klavzul in zunanje trgovinskem poslovanju z nezanesljivimi partnerji. Svojo pravico lahko poišče le v okviru mednarodnega trgovinskega prava ali arbitraže. Če bi uspel dokazati, da je za nesrečo kriv prevoznik, bi lahko terjal odškodnino tudi na tej podlagi, vendar pa je pri tem potrebno vedeti, da je odškodninska odgovornost MTO omejena z določeno vrednostjo, do katere bo MTO izplačal škodo.²⁹

❖ Primer 2

Trgovsko podjetje iz Slovenije je s kupcem iz Albanije sklenilo pogodbo o nakupu 1000 kartonov žganih pijač po 5 litrov. Prodajalec iz Albanije je angažiral prevoznika iz Makedonije, ki bo s tovornjaki to blago prepeljal do kupca v Sloveniji. Blago je tudi ustrezno zavaroval. Pri tranzitu skozi BIH je del pošiljke izginil, oziroma je bil ukraden. To so ugotovili pri izhodni kontroli v BIH. Bosanske carinske oblasti zahtevajo, da se za blago, ki je izginilo, na njenem ozemlju plača uvozna carina in uvozne dajatve. Kaj se bo zgodilo sedaj?

Carinske oblasti v BIH so nedvomno upravičene do zahtevka za plačilo uvoznih dajatev, saj v tem primeru ne gre več za tranzit, pač pa za uvoz dela blaga. Glede na določila Incoterms klavzule CIP stroški plačila teh dajatev bremenijo kupca, saj vsi riziki od trenutka predaje blaga prevozniku bremenijo kupca. To od njega zahteva, da naredi vse potrebno za varen tranzit tovara. Moral bi vključiti varnostne organe, ki bi spremljali pošiljko. Če bo kupec uspel dokazati, da je med potjo prišlo do kraje in so ti riziki bili zavarovani, mu bo zavarovalnica to škodo izplačala, čeprav si bo verjetno pridržala pravico do povrnitve škode od dejansko ugotovljenega krivca za krajo. Zavarovalnica pa mu škode ne bo izplačala, če bi se v likvidacijskem postopku izkazalo, da je do škode prišlo zaradi kakšnih nemirov, stavke ali podobnega in prodajalec teh rizikov ne bi dodatno zavaroval. Teh rizikov namreč to osnovno zavarovanje, katerega je dolžan skleniti prodajalec, ne

²⁹ O odškodninski odgovornosti mednarodnega špediterja v funkciji MTO več cf.
1: Zelenika, 1996, str. 102;
2: Nikolič, 2004.

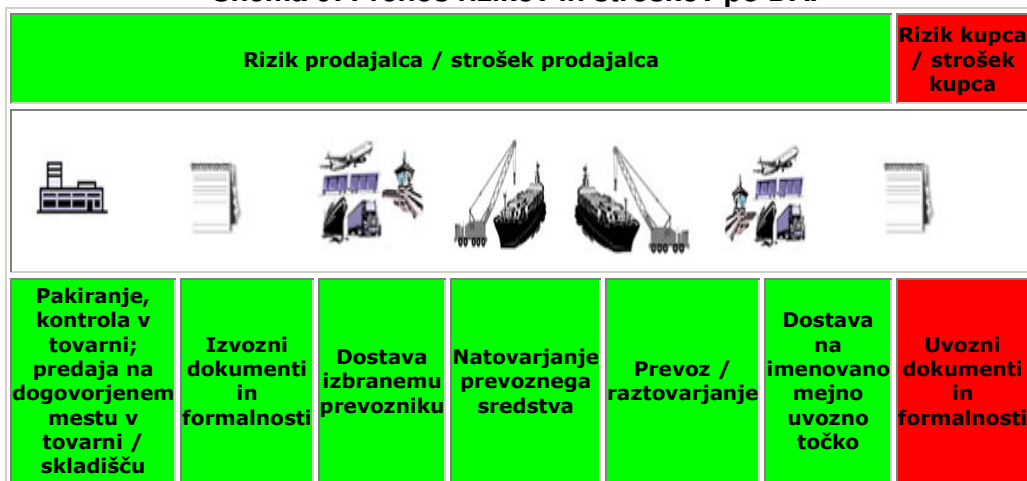
obsega. V tem primeru bi bilo vsekakor boljše, če bi prodajalec in kupec sklenila klavzulo CPT, pri čemer bi lahko kupec najlažje zavaroval vse svoje interese. Blago je v opisanem primeru podvrženo številnim rizikom zaradi okolja, v katerem se bo odvijal prevoz. Kupec bo v primeru, da sklene klavzulo CPT blago kupil po ugodnejši ceni, saj zavarovalne premije višajo ceno blaga, obenem pa to zavarovanje, ki bi ga sklenil prodajalec, še vedno ne bo pokrilo vseh rizikov, ki jim je tovar podvržen. Kupec se bo v primeru, da sam sklene zavarovanje, potrudil, da blago varno pride do namembnega mesta.

4.9. INCOTERMS KLAVZULA DAF

Klavzula DAF je prva od tistih, ki za prodajalca pomeni večjo odgovornost in daljši prevzem rizikov. DAF (predano na meji – delivered at frontier) ...imenovano mesto, pomeni (Zelenika, 2002, str. 224), da prodajalec svojo obveznost izpolni, ko preda blago na razpolaganje kupcu natovorjeno na prevoznem sredstvu neraztovorjeno, izvozno ocarinjeno, vendar uvozno neocarinjeno, na imenovani točki na meji pred carinsko črto sosednje države. Izraz meja se lahko koristi za vsako mejo, tako tudi za izvozno, zato je pomembno, da se v pogodbi natančno opredeli, o kateri meji je govora. Če stranke želijo, da je prodajalec odgovoren tudi za raztovor in da nase prevzame stroške in rizike tega, je potrebno to v pogodbi natančno navesti.

Klavzula se lahko uporablja za vse veje prometa, ko se blago preda na kopenski meji, za pomorski promet pa je boljše uporabiti klavzule DES ali DEQ.

Shema 9: Prenos rizikov in stroškov po DAF



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ **Obveznosti strank, ki izhajajo iz Incoterms klavzule DAF (povzeto po: Zelenika 2002, str. 226–230 in Ilešič, Puharič, 1991, str. 78–80)**

Dolžnost prodajalca je, da preda blago na razpolago kupcu na prevoznem sredstvu neraztovorjeno, na imenovanem mestu predaje na meji, v dogovorjenem obdobju ali dnevu. Zraven predanega blaga mora prodajalec kupcu dati račun ali drugo veljavno listino oz. elektronsko sporočilo. To predano blago mora prodajalec na svoje stroške izvozno ocariniti in pridobiti vsa dovoljenja, tudi tranzitna, ki so potrebna, da se blago lahko preda kupcu. O sami predaji mora prodajalec pravočasno obvestiti kupca in mora storiti vse potrebno, da bi lahko kupec normalno prevzel blago. To predano blago mora kupec v pogodbenem roku sprejeti in ga plačati. Prav tako mora sam na svoje stroške pridobiti vsa uvozna dovoljenja, ki so potrebna za nadaljnji transport blaga. Prodajalec mora na svoje stroške in rizike skleniti prevozno pogodbo za prevoz blaga do odrejenega mesta na meji. Če ta točka ni dogovorjena, lahko izbere tisto, ki najbolj ustreza namenu. Ob kupčevi zahtevi, se prodajalec lahko strinja, da prevoz nadaljuje do končnega mesta v uvozni državi. Ta prevoz se opravi na stroške in rizike kupca pod običajnimi pogoji. Lahko pa prodajalec tako pogodbo tudi odbije, a mora v primeru take odločitve o tem takoj obvestiti kupca. Niti kupec niti prodajalec nimata obveznosti, da bi zavarovala pošiljko, čeprav se priporoča, da v okvirih svoje odgovornosti to storita. Riziki v trenutku predaje preidejo na kupca, v primeru, da kupec prodajalca ne obvesti pravočasno o kraju in času predaje, pa bi ga moral, govorimo o predčasnem prehodu rizikov. V tem primeru mora kupec nositi tudi vse stroške, ki so zaradi tega nastali. Na kupca padejo tudi vsi stroški, ki nastanejo zaradi morebitnega raztovarjanja na predajnem mestu. Prodajalec mora kupcu zagotoviti neki običajni dokument kot dokaz o predaji na imenovanem mestu. Če se dogovorita o tem, da se prevoz nadaljuje, mora prodajalec kupcu na njegovo zahtevo, strošek in rizik priskrbeti dokument o direktnem prevozu, ki se običajno lahko dobi v državi odpreme. V primeru dogovora pa se te listine lahko nadomestijo z elektronsko izmenjavo podatkov. V primeru direktnega prevoza mora kupec prodajalcu zagotoviti vse dokumente in naslove, ki so potrebni za nemoten prevoz. Stroški kontrole blaga, embalaže in pakiranja bremenijo prodajalca. Blago mora biti pakirano tako, da odgovarja značilnostim prevozne veje, po kateri se bo prevoz opravljal.

4.9.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DAF

❖ **Primer 1**

Podjetje XY se je s kupcem iz Avstrije dogovorilo o prodaji 500 kosov različnega pohištva po pariteti Incoterms 2000 DAF, slovenska meja Šentilj, predaja 20. avgust 2005. Prodajalec je sprejel kupčevo zahtevo, da prevoz nadaljuje do kupčevega skladišča na Dunaju, kar sta navedla v pogodbi.

Prodajalec je blago odpremil navedenega dne, za odpremo je izbral prevoznika iz Slovenije. Niti prodajalec niti kupec se nista odločila, da bi blago zavarovala. Ko je blago prispelo do kupčevega skladišča, je kupec ob raztovarjanju, odkril da je del blaga poškodovan.

Kdo je v tem primeru odgovoren za škodo? Ker je do škode prišlo v času prevoza od prodajalca do kupca, sta odgovorna oba. Sicer imata možnost, da se o tem, ali je do škode prišlo pred predajo na meji ali po tem dogovorita. Vendar pa je verjetno najprimerneje, da si škodo razdelita na pol. Lahko poskusita tudi z odškodninskim zahtevkom do prevoznika, čeprav bo verjetno v primeru, da na vozilu ni vidnih poškodb ali sledi kraje in namernega poškodovanja, težko doseči povrnitev škode. Predvsem pa se morata oba zavedati, da bi se tem nevšečnostim lahko izognila, če bi blago primerno zavarovala.

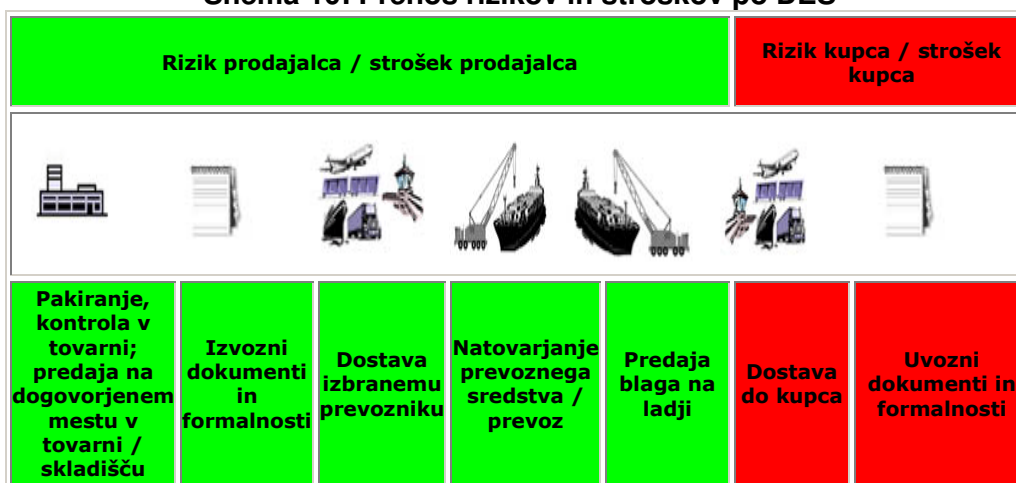
Prav tako se v tem primeru pojavlja vprašanje smiselnosti sklepanja omenjene klavzule. Veliko boljša izbira bi verjetno bila izbira klavzule CPT skladišče Dunaj, CIP skladišče Dunaj, ali pa morebiti celo DDU skladišče kupca Dunaj. V tem primeru bi se izognili nejasnostim glede tega, kje je do škode prišlo.

Lahko rečemo, da se ta termin v praksi malo uporablja. To pa predvsem zaradi tega, ker je zaradi predaje na carini ta klavzula neprimerna. Ponavadi se sklence pogodba o nadaljevanju prevoza do namembnega mesta, pri čemer pa je potrebno poudariti, da v ta namen obstajajo druge klavzule. Če se klavzula DAF že sklence, je zelo priporočljivo, da prodajalec blago zavaruje do trenutka predaje, kupec pa od trenutka sprejema, pa čeprav tega glede na določila nista dolžna storiti.

4.10. INCOTERMS KLAUZULA DES

Klavzula DES (predano franko ladja – delivered ex ship).... imenovana namembna Luka, pomeni (Zelenika, 2002, str. 235), da prodajalec svojo obveznost izpolni, ko blago preda kupcu na ladji, uvozno neocarinjeno, v imenovani namembni/raztovorni luki. Prodajalec nosi vse stroške in rizike, povezane z dostavo blaga v namembno luko. Za raztovor je zadolžen kupec, v kolikor pa želijo, da ga opravi prodajalec, pa je najprimerneje skleniti termin DEQ. Klavzula se lahko uporablja v pomorskem in rečnem transportu pa tudi v multimodalnem, ko se bo blago predalo v namembni luki na ladji.

Shema 10: Prenos rizikov in stroškov po DES



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ **Obveznosti strank, ki izhajajo iz uporabe Incoterms klavzule DES (povzeto po: Zelenika, 2002, str. 237–240)**

Osnovno obveznost, to je predaja blaga, prodajalec izpolni, ko to blago da na razpolago kupcu v imenovani namembni luki na ladji, s katero se je opravljal transport. Blago mora predati v dogovorjenem obdobju in na način, ki omogoča raztovarjanje z običajnimi sredstvi manipulacije. Ob blagu mora priložiti račun in druge potrebne dokumente. O času, ko bo blago pripravljeno za raztovor v namembni luki, mora prodajalec pravočasno obvestiti kupca. Kupec pa je dolžan to blago sprejeti v dogovorjenem času in ga tudi plačati. Izvozno in morebiti potrebno tranzitno carinjenje je dolžan opraviti prodajalec na svoje stroške in rizike. Za uvozno carinjenje pa je zadolžen kupec blaga. Prodajalec mora na svoje stroške skleniti prevozno pogodbo do imenovane točke. Če ta točka ni določena v pogodbi, lahko prodajalec izbere točko, ki najbolj ustreza samemu prevozu. Za to klavzulo je značilno, da nimata obveznosti sklepanja zavarovanja niti prodajalec niti kupec. Prodajalec nosi vse stroške, ki so povezani z dostavo na namembno mesto, in ti vključujejo tudi stroške vseh dejavnosti, ki jih je potrebno opraviti, da se blago lahko preda kupcu. Kupec nosi samo stroške uvoznega carinjenja in uvoznih dajatev, stroške raztovarjanja v namembni luki in pa morebitne stroške, do katerih je prišlo, ker ni pravočasno prevzel blaga ali pa ni pravočasno dal napotkov o tem, kdaj in kje se naj blago preda. Kot je že bilo omenjeno, je prodajalčeva dolžnost, da kupca pravočasno obvesti kje in kdaj bo blago pripravljeno za prevzem, da bi lahko kupec nemoteno prevzel blago. Da bi lahko kupec nemoteno prevzel blago, mora prodajalec kupcu zagotoviti nalog za predajo ali pa običajni transportni dokument (to je lahko prenosljiva nakladnica, neprenosljiv tovorni list ali pa dokument o multimodalnem prevozu). Prodajalec je tudi zadolžen za običajno kontrolo blaga, za pakiranje in za samo embalažo ter označevanje. Izbrana embalaža mora ustrezati

posameznemu načinu transporta in značilnostim pogodbenega blaga. Za vsako drugo kontrolo blaga mora stroške nositi kupec, razen če tega ne zahtevajo državni organi. Kot vedno je dolžnost prodajalca, da pri vsem potrebnem pomaga kupcu, ki mu mora za te storitve povrniti stroške.

4.10.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DES

❖ Primer 1

Trgovsko podjetje iz Slovenije je od prodajalca v Kolumbiji kupilo 25 ton semen kakavovca po pariteti Incoterms 2000, DES, Luka Koper. Blago je bilo v skladu z dogovorom pakirano v vreče in zloženo na palete. Prodajalec je v skladu z dogovorom blago predal na ladji, kjer je kupec ob prevzemu ugotovil, da je del pošiljke poškodovan (vreče so bile raztrgane in del tovora se je razsul). Škoda je bila komisijsko ocenjena na 1000 USD. Kdo odgovarja za to škodo?

V skladu s to klavzulo prodajalec nase prevzema vse rizike do trenutka predaje blaga na ladji. Če lahko kupec dokaže, da je do škode prišlo pred samo predajo blaga, to pomeni pred raztovarjanjem, je za škodo odgovoren prodajalec. V primeru, da se je škoda odkrila, ko je bilo blago že zloženo na pomolu, pa bo kupec težko dokazal, da je do škode prišlo v času prevoza. Zato je sam odgovoren za škodo. Če blaga ne bi zavarovala, bi bilo problem najlažje rešiti tako, da bi si škodo razdelila. V primeru, da sta pošiljko vsak v času svoje odgovornosti zavarovala, pa bo škodo krila zavarovalnica.

V prej opisanem primeru se je zgodilo, da kljub pravočasnemu obvestilu prodajalca, poslal mu je tudi izvod originalne ladijske nakladnice, kupec ni pravočasno prevzel blaga. Blago je zaradi tega dalj časa čakalo na ladji za raztovor in so zaradi tega nastali dodatni stroški z ležarino. Kdo je odgovoren za nastale stroške? Kljub temu da kupec ni direktna stranka iz prevozne pogodbe, je za nastale stroške kriv kupec. To narekujejo tudi splošni pogoji delovanja morskih luk. Pojavi pa se problem, ker kupec ni stranka iz pogodbe. Od koga naj zahteva ladjar povrnitev stroškov? Najbolj enostavno bi bilo, da bi ladjar to svojo zahtevo poslal prodajalcu, s katerim je sklenil pogodbo. Vendar pa bo v praksi to svojo pravico izpolnil na drugačen način. Njegova založna pravica nad blagom in pravica zadržanja blaga, ki je bilo predmet pogodbe, mu omogoča, da bo lahko svoje terjatve poplačal na ta način.

Navedimo hipotetični primer, ko luške oblasti v Sloveniji od ladjarja zahtevajo plačilo dodatnih dajatev za privez. Ladjar teh dajatev ni obračunal v prevozni pogodbi, zato sedaj od svojih strank zahteva dodatno plačilo. Prodajalec se s tem ne strinja in terja določen delež od kupca. Je to upravičeno? V praksi je sicer običajno, da je za vse te stroške odgovoren ladjar, ki jih mora vračunati

v prevoznino, le v izjemnih primerih to ni tako. V tem opisanem primeru pa prodajalec ni upravičen, da bi del teh stroškov kril kupec. V primeru, da prodajalec ne plača teh stroškov, ne bo mogel niti izpolniti svoje osnovne obveznosti, to je, da preda blago na ladji v luki na način, ki omogoča nemoten raztovor.

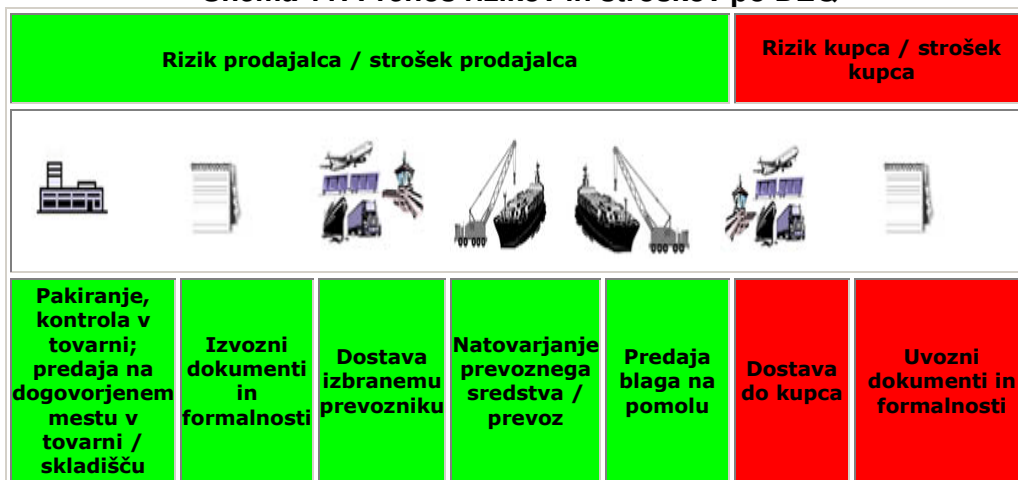
Pri tem lahko navedemo tudi eno posebnost linijskega pomorskega prometa, o čemer je sicer že bilo govora v enem od prejšnjih poglavij. V linijskem pomorskem prometu veljajo linijski pogoji (ang. - liner terms) po katerih vse stroške, vezane za natovor in raztovor, nosi ladjar, ki mora blago sprejeti ob boku ladje in ga v namembni luki predati ob boku ladje. K tem stroškom ne spadajo terminalski stroški manipulacij, ki jih mora ob natovoru plačati prodajalec in ob raztovoru kupec. V linijskem prometu se sicer lahko uporabljajo tudi t.i. polni linijski pogoji, ki vsebujejo tudi te stroške (**povzeto po: Zelenika, 2002, str. 246**). Te pogoje morajo stranke poznati, da lahko primerno oblikujejo prodajno ceno, saj ti stroški v večini primerov niso zanemarljivi (samo terminalski manipulacijski stroški znašajo okrog 300 USD po kontejnerju).

4.11. INCOTERMS KLAVZULA DEQ

DEQ klavzula (predano franko obala – delivered ex quay)....imenovana Luka, pomeni (**Zelenika, 2002, str. 248**), da prodajalec svojo obveznost izpolni, ko blago preda prejemniku uvozno neocarinjeno na obali omenjene luke. To pomeni, za razliko od prejšnje klavzule, da mora blago v namembni luki tudi raztovoriti. V primerjavi z Incotermsi 1990 je razlika v tem, da so stari Incotermsi predvidevali, da mora uvozno carinjenje v namembni luki opraviti prodajalec. Če bi stranke želele uvozne stroške predati na stran prodajalca, morajo to v pogodbi natančno navesti.

Klavzula se lahko uporablja samo za predajo blaga po pomorskih ali rečnih poteh (tudi multimodalni, kjer se bo blago predalo v luki), v kolikor pa stranke želijo v stroške in rizike vključiti tudi premeščanje blaga iz luke v notranjost, je boljše, če uporabijo klavzule DDU ali DDP.

Shema 11: Prenos rizikov in stroškov po DEQ



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ Obveznosti strank, ki izhajajo iz klavzule DEQ

Glede na to, da je razlika v uporabi Incoterms klavzule DEQ in DES samo v načinu oziroma mestu predaje, verjetno ni potrebno ponavljati določil, ki so bila že obravnavana v prejšnji klavzuli. Dostava na obalo v imenovani luki pomeni (Zelenika, 2002, str. 249), da riziki in stroški do samega raztovora na obalo bremenijo prodajalca. Zaradi tega je tudi smiselno, da prodajalec zavaruje blago za celotno prevozno pot.

4.11.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DEQ

❖ Primer 1

Podjetje XY je sklenilo velik posel z veletrgovskim podjetjem iz Avstralije iz Adelaide. Posel je vreden okrog 200.000 EUR. Sklenili so, da bo blago zapakirano v kontejnerje. Sklenili so prodajo po pariteti Incoterms 2000, DEQ, kontejnerski terminal, Luka Adelaide. Ker gre za pomemben posel in je potrebna točna dostava, je prodajno podjetje vključilo tudi špediterja. Špediter in prodajalec sta se dogovorila, da bo prevoz opravljen v okvirih multimodalnega transporta. Ker je izbrani špediter pomemben mednarodni špediter (npr. Intereuropa) bo ta špediter tudi organizator multimodalnega transporta (MTO). MTO se je po natančni analizi vseh možnosti odločil, da blago po cesti prepeljejo do Maribora in ga tam naložijo na vlak, ki ga bo prepeljal do Hamburga, od tam pa z direktno kontejnersko ladjo do Adelaide (tak prevoz traja približno 30 dni). O tem so obvestili kupca in mu tudi predali izvod FBL listine, ki bo služila kot akreditiv na podlagi katerega po kupec plačal blago. MTO je prodajalcu tudi svetoval zavarovanje pošiljke z

razširitvijo rizikov. Kljub vsemu je na poti zaradi neurja prišlo do manjšega poškodovanja kontejnerjev in s tem tudi vsebine v kontejnerju. Kaj storiti v takem primeru?

Kljub vsemu, da je v transportni proces vključen MTO, to ne spreminja odnosa med prodajalcem in kupcem, ki ga imata iz klavzule DEQ. Pravni odnos med MTO in prodajalcem je vzpostavljen na podlagi ločene pogodbe, tako da v osnovi nosi stroške prodajalec, saj je do njih prišlo pred predajo. Prodajalec je sklenil pogodbo o multimodalnem transportu z MTO, ki opravlja vsa dela v zvezi z organizacijo transporta te pošiljke. MTO deluje v tem procesu kot samostojna pravna oseba, ki dela v lastnem imenu in za lasten račun. Zaradi tega tudi odgovarja za izbiro in delo izvajalcev, ki jih je izbral, da mu pomagajo pri izvršitvi dela. Zaradi tega je odnos med prodajalcem in MTO podoben odnosu med pošiljateljem in prevoznikom. To tudi pomeni, da bo prodajalec vse svoje odškodninske zahtevke, ki bi jih morebiti dal ladjarju, naslovil na MTO. V tem primeru ni odgovoren ladjar. Ker pa je v opisanem primeru prodajalec svoje blago dobro zavaroval, pa niti ne bo večjih težav s povračilom škode. Neurja in podobne rizike namreč pokriva že osnovno zavarovanje.

Avstralski kupec se je odločil, da bo blago preprodal naprej kupcu v Cammberi, še preden bi ga dejansko prevzel. O tem obvesti prodajalca in mu izrazi željo, da bi blago prepeljal do novega kupca. Prodajalec se o tem posvetuje z MTO, ki pa mu pove, da na podlagi sklenjene paritete to ni primerno. Ta klavzula namreč tega ne omogoča. Iz tega sledi, da bi bilo potrebno spremeniti uporabljeno klavzulo v npr. Incoterms 2000, DDU, skladišče kupca Cammbera. To v primeru, da se je transportni proces že začel, ni vedno enostavno.

4.12. INCOTERMS KLAUZULA DDU

Incoterms klavzula DDU (predano neocarinjeno – delivered duty unpaid)...imenovano mesto, pomeni (Zelenika 2002, str. 261), da prodajalec svojo dolžnost izpolni, ko preda blago kupcu uvozno neocarinjeno, naloženo na prevoznem sredstvu v imenovanem namembnem kraju. Prodajalec nosi vse stroške in rizike izvoznega in tranzitnega carinjenja ter potrebnih dovoljenj vezanih na to. Kupec pa je zadolžen za izvedbo in plačilo uvoznega carinjenja. Nanj padejo tudi vsi stroški, ki so povezani z njegovim nepravočasnim uvoznim carinjenjem.

Kljub temu se stranke lahko dogovorijo, da uvozno carinjenje opravi prodajalec in da tudi vsi stroški tega dela padejo na prodajalca. V tem primeru pa morajo stranke to obvezno natančno navesti.

Zaradi svojih značilnosti se lahko ta klavzula uporablja pri vseh prometnih vejah, čeprav je v pomorskem prometu boljše uporabiti prej opisane klavzule DES in DEQ.

Shema 12: Prenos rizikov in stroškov po DDU



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ **obveznosti strank, ki izhajajo iz Incoterms klavzule DDU (povzeto po: Zelenika, 2002, str. 263–266 in Ilesič, Puharič, 1991, str. 90–92)**

Prodajalec mora svoje blago dati na razpolago kupcu na prevoznem sredstvu v dogovorjenem namembnem kraju in v dogovorjenem obdobju. Ob tem blagu mora predati odgovarjajoč račun in vse druge zahtevane listine, ki so dogovorjene s pogodbo. Kupec je dolžan to blago plačati v skladu s pogodbo. Prezeti ga mora v dogovorjenem obdobju. Prodajalec mora o odpremi blaga in o tem, kdaj bo to blago pripravljeno za prevzem, obvestiti kupca, da lahko ta stori vse potrebno v zvezi normalnega prevzema. Po drugi strani mora tudi kupec pravočasno obvestiti prodajalca o tem, kdaj mora biti blago pripravljeno za prevzem. Vse stroške in rizike, ki nastanejo ob izvoznem carinjenju blaga nosi prodajalec. Prav tako je on odgovoren za stroške in rizike v primeru tranzita blaga. Kupec pa je odgovoren za pravočasno izvedbo uvoznega carinjenja, ki ga mora tudi plačati. Razumljivo je, da mora prodajalec, če želi blago dostaviti na namembni kraj skleniti prevozno pogodbo z izbranim prevoznikom. V primeru, da namembna točka ni dogovorjena v pogodbi, lahko blago dostavi na mesto, ki najbolj ustreza namembnosti in strukturi blaga. Obveznosti zavarovanja blaga nima nobena od pogodbenih strank, še enkrat pa lahko ponovimo, da je sklenitev zavarovanja skorajda nujna, če se hočemo izogniti velikim nesporazumom. Prehod rizikov in stroškov iz prodajalca na kupca je vezan na trenutek same predaje blaga, saj vsi stroški in riziki do predaje bremenijo prodajalca, po

predaji pa kupca, zato k obveznostim prodajalca spada tudi pridobitev ustreznih prevoznih listin ali kakega drugega naloga za predajo, ki kupcu omogočijo nemoten prevzem blaga. Te listine so lahko prenosljiva nakladnica, neprenosljiv pomorski tovorni list, cestni ali železniški tovorni list ali pa dokument o multimodalnem transportu. Lahko pa se stranki sporazumeta tudi o uporabi EDI postopka, ki nadomesti klasične papirnate listine. Prodajalec je odgovoren za ustrezno pakiranje in označevanje blaga. Prav tako pa je odgovoren za kontrolo pogodbenega blaga. Če želi kupec izvesti kontrolo blaga pred samo odpremo, pa mora te stroške nositi sam. Tudi pri tej klavzuli ne moremo mimo prodajalčeve obveze, da pomaga kupcu pri pridobivanju ustreznih dokumentov, ki jih potrebuje le - ta za uvoz.

4.12.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DDU

❖ Primer 1

Trgovsko podjetje iz Slovenije je od prodajalca iz Brazilije kupilo 10 ton banan po pariteti Incoterms 2000, DDU, skladišče sadja in zelenjave BTC Maribor, raztovarjanje plača prodajalec. Prodajalec je s pomočjo multimodalnega transporta blago pripeljal v Maribor in ga tudi raztovoril na mesto, ki so ga odredili. Ko je kupec hotel opraviti uvozno carinjenje, so mu carinski organi sporočili, da ni priložen certifikat o kvaliteti blaga. Kupec o potrebnih listinah predhodno ni bil seznanjen, zato od prodajalca tudi ni posebej zahteval določenih dokumentov. Trajalo je približno 14 dni, da so ustrezni dokumenti prišli do slovenskih carinikov. Za ta čas je BTC izdal nalog za plačilo ležarine. Kdo mora plačati te stroške?

Kupec je blago sprejel v trenutku, ko je to prišlo do BTC - ja v Mariboru. Kljub temu da ga v teh štirinajstih dneh ni mogel ocariniti, nanj padajo vsi stroški in riziki za ta čas. Predvsem zaradi tega, ker od prodajalca ni posebej zahteval določenih listin, ki bi jih moral. V primeru, da bi kupec od prodajalca pravočasno zahteval, da z blagom dostavi tudi vse potrebne listine za uvoz, a jih ta ne bi, pa bi bil za nastale stroške odgovoren prodajalec. Kupčeva nevednost pri tem seveda ni opravičilo. V tem primeru postane jasno, zakaj je priporočljivo, da tista podjetja, ki nimajo dovolj lastnega znanja, v take poslovne procese vključijo specializirane organizacije (recimo mednarodnega špediterja).

❖ Primer 2:

Podoben primer je, da sta prodajalec in kupec sklenila prodajno pogodbo po pariteti Incoterms 2000, DDU, BTC Maribor. V pogodbi nista navedla posebnega mesta, kje v BTC-ju bo kupec prevzel blago. Kupec je sicer v ta namen že najel skladiščne površine v omenjenem centru, a o tem ni posebej

obvestil prodajalca. Voznik tovornjaka, ki je blago v skladu z dogovorom dostavil na omenjeno mesto, ni našel kraja, ki bi bil označen kot kupčeva skladiščna površina. O tem je obvestil svojega nalagodajalca, v tem primeru je bil to MTO, izbran od brazilskega prodajalca. Ta je poskušal stopiti v kontakt s kupcem, a ta ni bil dosegljiv. Zato je vozniku dal napotek, da blago preda v carinsko skladišče v omenjenem centru. Zaradi tega so nastali dodatni stroški raztovarjanja pošiljke s strani delavcev omenjenega centra in skladiščenja v centru. Kupec teh stroškov ni želel plačati. Ali je to upravičeno?

Ker kupec prodajalcu ni dal pravočasno navodil, kje natančno naj se omenjeno blago preda, v trenutku, ko je bilo blago pripeljano, pa tudi ni bil dosegljiv, povsem neupravičeno noče plačati omenjenih stroškov. Ti stroški so nastali povsem po njegovi krivdi in zanje prodajalec nikakor ne odgovarja. To je le še en dokaz več, da bi se vsak kupec pred izpeljavo posla moral natančno podučiti o pogojih mednarodnega poslovanja.

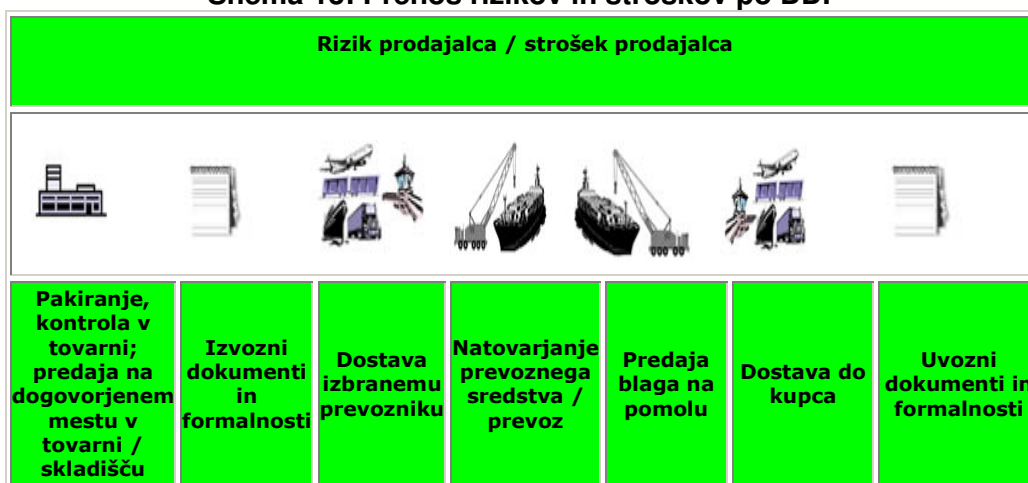
4.13. INCOTERMS KLAVZULA DDP

Klavzula DDP (predano ocarinjeno – duty delivered paid) ...imenovan kraj, pomeni (Zelenika, 2002, str. 274), da mora prodajalec pogodbeno blago dostaviti kupcu uvozno ocarinjeno³⁰ s plačanimi vsemi pristojbinami, nerazloženo na dogovorjeno mesto. Lahko rečemo, da predstavljajo klavzule EXW prodajalčeve minimalne obveznosti, DDP pa njegove maksimalne obveznosti. Klavzule ni mogoče uporabljati v primeru, če prodajalec ne more sam direktno izvesti uvoznega carinjenja. Če stranke želijo, da del obveznosti, ki izhajajo iz te klavzule poravnava kupec (v praksi se pogosto dogaja, da DDV plača kupec), morajo to natančno navesti v pogodbi. Če bi ena od strank zahtevala, da uvozno carinjenje opravi kupec, nima smisla uporabljati klavzule DDP, ampak je v ta namen primerna DDU.

Klavzula je primerna za uporabo v vseh vejah prometa, čeprav v praksi v pomorskem prometu skorajda ne nastopa, ampak se večinoma uporabljajo klavzule DES in DEQ.

³⁰ O uvoznem carinjenju je napisanega več v cf. Žvikart, 2001, str. 165.

Shema 13: Prenos rizikov in stroškov po DDP



Vir: http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, oktober 2005.

❖ **Obveznosti strank, ki izhajajo iz klavzule DDP (povzeto po: Zelenika, 2002, str. 276–280 in Ilešič, Puharič, 1991, str. 94–96)**

Prodajalčeva dolžnost je, da preda blago prejemniku na prevoznem sredstvu v dogovorjenem obdobju in na dogovorjeni datum. Ob predanem blagu mu mora predati tudi račun in druge potrebne listine, za katere sta se dogovorila v pogodbi. Na blagu, ki ga predaja prodajalec, morajo biti opravljene vse izvozne, tranzitne in uvozne obveznosti. Vse to mora opraviti na svoje stroške in rizike. Pri pridobivanju uvoznih dokumentov mu mora kupec nuditi vso potrebno pomoč. Razumljivo je, da mora prodajalec skleniti tudi potrebne prevozne pogodbe in prevoz tudi plačati. Če ni dogovorjeno posebno mesto predaje, lahko prodajalec blago da na razpolago na mestu, ki najbolj ustreza namenu. Obveznosti sklenitve zavarovanja nima nobena od pogodbenih strani, je pa priporočljivo, da se stranke v mednarodni kupoprodaji ne gredo hazardiranja. Za prehod stroškov in rizikov velja običajno pravilo, da je prehod vezan na trenutek predaje blaga. Vsi stroški do predaje bremenijo prodajalca, po tem trenutku pa kupca. Glede na to, da je po tej klavzuli za skoraj vsa opravila zavezan prodajalec, kupcu ostajajo le še stroški razkladanja in morebiti tudi stroški, ki nastanejo zaradi kupčeve neodgovornosti (nepravočasno dajanje navodil, nepravočasni prevzem, ipd). Da bi lahko kupec nemoteno prevzel blago, mu mora prodajalec priskrbeti na svoje stroške nalog za predajo ali kak drug dokument, na osnovi katerega je možen prevzem (tovorne listine, nakladnice, ipd.). Kupec mora prodajalcu nuditi vso pomoč, ki jo ta potrebuje pri pridobivanju potrebnih dokumentov za tranzit in uvoz blaga. Za te storitve je prodajalec kupcu dolžan povrniti stroške.

4.13.1. Praktični primeri uporabe Incoterms klavzule DDP

❖ Primer 1

Slovensko podjetje, ki se ukvarja z izdelavo in prodajo sredstev za zaščito rastlin, je od ameriškega proizvajalca kupilo 1000 kilogramov določenega izdelka v vrednosti 50000 USD. Prodajalec je kupcu predlagal, da bi pogodbo sklenila po pariteti Incoterms 2000, DDP, skladišče letališča Graz. Ob tem pa je tudi predlagal, da bi davek na dodano vrednost plačal kupec. Kupec se je z tem načeloma strinjal, vendar se je obenem posvetoval s svojim špediterjem. Špediter je kupcu pomagal sestaviti zanj najprimernejšo klavzulo. Kakšna je ta klavzula?

Špediter je kupcu dejal, da ponujena klavzula ni primerna zaradi mesta, kjer bi prišlo do predaje. Dolžnost prodajalca je, da uvozno ocarini blago, v nasprotnem primeru bi bilo to potrebno navesti na klavzulo. Carinjenja blaga pa v Avstriji za blago, ki je namenjeno v Slovenijo, ne bo mogoče izvesti. Zaradi same narave blaga je carinjenje dosti bolj zahtevno kot za običajno blago. Špediter je kupcu dejal, da naj prodajalcu svetuje, da izbere drugo alternativno letališče v Sloveniji ali pa da se odloči za multimodalni transport in blago na koncu s tovornjakom prepelje do carinskega skladišča v Sloveniji, kjer bo blago ocarinil. Glede na to, da je prodajalec kupcu že tako ali tako predlagal, da DDV plača kupec, je verjetno najprimernejša možnost, da skleneta pariteto Incoterms 2000 DDU, po kateri je obveznost kupca, da uvozno ocarini blago. Špediter je kupcu tudi svetoval, da v primeru, da se odločita za DDU termin, od prodajalca takoj zahteva vse certifikate, ki so potrebni za carinjenje.

Stranki sta se na koncu odločili za uporabo klavzule DDU. Pri prevzemu blaga na letališču v Grazu pa je kupec ugotovil, da je nekaj škatel raztrganih in da manjka 100 kg blaga precejšnje denarne vrednosti. O tem so letališki delavci naredili zapisnik. Kdo bo odgovarjal za škodo?

Glede na to, da je do škode prišlo, preden je kupec sprejel blago, je razumljivo, da iz Incoterms klavzule izhaja, da mora škodo pokriti prodajalec. Če je bilo blago ustrezno zavarovano proti rizikom kraje, bo škodo krila zavarovalnica, ki pa si bo pridržala pravico do povrnitve odškodnine s strani dejanskega krivca. Kaj pa v primeru, da blago ni bilo zavarovano? V tem primeru ima prodajalec možnost, da poskuša odškodnino izterjati od letalskega prevoznika. Glede na visoko vrednost posameznega kosa blaga pa je prevoznikova odgovornost omejena, tako da verjetno ne bo poplačana celotna škoda, ki je nastala na blagu.

5. PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI POSAMEZNIH INCOTERMS KLAVZUL

Dejstvo je, da ima vsak manager oziroma strokovnjak, ki se ukvarja z uporabo Incoterms klavzul v zunanjetrgovinskem poslovanju, svoje mnenje o prednostih in pomanjkljivostih posameznih klavzul glede na to, ali se pojavlja v funkciji uvoznika ali izvoznika. Kljub temu pa smo mnenja, da lahko podamo nekaj osnovnih navodil o tem, kje in kdaj velja uporabiti posamezno Incoterms klavzulo.

Na začetku lahko s tabelo na kratko predstavimo osnove storitve, za katere je zadolžen prodajalec, v tabeli označen s **P**, oziroma kupec označen s **K**.

Tabela 2: Pregled odgovornosti

	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
storitev													
skladičenje	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
kontrola blaga v skladišču	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
pakiranje	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
stroški natovarjanja	K	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
domači transport	K	K/P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
terminalski stroški	K	K	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
špediterski stroški	K	K	K	K	P	P	P	P	P	P	P	P	P
natovarjanje na prevozno sredstvo	K	K	K	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
prevozni stroški	K	K	K	K	P	K	P	P	P	P	P	P	P
stroški pri prispetju	K	K	K	K	K	K	P	P	K	K	P	P	P
dajatve, carine	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	P
dostava na namembno mesto	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	P	P

Vir: Zelenika, 1996, str. 424.

Iz tabele je razvidno, da ima prodajalec najmanj obveznosti pri uporabi klavzule EXW, največ pa pri uporabi klavzule DDP. Pri ostalih klavzulah so te obveznosti bolj enakomerno porazdeljene. Na ta način je tudi jasno, da se stranke o uporabi določene klavzule odločajo glede na nivo znanja in izkušenj, ki ga pogodbeni stranka ima. Stranka, ki ima dovolj lastnega znanja se bo odločila za klavzulo, ki ji prinaša več obveznosti, a obenem tudi večje možne pozitivne učinke in obratno si bo stranka z manj znanja izbrala klavzulo, ki od nje zahteva manj znanja in izkušenj.

❖ Posebnosti uporabe Incoterms klavzule iz skupine E

Osnovna značilnost te klavzule je, da se lahko uporablja za primere, ko se blago transportira po kopenskih prevoznih poteh in s kopenskimi prevoznimi sredstvi, čeprav je primerna tudi za kombinirani in multimodalni transport ob zahtevi, da se prevoz začne po kopnem.

Na splošno bi lahko rekli, da je klavzula EXW bolj ugodna za kupce, ki se pojavljajo v vlogi uvoznika, kot pa za prodajalce. To pa predvsem zaradi tega, ker lahko kupec s svojo kreativnostjo in sposobnostjo na najboljši način organizira proces odpreme blaga iz prostorov prodajalca do odpremnega mesta. Celotna odprema je prepuščena njemu. Po drugi strani pa je takšen način prodaje primeren tudi za prodajalce, ki nimajo dovolj znanj o odpremi blaga, saj se prodajalčeve obveznosti začnejo in končajo pri predaji blaga na skladiščnem ali prodajnem mestu. Klavzula je tako primerna za tiste, ki ne želijo, ne morejo ali ne znajo prodati drugega kot zgolj goli izdelek.

V primeru, da se blago kupuje v oddaljenih državah oziroma v državah, v katerih nam je delovanje pravnega sistema neznano, je priporočljivo, da se kupci s prodajalci dogovorijo o izvedbi izvoznega carinjenja in mogoče tudi samega natovora blaga na prevozna sredstva. V državah, ki jih poznamo, pa to ni potrebno.

Zaradi tega, ker niti prodajalec niti kupec nista obvezana skleniti zavarovanja blaga, je zaradi tega, ker kupec takoj prevzame vse rizike nase, priporočljivo, da sklene zavarovanje za vse tiste rizike, katerih nastanek je mogoče realno pričakovati.

Kljub temu da bi lahko rekli, da je uporaba Incoterms klavzule EXW najenostavnejša, pa je tudi tukaj potrebno dejati, da se strankam priporoča, da se o posameznih posebnostih posvetujejo s svojimi špediterji, ki poznajo vse te posebnosti.

❖ Posebnosti uporabe Incoterms klavzul iz skupine F

Iz te skupine imamo tri klavzule, katerih uporaba je različna glede na prevozna sredstva. Vsaka od njih ima tudi določene specifične pogoje, ki jih je potrebno upoštevati pri sklepanju.

Pri klavzuli FCA, ki je v mednarodni kupoprodaji precej prisotna, ne moremo reči, ali je ugodnejša za prodajalce ali za kupce. To je odvisno predvsem od tega, kje se bo blago predalo in na kakšen način se bo prevažalo. Prodajalec lahko svoje blago preda v svojih prostorih prevozniku, ki ga je določil kupec, natovorjeno in izvozno neocarinjeno. Večinoma gre pri tem za primer cestnega prevoza. V primeru železniškega prevoza pa je potrebno blago večinoma natovoriti na vagone. Sklepa se, da je blago predano, ko prevoznik

takšen vagon sprejme. Pogodbenim strankam se priporoča, da sklenejo zavarovanje za to blago. Če ne gre drugače, se priporoča, da si zavarovanje razdelijo glede na obdobje, v katerem so odgovorni za pošiljko (prodajalci do predaje, kupci od prevzema). Incoterms klavzula FCA je pisana tako, da je primerna za uporabo v vseh prometnih vejah.

Naslednja iz te skupine je klavzula FAS, ki je primerna predvsem za pomorski in rečni promet, lahko pa tudi multimodalni, zato se v zadnjem času vse več uporablja. Klavzula je zaradi svoje zasnove nekoliko primernejša za kupce kot za prodajalce. To pa zaradi tega, ker lahko kupci izbirajo mesto prevzema in tudi ladjo, na katero se bo blago natovarjalo. Iz tega sledi, da lahko kupci izberejo najugodnejšo ladjo in sami odločajo o celotnem prevoznem procesu. Lahko bi sicer rekli, da je to, ker kupci nase prevzamejo vse rizike od trenutka prevzema, za njih pomanjkljivost, a v resnici ni tako. Na ta način kupci le dobijo možnost, da sami zavarujejo pošiljko za tiste rizike, ki jih sami izberejo in se jim zdijo najverjetnejši. Klavzula pa je primerna tudi za tiste prodajalce, ki se zadovoljijo z golo prodajo blaga in jih je mogoče celo strah možnosti nastanka številnih rizikov na dolgih potovanjih. V vsaki pogodbi je potrebno natančno opredeliti mesto in čas predaje pošiljke. Že prej je bilo rečeno, da si kupci lahko sami izberejo najprimernejšo zavarovanje, je pa tudi za prodajalce priporočljivo, da sklenejo zavarovanje za čas svoje odgovornosti.

Klavzula FOB ima zelo podobne značilnosti kot FAS, zato lahko tudi tukaj rečemo, da je ugodnejša za kupce. Ti lahko z izbiro svojih domačih ladjarjev in zavarovateljev ščitijo nacionalne interese države in na ta način pripomorejo k večanju družbenega bruto prihodka na osnovi transporta. V primeru, da gre za prevoz po t.i. prosti plovbi, morajo stranke natančno opredeliti svoje obveznosti glede na uporabo FIO pogojev, ki se precej razlikujejo od linijskih (o tem je bilo govora že v prejšnjem poglavju pri razlagi Incoterms klavzul).

❖ Posebnosti uporabe Incoterms klavzul skupine C

Za klavzulo CFR lahko rečemo, da je ugodnejša za prodajalce kot za kupce. To pa zaradi tega, ker pri tej klavzuli ne gre samo za prodajo golega blaga, pač pa tudi za prodajo vseh posebnih storitev, kot so: izvozno carinjenje, prevoz od tovarne do terminala, kjer se bo tovor natovarjal, natovarjanje tovora, sklepanje pomorske prevozne pogodbe. Po drugi strani pa tudi nosijo rizike na blagu do trenutka, ko to prečka navidezno črto ograje ladje. Zaradi tega lahko za prodano blago iztržijo več, kot pa bi s samo golo prodajo. Poveča se dobiček samega podjetja, po drugi strani pa gre tudi za zaščito nacionalnih interesov v prodajalčevi državi. Ker pa kupci na podlagi sklenitve te klavzule nase ne prevzamejo posebnih zahtev, je primerna tudi za tiste kupce, ki ne znajo upravljati z mednarodnimi preskrbovalnimi verigami. Da pa bi prodajalci in tudi kupci lahko v polni meri izkoristili vse prednosti, ki jih ta

klavzula ponuja, morajo skleniti zavarovanje za blago v času njihove odgovornosti.

Tudi za klavzulo CIF velja podobno kot za CFR, saj lahko tudi zanjo rečemo, da je precej ugodnejša za prodajalce kot kupce. To še posebej velja, če gledamo s celovitega vidika narodnega gospodarstva, saj na ta način prodajalci z izbiro domačih partnerjev pripomorejo k večanju BDP in domačim pravnim osebam zagotavljajo delo. Ker je s to klavzulo dogovorjeno samo minimalno pokritje rizikov, se tako kupcem kot prodajalcem svetuje, da temu vprašanju posvetijo posebno pozornost in na ta način preprečijo morebitne spore.

Obe klavzuli, tako CFR kot CIF sta primerni le v pomorskem prometu, eventuelno sta primerni le še za multimodalni transport v primeru, ko se tak prevoz začne in končuje s pomorskim ali rečnim transportom.

Za kopenske prevoze pa pridejo v poštev Incoterms klavzule CPT in CIP, pri čemer ostajajo osnovne karakteristike iste, kot smo jih navedli za klavzule CIF in CFR. Pri teh klavzulah je pomembno poudariti tudi to, da se lahko v obsežnih transportnih verigah, še posebej v mednarodnem multimodalnem transportu, pojavijo zelo komplicirane situacije pri proizvodnji posameznih logističnih uslug. V takih situacijah se običajno kupci in prodajalci težko znajdejo, zato je potrebno, da se v takih primerih posvetujejo s specializiranimi institucijami. Tako prodajalcem kot kupcem lahko svetujemo, da pri sklepanju prodajnih pogodb dogovorijo vse potrebno glede zavarovanja in stroškov, ki bi lahko bili sporni (pri tem mislimo predvsem na stroške natovora in raztovora na namembnem mestu, stroške tranzita in vseh pristojbin, ki jih je potrebno ob tem plačati).

❖ Posebnosti Incotermsov iz skupine D

Dejstvo je, da lahko kupci in prodajalci sklepajo ustrezne pogodbe samo na podlagi dobrega poznavanja vseh zakonitosti, ki izhajajo iz značilnosti teh klavzul. Tako lahko za klavzulo DAF rečemo, da je enako ugodna za prodajalce kot za kupce. Stopnja ugodnosti za enega ali drugega partnerja pa je predvsem odvisna od tega, koliko so oddaljeni od meje. Kljub temu pa je po našem mnenju klavzula DAF ugodnejša za prodajalce, saj v skladu s pravili DAF prodajalci prodajo ne samo golo blago, pač pa tudi številne logistične usluge. Prodajalec pa se mora zavedati, da v času, dokler blaga ni predal kupcu, tudi odgovarja za vse rizike. Za ta čas mora torej skleniti ustrezno zavarovanje na prodanem blagu. Zaradi številnih logističnih uslug, ki jih ob prodaji samega blaga nudijo prodajalci, dosežejo večje ekonomske učinke, kot bi jih ob prodaji golega blaga. Ker je točka, kjer prehajajo riziki od prodajalca na kupca, v določenem mestu na meji, je potrebno, da v pogodbi jasno in natančno opredelijo svoje obveznosti, da ne bi prišlo do nesporazumov. Zelo pogosto prihaja do nesporazumov zaradi stroškov in rizikov, ki nastanejo ob pretovoru na meji. Klavzula DAF je primerna za vse

vrste konvencionalnega, kombiniranega in multimodalnega transporta ob pogoju, da je mesto predaje neka meja na kopnem. Predaja blaga na meji v številnih situacijah ni najbolj prikladna, zato je pogosto bolje sklepati katero drugo klavzulo (kot npr. CIP, CPT, DDU).

Pri uporabi klavzule DES je potrebno vedeti, da je primerna za sklepanje v primerih, ko se bo blago prepeljalo po pomorskih ali rečnih poteh. Lahko se sicer uporabi tudi v primeru, ko se recimo multimodalni ali kombinirani promet končuje na ladji. Na ta način se lahko uporabljajo vse sodobne transportne tehnologije, pri čemer pa lahko pride do številnih zapletenih situacij, v katerih se kupci in prodajalci brez pomoči špediterjev težko znajdejo. Za to klavzulo lahko rečemo, da je mnogo ugodnejša za prodajalce kot za kupce. To pa zaradi tega, ker prodajalci s prodajo dodatnih logističnih uslug dosežejo maksimalne ekonomske učinke. Ti so podobni kot pri uporabi klavzule CIF. Mesto predaje blaga na ladji je lahko vsako tisto mesto na obali, kjer je omogočen nemoten raztovor blaga z ladje na obalo. Pri tem je potrebno, da stranke natančno opredelijo svoje obveznosti v tej točki predaje.

Kot za klavzulo DES velja tudi za klavzulo DEQ, da je primerna za sklepanje v primerih, ko se blago prevaža po pomorskih ali rečnih poteh (lahko gre tudi za multimodalni ali kombinirani promet, če se konča z ladijskim). Zanj lahko trdimo, da je enako bolj ugodna za prodajalce kot za kupce zaradi prej omenjenih ekonomskih koristi, ki jih lahko dosežemo s to klavzulo. Potrebno je le natančno opredeliti obveznosti v navedeni raztovorni luki (prodajalec mora blago predati na pomolu).

Tudi za klavzulo DDU velja, da je praviloma ugodnejša za prodajalce kot za kupce, saj prodajalec skupaj z blagom proda tudi številne logistične usluge vse do trenutka, ko preda blago uvozno neocarinjeno in neraztovorjeno na katerem koli prevoznem sredstvu v namembnem kraju. Na ta način doseže dodaten dobiček. Pri sklepanju te klavzule je potrebno paziti, da se natančno opredeli mesto predaje, saj ni dovolj, da se navede le geografski kraj. Prednosti te klavzule je mogoče izkoristiti ne glede na uporabljeno prometno vejo, saj je pisana tako, da omogoča uporabo vseh.

Klavzula DDP po eni strani pomeni za prodajalca največje obveznosti, po drugi strani pa prodajalcu omogoča tudi največje dobičke pri prodaji blaga in vseh pripadajočih logističnih uslug. Za blago, za katerega so plačane vse dajatve in prispevki, lahko prodajalec iztrži največjo ceno. Seveda pa ta klavzula ni primerna za sklepanje poslov z vsemi kupci v različnih, lahko rečemo tudi »eksotičnih«, državah. Pri sklepanju poslov je potrebno dobro poznati vse podatke o carinskem pravu, carinski tarifi, političnih, pravnih in gospodarskih razmerah v uvozni državi kupca. Le na ta način tudi dejansko lahko pridobimo vse prej omenjene ekonomske učinke, v nasprotnem primeru pa lahko prodajalci naletijo na velike težave.

6. ANALIZA UPORABE INCOTERMS KLAUZUL V SLOVENIJI

Da bi ugotovili, kakšen pomen imajo Incoterms klavzule pri poslovanju slovenskih podjetij, ki se ukvarjajo z zunanjo trgovino, smo naredili kratek vprašalnik, ki smo ga posredovali ustreznim službam v podjetjih.

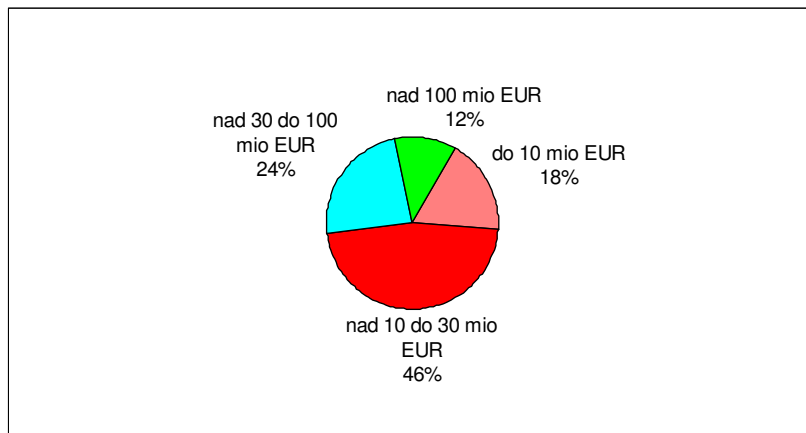
Poskušali smo narediti čim bolj reprezentativen vzorec, zato smo vprašalnik posredovali tako malim, srednjim kot velikim podjetjem. Vprašalnike smo posredovali na elektronske naslove 58 podjetij, naslovljeni pa so bili na službe, ki se v podjetju ukvarjajo z mednarodno kupoprodajo. Število malih, srednjih in velikih podjetij smo poskušali enakomerno porazdeliti glede na podatke, ki so o podjetjih prisotni na svetovnem spletu. Podjetja z do 20 zaposlenimi smo smatrali kot mala podjetja, tista, ki zaposlujejo od 20 do 100 zaposlenih kot srednja podjetja, podjetje z več kot 100 zaposlenimi pa je obravnavano kot veliko podjetje. Na ta način smo vprašalnike razdelili med 16 majhnih podjetij, 28 srednjih podjetij in 14 velikih podjetij. Vsi povabljeni k sodelovanju se na žalost niso odzvali povabilu, vprašalnike je vrnilo 17 podjetij. V nadaljevanju raziskave podjetij nismo več rangirali glede na število zaposlenih, pač pa glede na obseg zunanjetrgovinskega poslovanja. Kljub majhnosti vzorca pa smo mnenja, da lahko ta vzorec da odgovore na številna vprašanja, ki nas zanimajo. To pa so predvsem ta, kako so podjetja sploh seznanjena z vsemi novostmi, kako so uporabniki teh klavzul usposobljeni za njihovo uporabo, ter katere so tiste klavzule, ki se najpogosteje uporabljajo pri izvozu in uvozu.

6.1. STATISTIČNA ANALIZA PRIDOBLENIH PODATKOV

V vprašalniku smo zastavili osem vprašanj. Predvsem so bila ta vprašanja povezana s tem, katere klavzule podjetja največ uporabljajo in kako jih poznajo.

Prvo vprašanje je bilo sicer povezano z obsegom zunanjetrgovinskega poslovanja. Podjetja so v večini sicer nanj odgovorila, a so obenem tudi izrazila željo, da tega podatka v nalogi ne objavimo. Podjetja smo v analizi glede na obseg zunanjetrgovinskega poslovanja uvrstili v štiri skupine, kot je razvidno iz grafikona.

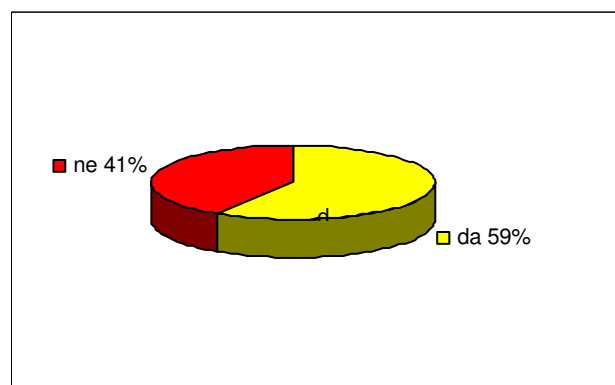
Graf 1: Razdelitev podjetij glede na velikost



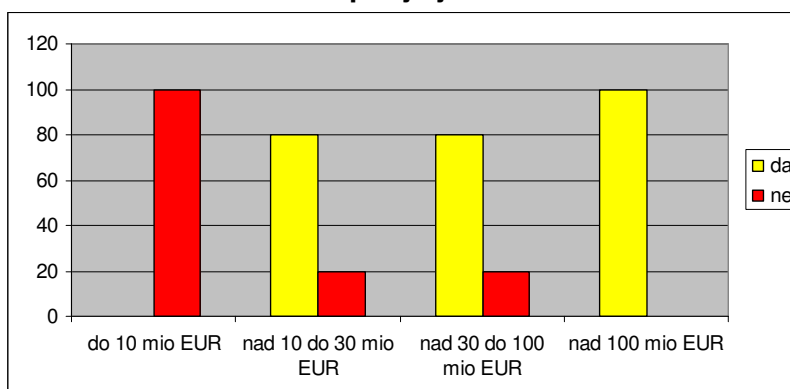
Navedemo lahko podatek, da znaša povprečni obseg zunanjetrgovinskega poslovanja podjetij, ki so v raziskavi sodelovala, približno 54 mio EUR. Glede na ta podatek lahko z gotovostjo trdimo, da ta podjetja z ustrezno uporabo transportnih klavzul veliko prihranijo. Glede na rezultate, ki bodo razvidni iz naslednjih odgovorov, je razvidno, da imajo podjetja na tem področju velik potencial.

Naslednje vprašanje v anketi je bilo namenjeno temu, da ugotovimo, ali imajo podjetja v večini organizirano posebno službo, ki se ukvarja z zunanjetrgovinskim poslovanjem. Deset podjetij je na to vprašanje odgovorilo pozitivno, druga podjetja pa zunanjetrgovinsko poslovanje izvajajo v okviru ostalih služb.

Graf 2: Organiziranost zunanjetrgovinskega transporta



Graf 3: Organiziranost zunanjetrgovinskega transporta glede na velikost podjetja

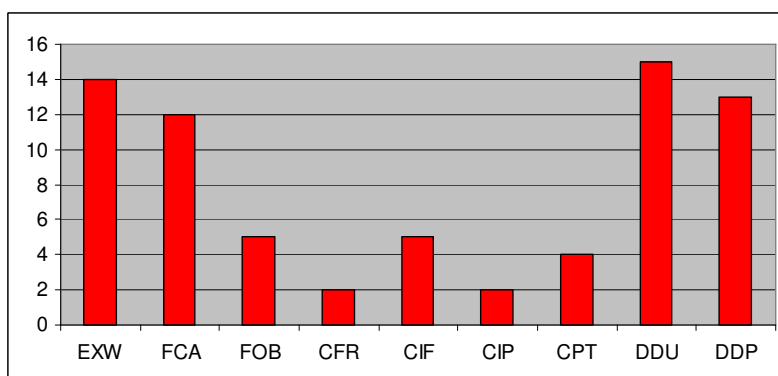


Glede na obseg poslovanja je razvidno, da imajo posebne službe predvsem podjetja z večjim obsegom poslovanja, kar je tudi popolnoma razumljivo.

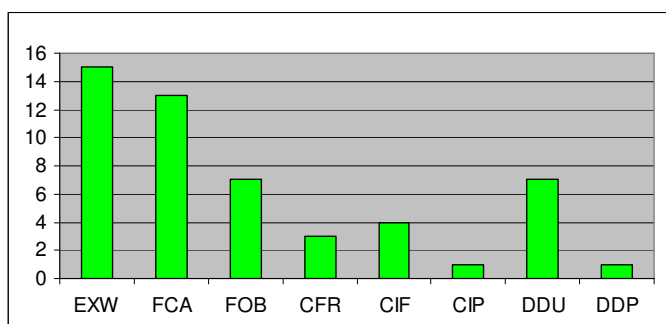
Pri tretjem vprašanju nas je zanimalo, ali podjetja pri svojem mednarodnem poslovanju uporabljajo Incoterms klavzule. Vsa podjetja so na to vprašanje odgovorila z DA, zato niti ni potrebno posebej grafično predstavljati tega vprašanja.

Četrto vprašanje pa je eno izmed najpomembnejših, saj so se podjetja pri njem opredelila do tega, katere termine največ uporabljajo pri svojem poslovanju. Vprašanje je bilo razdeljeno na dva dela, in sicer na uvoz in izvoz. Kako so podjetja na to odgovorila, je razvidno iz naslednjih grafikonov. Podjetja so pri tem vprašanju označila več odgovorov glede na to, katere klavzule pač uporabljajo.

Graf 4: Uporaba klavzul pri uvozu



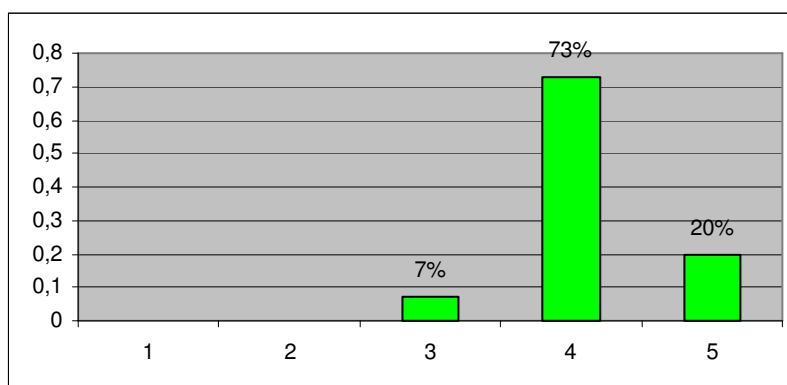
Graf 5: Uporaba klavzul pri izvozu



Iz grafikonov je razvidno, da so pri podjetjih najpopularnejše klavzule EXW in FCA. Pri uvozu se podjetja veliko poslužujejo tudi klavzul DDU in DDP. Uvoz ob uporabi klavzul EXW in FCA je upravičeno velik, presenetljivo pa je, da se podjetja pri uvozu veliko poslužujejo tudi klavzul iz skupine D. Na ta način plačajo večjo vrednost blaga, obenem pa tudi ne morejo izkoristiti vseh prednosti, ki bi jih lahko. Presenetljiva je tudi uporaba klavzul iz skupine D pri večjih podjetjih, ki sicer verjetno razpolagajo z dovolj ustreznega kadra, ki bi bil sposoben mednarodno trgovino izpeljati tudi pod termini iz skupin F in C. Za manjša podjetja pa je po svoje celo razumljivo, da se bolj poslužujejo terminov, pri katerih nimajo toliko lastnih obveznosti. Če nas po eni strani preseneča obseg poslovanja z termini D pri uvozu, nas še bolj preseneča to, da tudi pri izvozu podjetja vse preveč preferirajo klavzule EXW in FCA. Na ta način ne izkoriščajo vseh potencialov, ki jih nudi zunanja trgovina niti pri izvozu niti pri uvozu. Iz tega je razvidno, da naša podjetja na tem področju ne upajo tvegati, oziroma jim tuja podjetja, s katerimi sklepajo pogodbe, tega ne dopuščajo. Če bodo naša podjetja želela postati konkurenčna pri obsegu dobička na račun zunanjetrgovinskega poslovanja, se bodo morala tudi lotiti vprašanja uporabe ustreznih Incoterms terminov, s katerimi bodo lahko dosegala večje prihodke tako zase kot tudi celotno državno gospodarstvo.

Pri naslednjem vprašanju pa so se anketirani morali sami oceniti glede na to, kakšno je njihovo znanje iz uporabe Incoterms klavzul. Lahko so se ocenili z oceno od 1 do 5. Dva vprašana se na vprašanje nista odzvala. Struktura njihovih odgovorov je razvidna iz naslednjega grafikona.

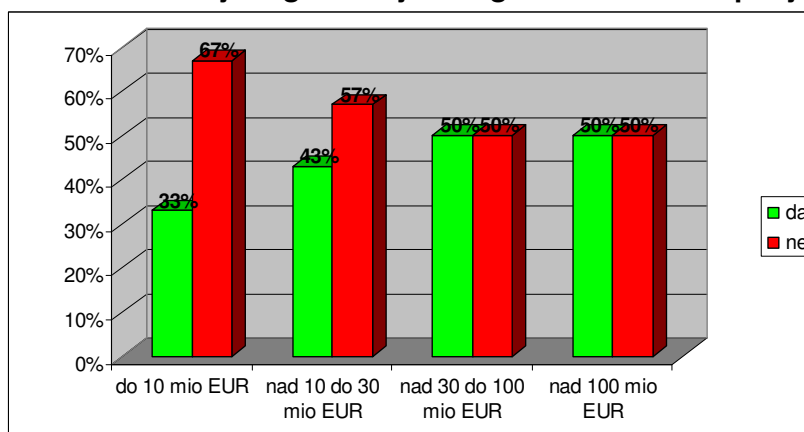
Graf 6: Ocena lastnega poznavanja klavzul



Iz grafikona je razvidno, da imajo vprašani precej visoko mnenje o lastnem znanju iz tega področja. Nekateri glede na izkušnje in izobrazbo sicer verjetno upravičeno, nekateri pa verjetno svoje znanje tudi precenjujejo. To trdimo predvsem zaradi tega, ker se je že pri prejšnjem vprašanju izkazalo, da uporabniki Incoterms terminov verjetno ne poznajo dovolj dobro vseh prednosti posameznih terminov.

Da njihovo visoko mnenje o lastnem znanju ni povsem upravičeno, je razvidno tudi iz naslednjega vprašanja, kjer nas je zanimalo, ali vprašani vedo, kdo je sploh sprejel Incoterms klavzule in kdo skrbi za njihovo posodabljanje. Eden od vprašanih se do odgovora ni opredelil, medtem ko kar 50 % tistih, ki je na to vprašanje odgovorilo, ni vedelo, kdo je odgovoren za sprejemanje Incotermsov.

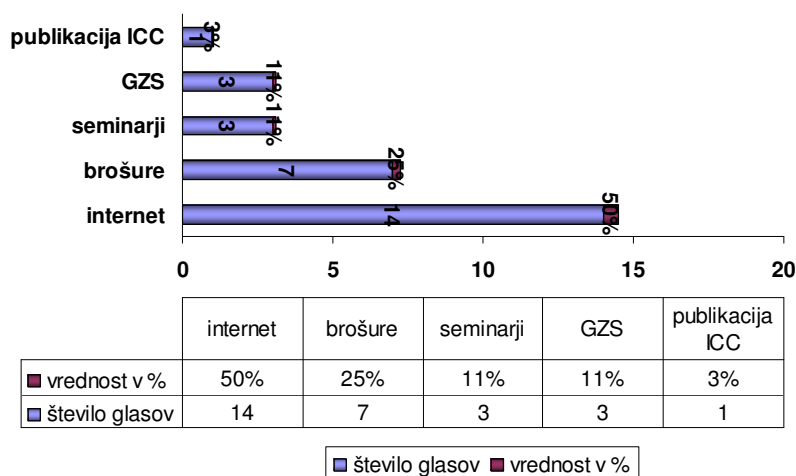
Graf 7: Poznavanje organizacije ICC glede na velikost podjetja



Medtem, ko v določeni meri še lahko razumemo, da predvsem v manjših podjetjih ne poznajo dovolj vseh podrobnosti glede Incoterms klavzul, pa je predvsem zaskrbljujoče dejstvo, da tega ne poznajo niti v velikih podjetjih.

Iz naslednjega vprašanja in odgovorov nanje pa je razvidno, da podjetja vse bolj uporabljajo sodobne tehnologije kot vir potrebnega znanja. Podjetja smo namreč vprašali, na kakšen način se seznanjajo z novostmi na področju uporabe Incoterms klavzul. Največ podjetij se je pri tem odločilo za internet, zraven tega pa v odgovorih najdemo še seminarje, razne publikacije in brošure, Gospodarsko zbornico Slovenije, eden od vprašanih pa je navedel tudi uradno publikacijo ICC, kar kaže na to, da so dobro seznanjeni s tem področjem. Podjetja so lahko navedla več odgovorov.

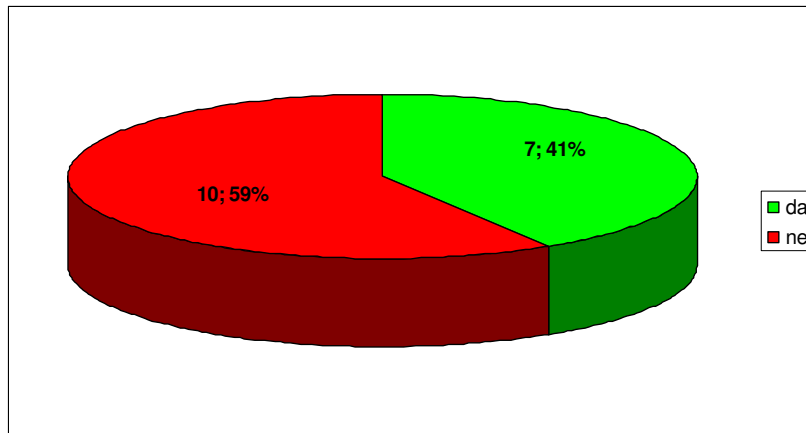
Graf 8: Viri informiranja o Incoterms klavzulah



Kljub temu da je v določeni meri razveseljivo, da podjetja precej uporabljajo internet kot vir znanja, pa ostaja nepreklicno dejstvo, da je edini uradni vir, publikacija ICC, vse premalo poznan. Pri tej prepoznavnosti je verjetno premalo naredila sama Mednarodna trgovinska zbornica (ICC).

Zadnje vprašanje v raziskavi pa je bilo namenjeno temu, da bi ugotovili, ali se podjetja pri sprejemanju Incoterms terminov poslužujejo pomoči špediterja kot specializirane osebe na tem področju. 10 vprašanih se tega ne poslužuje, večinoma zaradi tega, ker so mnenja, da dovolj dobro sami poznajo te klavzule, nekaj pa tudi zaradi tega, ker menijo, da špediterji ne poznajo dovolj dobro tega področja. Drugi, ki takšno pomoč uporabljajo, večinoma niso navedli tega, zakaj jo uporabljajo.

Graf 9: Uporaba špediterja v mednarodni trgovini



Verjetno bi bilo zanimivo tiste, ki so na vprašanje odgovorili pozitivno, vprašati, ali so mnenja, da jim tovrstna pomoč pomaga pri racionalizaciji zunanjetrgovinskega poslovanja. Mnenja tistih, ki tega ne uporabljajo, največkrat namreč težijo k temu, da to ni tako. Mnenja pa smo, da špediterji lahko kljub temu poskrbijo za optimalnost mednarodnega transporta in trgovine. Pri tem pa je potrebno upoštevati tudi to, da vsi špediterji verjetno res niso najbolj usposobljeni za tovrstno pomoč. Zato bi bilo potrebno poseben poudarek dati tudi na strokovnem usposabljanju le - teh. Pri nas se špediterji še vedno pojmujejo predvsem kot osebe, ki pomagajo carinskim službam in strankam pri uvozu, izvozu in tranzitu, ne pa kot kreativne osebe mednarodnega transporta.

7. ZNANJE IN KADRI KOT TEMELJ OPTIMALNE UPORABE INCOTERMS KLAUZUL

Namen tega poglavja je, da v njem opredelimo tiste značilnosti, ki lahko pripomorejo k temu, da bi uporaba primernih Incoterms klavzul v mednarodni trgovini in transportu pripomogla k večjim ekonomskim učinkom tako na ravni podjetja, ki se s tem ukvarja, kot tudi na ravni države, v kateri se to podjetje nahaja. Tako se bomo v tem poglavju na začetku lotili špediterja kot osebe, ki lahko s svojim potencialom pripomore k temu. Nato pa se bomo lotili tudi vprašanja vključitve primernih kadrov v proces implementacije Incoterms klavzul.

7.1. VLOGA ŠPEDITERJA PRI UPORABI INCOTERMS KLAUZUL

Zaradi dejstva, da imajo številni izvozniki in uvozniki premalo lastnega znanja in izkušenj s področja mednarodne logistike, je priporočljivo, da se o vseh posebnostih posvetujejo s specializiranimi institucijami. To so lahko mednarodni špediterji, ki poznajo vse posebnosti okoli organiziranja transporta, skladiščenja, distribucije, carinjenja, zavarovanja, ipd. Dobri mednarodni špediterji lahko ponudijo kupcem in prodajalcem optimalno rešitev v še tako zapletenih situacijah.

Mednarodni špediterji so (**Zelenika, 1993, str. 26**) pravne ali fizične osebe, ki so registrirane za opravljanje zunanjetrgovinskega prometa, ki lahko posle sklepa v :

- ❖ svojem imenu in za tuj račun kot komisionar
- ❖ tujem imenu in za tuj račun kot agent
- ❖ svojem imenu in za svoj račun kot samostojni gospodarstvenik

Na ta način opravijo vse dejavnosti v zvezi z uvozom, izvozom in tranzitom blaga po naročilu svojih nalogodajalcev.

V tem kontekstu lahko obravnavamo tudi špediterja kot gospodarskega strokovnjaka na tem področju. Številni ljudje in avtorji strokovne literature špediterja imenujejo arhitekt prometa in logistike. Povečini je to tudi upravičeno, saj je to oseba, ki mora biti interdisciplinarno izobražena, usposobljena, izkušena in veščča poslovanja. Od kvalitete in kvantitete špediterjevega znanja je odvisna racionalnost logističnih uslug in s tem povezana tudi hitrost in varnost. Na ta način je od tega odvisna tudi konkurenčnost izvoza na mednarodnem tržišču.

Če primerjamo, kaj so naloge managementa na splošno (planiranje, odločanje, organiziranje...), lahko vidimo, da je špediterska dejavnost tesno

povezana s tem. Zato je potrebno, da ima tudi špediter kot manager določene osebnostne lastnosti in kvalitete:

- ❖ sposobnost vodenja
- ❖ sposobnost hitrega in pravilnega odločanja
- ❖ sposobnost analitičnega razmišljanja
- ❖ sposobnost pravilnega odločanja v kriznih situacijah
- ❖ sposobnost hitrega prilagajanja novim zahtevam
- ❖ sposobnost organizacije dela
- ❖ sposobnost dobrega upravljanja s človeškimi viri

Ker lahko špediterja razumemo kot visoko specializiranega udeleženca v procesu organizacije mednarodnega transporta in ima kot tak velik pomen za racionalno sklepanje zunanjetrgovinskih pogodb, bi se morali uvozniki in izvozniki pred sklepanjem pogodb posvetovati z špediterji. Lahko celo rečemo, da bi se morali z njim posvetovati že v trenutku, ko se izdelujejo ponudbe. To pa predvsem zaradi tega, ker kasnejše vključevanje špediterja nima več pravega učinka. Kajti ko je dispozicija že enkrat narejena, to postavlja špediterja pred gotova dejstva, kjer nima več možnosti vplivanja na posamezne elemente.

Že iz naše raziskave in tudi iz raziskav, ki so že bile narejene in objavljene v literaturi, lahko vidimo, da se podjetja vse premalo poslužujejo pomoči špediterja. S pravočasnim vključevanjem špediterja v zunanjetrgovinsko poslovanje lahko špediterji samo na podlagi optimalne instradacije (k temu spada izbira najprimernejšega prevoznega sredstva, najprimernejše prevozne poti in izbira najprimernejših sredstev manipulacije) se lahko transportno manipulacijski stroški zmanjšajo za okoli 30 % (Zelenika, 1996, str. 422). V današnjem času pa predstavlja enega ključnih dejavnikov tudi čas, pri čemer lahko zagotovimo, da se tudi ta lahko bistveno skrajša in racionalneje izrabi. Pri vsem tem je potrebno upoštevati dejstvo (Zelenika, 1996, str. 422), da znašajo transportno - manipulativni stroški v zunanjetrgovinskem prometu kar do okoli 50 % vrednosti blaga. Iz tega je razvidno, da je vsak najmanjši prihranek pomemben. Kljub temu da se te vrednosti z razvojem tehnologije in povečevanjem kvantitete in kvalitete znanja zmanjšujejo, je dejstvo, da v Sloveniji še vedno zaostajamo za nivojem razvitih držav, v katerih se vrednost transportno manipulacijskih stroškov giblje okoli 10–20 % vrednosti blaga.

Ob vsem tem lahko rečemo tudi to, da večinoma le špediter pozna vse prednosti in pomanjkljivosti sodobnih transportnih tehnologij, o katerih smo nekaj že govorili na začetku. Mednarodni špediter se lahko pojavlja tudi kot organizator multimodalnega transporta in v tem primeru lahko s kombinacijo primernih elementov sodobnih transportnih tehnologij v celoti vpliva na optimizacijo prevoznih procesov.

7.2. ČLOVEŠKI VIRI KOT TEMELJ OPTIMIZACIJE MEDNARODNEGA TRANSPORTA IN TRGOVINE

Človeški viri so najpomembnejši vir vsake organizacije. Za doseg osebni in delovni ciljev v organizaciji so potrebni ljudje – zaposleni, ki ustvarjajo sodelujejo pri delu, načrtovanju, odločanju in izvajanju nalog za doseg teh ciljev. Človeški viri oziroma zmožnosti so širok pojem, ki zajema vse znane in neznane lastnosti posameznika, zato lahko govorimo o človeških zmožnostih v širšem in ožjem smislu. V širšem smislu govorimo o človekovih psihičnih, fizioloških in fizičnih zmožnostih, v ožjem smislu pa človeške vire predstavljajo sposobnosti, znanja, spretnosti, osebne lastnosti in motivacija (Lipičnik 1996, str. 20).

Temelj učinkovitega upravljanja s človeškimi viri je dobro organiziranje in sistematiziranje delovnih mest. Načrtovanje potrebnega števila primerno usposobljenih delavcev je proces primerjave trenutnega stanja na tem področju s predvidenimi potrebami v prihodnosti. Pri tem je potrebno upoštevati stopnjo trenutne usposobljenosti za delo v mednarodni trgovini in transportu. Načrtovati je potrebno dodatno izobraževanje obstoječe delovne sile, prerazporejanje obstoječe delovne sile na primernejša delovna mesta in vsekakor tudi pridobivanje novih potencialov za delo na tem področju. To načrtovanje ni mogoče brez želja posameznika in brez upoštevanja njegovih zmožnosti za delo.

Glede na načelo integralnosti in sočasnosti pri planiranju kadrov je potrebno opozoriti na štiri aspekte planiranja kadrov. Ti so (Florjančič et al., 1999, str. 45):

- ❖ razvojni aspekt (pričakovane spremembe razvoja kadrov)
- ❖ inovativni aspekt (velike spremembe, nove povezave, dodatni cilji in programi)
- ❖ alokacijski aspekt (bilanca kadrov, usklajeno z ekonomskimi in tehničnimi strukturami)
- ❖ adaptivni aspekt (pri razvoju kadrov je potrebno upoštevati dogodke v tujem in domačem okolju)

S plani se lahko zajame vse dogodke v nekem časovnem obdobju. Kot druge gospodarske plane delimo tudi plane kadrov glede na vsebino, čas in obseg. Tako delimo (pod)plane po vsebini (Florjančič et al., 1999, 41):

- ❖ plan strukture potrebnega kadra
- ❖ plan pridobivanja in vključevanja kadrov
- ❖ plan izobraževanja in razporejanja
- ❖ plan napredovanja in premeščanja
- ❖ plan štipendiranja in pripravništva
- ❖ plan drugih ukrepov

Če podjetje, ki se ukvarja z logističnimi dejavnostmi, na določenem področju na podlagi konkretne analize ugotovi primanjkljaj ustreznih kadrov, mora poskrbeti za pridobitev novih ljudi, ki morajo imeti potrebne sposobnosti, znanja in osebnostne lastnosti, ki so potrebne za opravljanje določenih del in doseganje zastavljenih ciljev. Ta proces pridobivanja kadrov se v osnovi razlikuje po tem, ali gre za kadre za opravljanje enostavnejših del ali za kadre, ki jih potrebujemo za bolj zapletena dela (o tem več Pupavac, Zelenika, 2004, str. 292). Pred vsakim razpisom za prosto delovno mesto pa morajo ljudje v podjetju, ki so za to zadolženi, ugotoviti vse dejavnike, ki jih morajo kandidati izpolnjevati. To so predvsem podatki o (Pupavac, Zelenika 2004, str. 293):

- ❖ izobrazbi
- ❖ delovnih izkušnjah
- ❖ osebnostnih lastnostih
- ❖ pripravljenosti za timsko delo
- ❖ intelektualnih lastnostih
- ❖ motoričnih in zdravstvenih sposobnostih

V našem primeru, ko imamo opravka predvsem z organizacijo primernih transportnih verig z uporabo Incoterms klavzul, mora ta delovna sila imeti predvsem znanja in sposobnosti s teh področij. Za ta delovna mesta so primerni predvsem kadri, ki so ustrezno strokovno usposobljeni in imajo določene organizacijske sposobnosti. Veliko vlogo pri tem igrajo tudi izkušnje, ki jih je potrebno primerno kombinirati z zagnanostjo in ambicijami mladih kadrov v podjetju, ki sicer nimajo toliko delovnih izkušenj, imajo pa voljo do dokazovanja. Prav tako lahko mladi kadri v podjetje vnesejo nove ideje. V selekcijskem postopku za izbiro primernih kadrov mora podjetje izbrati kandidate, ki v največji možni meri ustrezajo idealnemu kandidatu za določeno delovno mesto.

Ko podjetje na ta način pridobi ustrezne kadre, pa vsa zgodba še ni končana. Podjetje mora predvsem motivirati³¹ vse zaposlene. Na ta način pridemo do neke vrste verige, saj večja motiviranost zaposlenih za delo pomeni večje napore, ki jih bodo vložili v delo. Večji napor vložijo, boljša bo izvedba dela in na ta način bo tudi rezultat boljši. To sproži neprekinjeno verigo saj boljši rezultati pomenijo večje zadovoljstvo zaposlenih, kar posledično vpliva na boljšo motivacijo vseh zaposlenih. Managerji v podjetjih morajo biti sposobni zaposlene prepričati v dejstvo, da lahko boljše in več delajo, da lahko sklenejo boljše pogodbe in da bodo rezultati boljši, če bodo vložili v delo več truda, če se bodo primerno dodatno izobrazili in če bodo uporabili primerne metode dela. V našem primeru to pomeni predvsem izobraževanje na področju znanja uporabe Incoterms klavzul in izobraževanje na področju uporabe informacijskih tehnologij. Iz analize, ki smo jo naredili, je razvidno,

³¹ O motivaciji piše tudi Svetlik Ivan v knjigi Možina et al., 1998, v poglavju z naslovom Oblikovanje dela in kakovost delovnega življenja

da bi tudi managerji v slovenskih podjetjih morali dati več poudarka na izobraževanju kadrov s področja uporabe prevoznih klavzul.

Pod pojmom motivacija zaposlenih razumemo predvsem (**Pupavac, Zelenika, 2004, str. 303**) primarne in sekundarne motive. Primarni motivi so vsi tisti, ki vplivajo na socialno in biološko existenco ljudi. Ti so prisotni predvsem pri zaposlenih, ki opravljajo enostavnejša dela, ki cenijo predvsem višino in rednost plačil, pogoje dela, medčloveške odnose in socialno preskrbljenost. Bolj gredo po hierarhični lestvici navzgor, bolj se ti motivi razlikujejo. Pri teh ljudeh so vse bolj v ospredju tudi neki sekundarni motivi (to so motivi, ki jih nekdo ima, drugi pa ne). Nekateri od teh motivov so prirojeni, druge pa pridobivamo v času življenja. Eden glavnih takih motivov je motiv po dokazovanju. Te motive lahko zadovoljujemo predvsem z možnostjo napredovanja, javnimi nagradami, prisotnostjo na strokovnih srečanjih ipd. Na ta način ljudje dobijo določen občutek pomembnosti in večje pripadnosti podjetju.

Naslednji pogoj optimalnega delovanja transportnih in logističnih verig je kreativnost³² zaposlenih, ki v njih sodelujejo. Predpogoj za kreativnost so strokovna izobrazba, delovne izkušnje, vztrajnost in želje po uspehu. Kreativnost (**Pupavac, Zelenika, 2004, str. 310**) lahko razumemo kot proces generiranja idej, medtem ko inovativnost pomeni vpeljavo novih idej v nove proizvode in storitve. Medtem ko lahko za nekatere ljudi rečemo, da so inovativni, so drugi predvsem kreativni. Ljudje, ki so inovativni predvsem iščejo ideje, ki jih je možno vpeljati v uporabne storitve, kreativni ljudje pa nekaterih idej morda ne uspejo vedno uporabiti v konkretnem izdelku. Vendar pa podjetje, ki hoče biti uspešno, potrebuje tako kreativne ljudi, ki rojevajo ideje, kot tudi inovativne ljudi, ki te ideje spreminjajo v storitve. Da bi lahko podjetje učinkovito uporabilo vse potencialne, mora biti ustrezno organizirano tudi izobraževanje in usposabljanje znotraj podjetja. Ti programi morajo:

- ❖ delavcem razširiti znanje
- ❖ pripomoči morajo k temu, da se delavci seznanijo z novimi transportnimi tehnologijami
- ❖ seznaniti delavce z informacijskimi tehnologijami, ki se lahko uporabljajo
- ❖ spoznati delavce s stanjem na tržišču prometnih uslug
- ❖ nadomestiti delavcem primanjkljaj delovnih izkušenj
- ❖ dati delavcem možnost izgradnje uspešne delovne kariere

³² O oblikovanju kreativnega in inovativnega podjetja piše Sadler, 1994

7.2.1. Uporaba informacijskih tehnologij v procesu upravljanja z človeškimi viri

Vse bolj se zavedamo, da postajajo informacijske tehnologije pomembne pri sami izvedbi transportnih in prodajnih uslug. Lahko pa jih uporabimo že pri samem načrtovanju človeških virov. Računalniške in informacijske tehnologije se uporabljajo za upravljanje in zadovoljevanje potreb kupcev in tudi za zadovoljevanje lastnih potreb.

V našem primeru bomo informacijske tehnologije uporabili na primeru izbire novega zaposlenega za določeno kreativno delo v podjetju, ki se ukvarja z mednarodno trgovino. Prav tako pa bomo s pomočjo računalniškega orodja Excel in v njem vgrajenega reševalca prikazali postopek prerazporejanja obstoječe delovne sile na podlagi lastnih želja zaposlenih.

Na začetku pa bi bilo mogoče dobro nekaj besed nameniti tudi samemu planiranju izbire kadrov, ki je za vsako podjetje zelo pomembno. Načrtovanje človeških virov definiramo kot dolgoročno načrtovanje življenja in kariere ljudi. Cilji organizacije so preneseni v objektivne človeške vire, predvsem za zagotavljanje človeških virov, skladno z njeno politiko človeških virov in programov.

Cilje planiranja človeških virov v organizacijah torej lahko povzamemo kot (Florjančič, Ferjan in Bernik 1999, 15):

- ❖ pridobiti in ohraniti potrebno število in profil zaposlenih, ki jih organizacija potrebuje
- ❖ predvidevati probleme v zvezi s številom zaposlenih (višek, pomanjkanje)
- ❖ razvijati, izobraževati in drugače prilagajati zaposlene potrebam organizacije
- ❖ omejiti odvisnost od zunanjih človeških virov ključnih profilov, kar pomeni vzpostaviti zaupanje med posamezniki in organizacijo

Ocena potreb za prihodnost je najzahtevnejša faza planiranja človeških virov. Zahtevna je vsaj zaradi dveh razlogov (Florjančič, Ferjan in Bernik 1999, 15):

- ❖ na prihodnost pogosto vplivajo dejavniki, na katere niti posamezniki niti organizacija ne moreta vplivati;
- ❖ napačna ocena potreb lahko privede do hudih posledic

Brez ustreznih metod in tehnik načrtovanja potreb po kadrih ni mogoče predvideti optimalne strukture kadrov po stopnji izobrazbe in optimalne strukture kadrov po poklicih (Možina et al. 1998, 61).

Področje razvoja kadrov prispeva k učinkovitosti in poslovni uspešnosti organizacije in k njenemu čim ugodnejšemu položaju na trgu dela in znanja s svojim delovanjem na področjih kot so (Možina et. al. 1998, 45):

- ❖ usmerjanje zaposlenih in mladine v izobraževanje za pridobitev ustreznih poklicev, smeri in stopenj strokovne izobrazbe
- ❖ strokovno uvajanje novo sprejetih delavcev
- ❖ zagotavljanje managerskih in ključnih strokovnih kadrov ter njihova priprava za prevzem določenih funkcij
- ❖ sistematičen in stalen strokovni, delovni in osebni razvoj zaposlenih, skladen z zahtevami dela
- ❖ spodbujanje ustvarjalnosti zaposlenih
- ❖ zagotavljanje prenosa znanja na vseh ravneh in med njimi
- ❖ razvoj čuta pripadnosti organizaciji

V prvem primeru gre za izbiro primerne kandidata za delo v podjetju, ki se ukvarja z mednarodno trgovino. Podjetje je dobilo več ponudb možnih kandidatov, v ožji izbor pa so prišli trije kandidati, ki so se na predhodnih testiranjih najbolj odrezali.

Za postopek izbiranja delavcev velja (**Možina et.al 1998, str. 117**), da je to dvosmerni proces, ki teče med organizacijo in posamezniki, pri katerih je organizacija vzbudila zanimanje za zaposlitev. Ne izbira le organizacija delavcev, pač pa tudi delavci organizacijo. Organizacije ponujajo delovna mesta za katera se vnaprej določijo lastnosti delavcev, v izbirnem postopku pa se preverja ali kandidati te lastnosti zares imajo. To je možno v primerih, ko se za določeno delovno mesto prijavi več kandidatov, za zahtevnejša dela pa kandidatov običajno ni na pretek. V določenih primerih je izbirni postopek tudi postopek motiviranja kandidatov.

Če se v izbirnem postopku ustavimo in vprašamo (**Možina et.al 1998, str. 119**):

- ❖ ali se je morda izkazalo, da kandidat nima vseh potrebnih lastnosti
- ❖ ali ima kandidat kako nezaželeno lastnost,

in na katerokoli od teh vprašanj odgovorimo pritrdilno, obstaja razlog, da kandidata izločimo iz nadaljnje obravnave. V poštev za izbiro pridejo večinoma le kandidati pri katerih smo na obe vprašanje odgovorili z ne.

Glede na idealni vzorec iščemo le kandidate, ki imajo vse nujne, nobene nezaželene in čim več zelenih lastnosti. Seveda pa se je potrebno sprti odločati, kako natančno se bodo ta merila upoštevala (**Možina et.al 1998, str. 122**).

V našem primeru je podjetje v izbirnem postopku upoštevalo naslednje kriterije:

- ❖ strokovno izobrazba
- ❖ delovne izkušnje
- ❖ izkušnje iz uporabe Incoterms klavzul
- ❖ znanje tujih jezikov
- ❖ znanje uporabe računalnika
- ❖ organizacijske sposobnosti kandidata
- ❖ pripravljenost in izkušnje za timsko delo

Kandidat A je končal srednjo šolo, delal pa je pet let kot predstavnik podjetja in dve leti kot komercialist za zunanjo trgovino, pri čemer je v poslih uporabljal tudi Incoterms klavzule. Sicer drugih znanj s področja uporabe Incoterms klavzul nima. Govori angleški in nemški jezik, piše pa oboje samo zadovoljivo. Sam je povedal, da ima precej organizacijskih sposobnosti, vendar konkretnih nalog ni navedel, tudi timskega dela je navajen, saj je kot komercialist sodeloval s številnimi osebami.

Kandidat B je nadpovprečno uspešno končal fakulteto, razen študijske prakse v podjetju, ki se je ukvarjalo z zunanjo trgovino, pa še nima drugih delovnih izkušenj. V procesu šolanja se je v okviru predmeta zunanjetrgovinsko poslovanje dobro seznanil z vsemi značilnostmi zunanje trgovine, tudi Incotermsov. Govori in piše angleško in nemško, govori pa tudi italijansko. V času študija je delal kot organizator številnih študentskih srečanj in je pri tem moral sodelovati z vsemi vključenimi v te projekte.

Kandidat C ima fakultetno izobrazbo, tri leta je delal kot svetovalec na določenih projektih, Incotermse v osnovi pozna, izkušenj s praktično uporabo Incotermsov pa nima. Govori in piše angleško, deloma tudi nemško. Pri svojem svetovalnem delu je pogosto organiziral srečanja udeležencev, pripravljen pa je tudi na timsko delo, čeprav doslej ni imel izkušenj s takim načinom dela. Vsi kandidati tudi dobro obvladajo računalnik, kar je v sedanjem svetu zelo pomembno.

Za vse kriterije si moramo narediti utežnosti, ki nam povedo, koliko kateri od kriterijev vpliva na končno oceno. Strokovna izobrazba pomeni 25 %, delovne izkušnje 20 %, izkušnje z Incotermsi 15 %, znanje tujih jezikov 10 %, znanje uporabe računalnika 10 %, organizacijske sposobnosti kandidata 10 % in sposobnost timskega dela 10 %.

Kandidate smo na osnovi njihovih sposobnosti in znanj ocenili na ta način, da v primeru, ko popolnoma ustreza, dobi 100 točk, v primeru, da določenega kriterija ne izpolnjuje, pa dobi 0 točk. Pri izobrazbi prinese opravljena srednja šola 50 točk, opravljena fakultetna izobrazba 75 točk, opravljen podiplomski študij pa 100 točk. Ker je kandidat B z odliko opravil študij, smo mu namenili nekaj več točk. 10 let delovnih izkušenj na področju dela v zunanji trgovini bi kandidatom prineslo 100 točk, pet let pa 50 točk. Delovne izkušnje na drugih področjih so ocenjene glede na zahtevnost in kreativnost dela. Na ta način je kandidat A dobil skupaj 75 točk, kandidat B, ki nekaterih pravih izkušenj še nima, le 15 točk, in kandidat C, ki je izkušnje nabral na kreativnem področju, 50 točk. Pri ostalih kriterijih je težko vzpostaviti neke modele za ocenjevanje, zato se je v določeni meri potrebno zanesti na intuicijo in lastno strokovno presojo.

Tabela 3: Vrednotenje kandidatovih sposobnosti

	Kandidat A	Kandidat B	Kandidat C
Izobrazba	50	85	75
Delovne izkušnje	75	15	50
Poznavanje Incoterm.	75	75	15
Znanje tujih jezikov	50	90	60
Znanje rač.	100	100	100
Org. sposobnosti	50	75	75
Sposobnost tim. dela	75	90	30

Do skupne ocene posameznega kandidata smo prišli na ta način, da smo pomnožili oceno posameznega kandidata za posamezen kriterij z utežno vrednostjo. Kandidat, ki ima najvišjo skupno oceno, je najprimernejši.

Tabela 4: Izračun najprimernejšega kandidata

kriterij	Utežna vrednost v %	A	B	C
Izobrazba	25	12,5	21,25	18,75
Delovne izkušnje	20	15	3	12
Poznavanje Incoterm.	15	11,25	11,25	2,25
Znanje tujih jezikov	10	5	9	6
Znanje rač.	10	10	10	10
Org. sposobnosti	10	5	7,5	7,5
Sposobnost tim. dela	10	7,5	9	3
Skupna ocena	100%	66,25	71	59,5

Iz tabele je razvidno, da je najboljši skupni rezultat dosegel kandidat B, ki je svoje pomanjkljivosti nadoknadil s presežki pri drugih kriterijih. Glede na doseženo število točk posameznih kandidatov pa bi lahko celo rekli, da bi bilo v tem primeru za podjetje izbirni postopek ponoviti, saj so dosežene vrednosti dokaj nizke.

Podobno izbiro lahko izvedemo tudi z računalniškim orodjem DEXI³³, ki nam je lahko velikokrat v pomoč pri odločitvah. Tudi pri delu z njim si moramo najprej izbrati kriterije, ki jih bomo uporabili za odločanje. Te kriterije ovrednotimo in za njih izberemo utežne vrednosti. Na podlagi tega nam program izračuna najprimernejše vrednosti. V našem primeru smo variante in kriterije ocenili malo drugače kot pri prvem načinu, zato smo na koncu, za vse variante dobili rezultat, da so dobra izbira.

³³ Programsko orodje DEXI in navodila za delo z njim so na voljo na spletnem naslovu <http://www-ai.ijs.si/MarkoBohanec/dexi.html>, oktober 2005

Kriterije smo razdelili v štiri skupine in sicer na:

- ❖ strokovno izobrazbo
- ❖ delovne izkušnje
- ❖ računalniško znanje
- ❖ organizacijske sposobnosti,

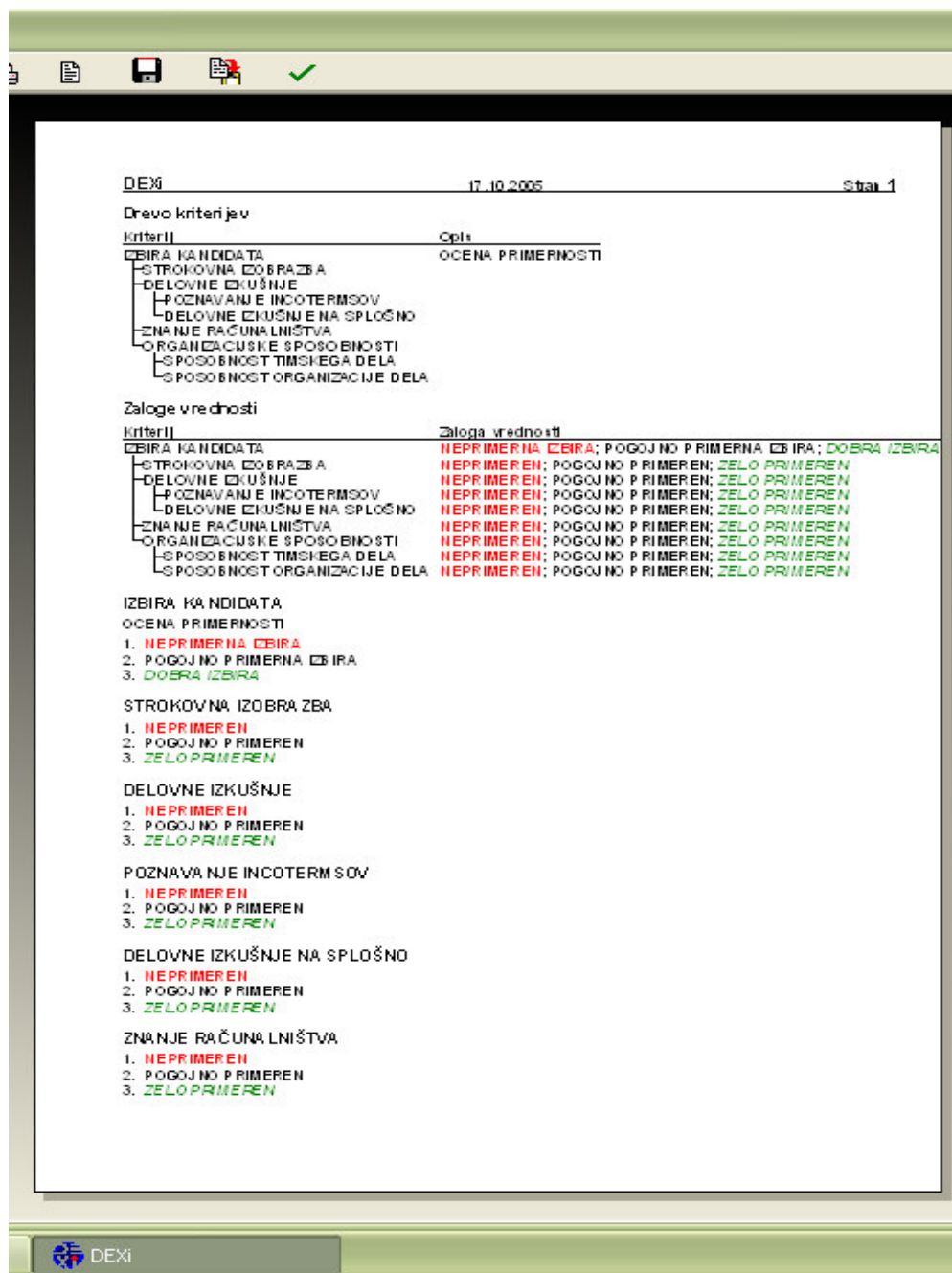
pri čemer smo kriterij delovne izkušnje razdelili na delovne izkušnje na splošno in izkušnje z delom z Incotermsi, kriterij organizacijskih sposobnosti pa smo razdelili na sposobnost timskega dela in sposobnost organiziranja dela.

Skupna ocena kandidata je lahko ovrednotena kot dobra izbira, pogojno primerna izbira in neprimerna izbira, kriteriji pa so ovrednoteni kot neprimeren, pogojno primeren in zelo primeren. Ker so podane le tri vrednosti za oceno kriterija, je izbira posamezne ocene za posameznega kandidata tudi mnogo lažja kot v prvem primeru.

Podobno kot v prvem primeru, moramo tudi tukaj postaviti utežne vrednosti. Mi smo jih postavili tako, da znaša strokovna izobrazba 35 %, delovne izkušnje 33%, znanje računalništva 14 % in organizacijske sposobnosti 18 %. Pri delovnih izkušnjah prinesejo izkušnje z delom z Incotermsi 40% in delovne izkušnje na splošno 60%. Organizacijske sposobnosti pa so razdeljene tako, da prinaša sposobnost timskega dela 50% in sposobnost organiziranja dela 50%.

V programu moramo prav tako ovrednotiti posamezne vmesne rezultate, tako da določimo kakšna bo skupna ocena dveh rezultatov, ki sta npr. pogojno primerna in neprimerna. V določeni meri nam pri tem pomaga že program sam na osnovi določitve uteži.

Slika 1: Drevo kriterijev



Vir: Dexi izračun – izbira kandidata, poročilo; priloga na zgoščenki.

Iz slike je razvidno kako smo oblikovali drevo kriterijev v računalniškem orodju DEXI. Prav tako je za vse podane kriterije razvidno, kakšne ocene lahko dobijo. Kriterijev je lahko neskončno veliko, čeprav je dejstvo, da veliko število kriterijev zmanjša preglednost izbire in zmanjša odzivni čas programa.

Slika 2: Ocenjevanje sposobnosti

STROKOVNA IZOBRAZBA		DELOVNE IZKUŠNJE		ZNANJE RAČUNALNIŠTVA		ORGANIZACIJSKE SPOSOBNOSTI		IZBIRA KANDIDATA	
35%	33%	14%	14%	16%					
1 NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	<=POGOJNO PRIMEREN	<=POGOJNO PRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN
2 NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	*	*	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN
3 NEPRIMEREN	<=POGOJNO PRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN
4 NEPRIMEREN	*	*	*	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	POGOJNO PRIMERNA IZBIRA
5 <=POGOJNO PRIMEREN	<=POGOJNO PRIMEREN	*	*	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	POGOJNO PRIMERNA IZBIRA
6 <=POGOJNO PRIMEREN	*	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	POGOJNO PRIMERNA IZBIRA
7 *	NEPRIMEREN	*	*	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	POGOJNO PRIMERNA IZBIRA
8 *	<=POGOJNO PRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	POGOJNO PRIMERNA IZBIRA
9 >=POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	DOBRA IZBIRA
10 >=POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	DOBRA IZBIRA
11 ZELO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	DOBRA IZBIRA
12 ZELO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	DOBRA IZBIRA
13 ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	*	*	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	DOBRA IZBIRA
14 ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	*	*	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	DOBRA IZBIRA

POZNAVANJE INCOTERMSOV		DELOVNE IZKUŠNJE NA SPLOŠNO		DELOVNE IZKUŠNJE	
40%	60%				
1 NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN
2 NEPRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN
3 *	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN
4 >=POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN

SPOSOBNOST TIMSKEGA DELA		SPOSOBNOST ORGANIZACIJE DELA		ORGANIZACIJSKE SPOSOBNOSTI	
50%	50%				
1 NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN
2 NEPRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN
3 <=POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN
4 POGOJNO PRIMEREN	<=POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN
5 >=POGOJNO PRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN	NEPRIMEREN
6 >=POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN
7 ZELO PRIMEREN	>=POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN

Vir: Dexi izračun – izbira kandidata, poročilo; priloga na zgoščenki.

Ta slika pa predstavlja t.i. tabelo odločitvenih pravil, katera s pomočjo utežnostnih pravil določa, kako bo ocenjena posamezna varianta na podlagi ocen posameznih kriterijev ali skupin kriterijev. Utežnostne vrednosti si izberemo s pomočjo posebnega modula v orodju.

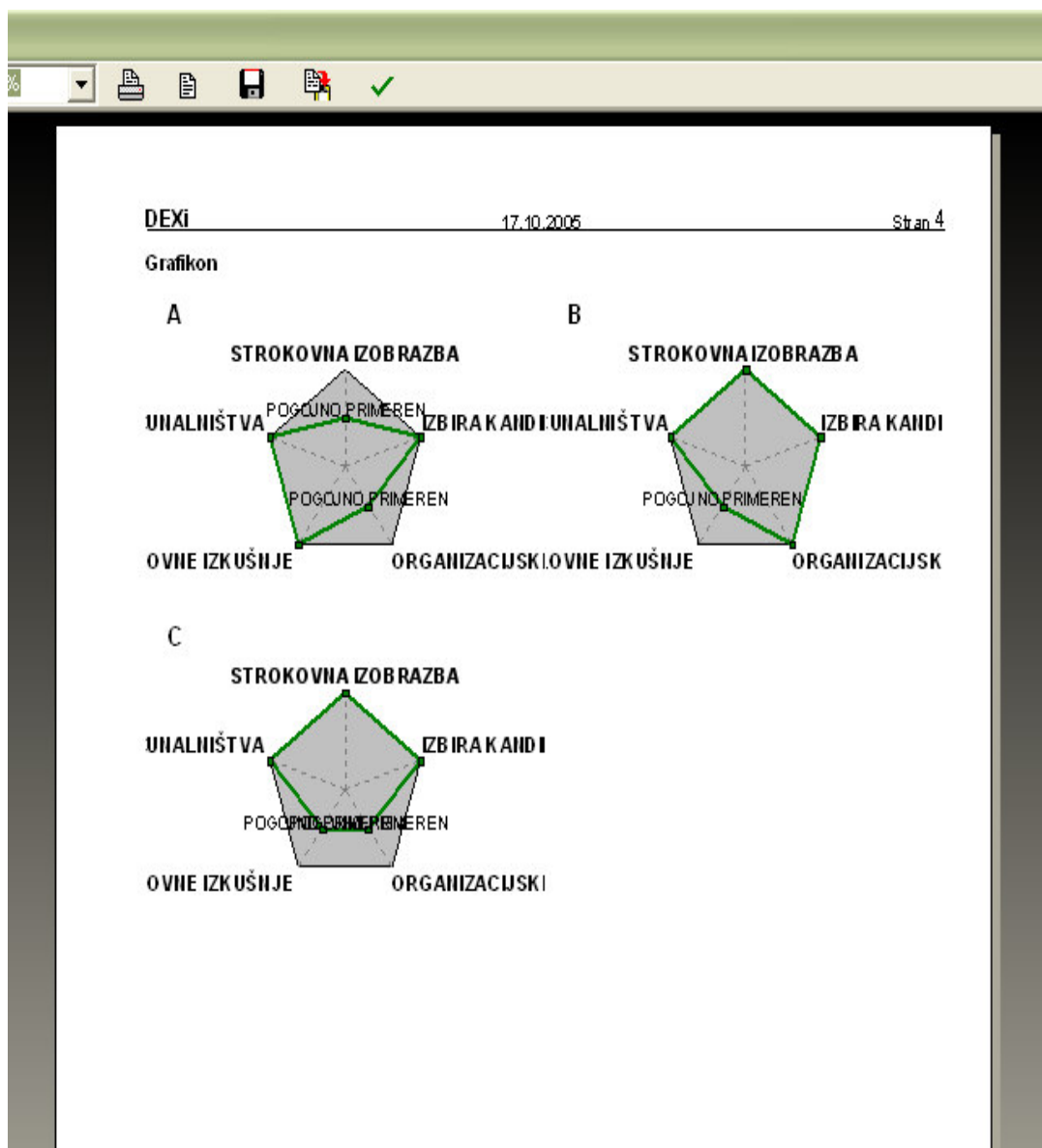
Slika 3: Vrednotenje sposobnosti

DEXi		17.10.2005		Stran 3	
Povprečne uteži					
Kriterij		Lokalne	Globalne	Loknorm.	Glob.norm.
IZBIRA KANDIDATA					
-STROKOVNA IZOBRAZBA		34,7	34,7	34,7	34,7
-DELOVNE IZKUŠNJE		32,7	32,7	32,7	32,7
-POZNAVANJE INCOTERMSOV		40,0	13,1	40,0	13,1
-DELOVNE IZKUŠNJE NA SPLOŠNO		60,0	19,6	60,0	19,6
-ZNANJE RAČUNALNIŠTVA		14,3	14,3	14,3	14,3
-ORGANIZACIJSKE SPOSOBNOSTI		18,4	18,4	18,4	18,4
-SPOSOBNOST TIMSKEGA DELA		50,0	9,2	50,0	9,2
-SPOSOBNOST ORGANIZACIJE DELA		50,0	9,2	50,0	9,2
Rezultati vrednotenja					
Kriterij		A	B	C	
IZBIRA KANDIDATA					
-STROKOVNA IZOBRAZBA		DOBRA IZBIRA	DOBRA IZBIRA	DOBRA IZBIRA	
-DELOVNE IZKUŠNJE		POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	
-POZNAVANJE INCOTERMSOV		POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	NEPRIMEREN	
-DELOVNE IZKUŠNJE NA SPLOŠNO		ZELO PRIMEREN	NEPRIMEREN	ZELO PRIMEREN	
-ZNANJE RAČUNALNIŠTVA		ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	
-ORGANIZACIJSKE SPOSOBNOSTI		POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	
-SPOSOBNOST TIMSKEGA DELA		POGOJNO PRIMEREN	ZELO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	
-SPOSOBNOST ORGANIZACIJE DELA		POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	POGOJNO PRIMEREN	

Vir: Dexi izračun – izbira kandidata, poročilo; priloga na zgoščenci.

Tretja slika nam prikaže posamezne utežnostne vrednosti, ki so bile že predhodno upoštrevane. Razdeljene pa so glede na posamezne skupine kriterijev.

Slika 4: Grafični prikaz variant



Vir: Dexi izračun – izbira kandidata, poročilo; priloga na zgoščenki.

Ta zadnja slika prikazuje, kako s pomočjo grafičnega vmesnika programskega orodja prikaže vse variante. Na ta način se lahko lažje in bolje odločimo za eno izmed variant. Najprimernejša je tista varianta, pri kateri bi debela zelena črta potekala po robu lika, saj bi to pomenilo, da ima vse kriterije ocenjene kot najboljše ali v našem primeru kot zelo primerne.

Iz zaključnega grafičnega prikaza je razvidno, da ima kljub skupni enaki oceni kandidat B največ vrednosti, ki so zelo primerne in so tudi po kriterijih zelo pomembne. Zato smo se tudi pri tem načinu izbiranja brez težav odločili za kandidata B.

Zadovoljstvo zaposlenih je eden od ključnih dejavnikov, ki vpliva na uspeh poslovanja podjetja. To velja ne glede na to, s čim se podjetje ukvarja. Po drugi strani pa delavci sami tudi najbolje vedo, za katera dela so najbolj usposobljeni in kje lahko največ pripomorejo k skupni optimalnosti poslovnih procesov. V nadaljevanju se bomo lotili problema notranje prerazporeditve delavcev za delo v zunanjetrgovinskem oddelku. Ta oddelek skrbi za uvoz in izvoz blaga, ukvarja se s samo prodajo in nakupom blaga, skrbi za pravne okvire sklepanja pogodb, skrbi za zunanji transport ter tudi za notranji transport in skladiščenje. Delali bomo ob predpostavki, da za vsako od teh področij skrbi en delavec, ki lahko dela na katerem koli področju, pač glede na svoje želje. V takih primerih si lahko pomagamo s preprostimi računalniškimi orodji, ki pa nam v bistveni meri olajšajo delo. Ta primer prerazporejanja delavcev je tako imenovani transportni problem, katerega rešujemo s pomočjo linearnega programiranja³⁴. Delavci so na podlagi analize izrazili svoje želje na ta način, da so delovno mesto, na katerem bi najraje delali, označili s 5, delovno mesto, za katero pa imajo najmanj interesa, pa z 1.

Tabela 5: Ocenjevanje najljubšega dela

	Uv.	Izv.	Pog.	Z. tr.	N.tr.	
Delavec 1	2	3	1	5	4	Uv. – delavec na uvozu
Delavec 2	3	4	5	2	1	Izv. – delavec na izvozu
Delavec 3	3	2	1	4	5	Pog. – sestavljanje pogodb
Delavec 4	3	5	1	4	2	Z. tr. – zunanji transport
Delavec 5	5	4	2	3	1	N. tr. – notranji transport

Za ta primer lahko napišemo matematični model, ki ga je potrebno rešiti. Postavimo si pogoj, da se n del razdeli na m delavcev pod pogojem, da se vsako delo lahko dodeli le na enega delavca. Ker hočemo doseči maksimalno zadovoljstvo, si postavimo pogoj maksimalni rezultat. Najprej napišemo matematični model in omejitve.

Matematični model se glasi:

$$2x_{11}+3x_{12}+1x_{13}+5x_{14}+4x_{15}+3x_{21}+4x_{22}+5x_{23}+2x_{24}+1x_{25}+3x_{31}+2x_{32}+1x_{33}+4x_{34}+5x_{35}+3x_{41}+5x_{42}+1x_{43}+4x_{44}+2x_{45}+5x_{51}+4x_{52}+2x_{53}+3x_{54}+1x_{55} = \max$$

omejitve pa so:

$$2x_{11}+3x_{12}+1x_{13}+5x_{14}+4x_{15} = 1$$

$$3x_{21}+4x_{22}+5x_{23}+2x_{24}+1x_{25} = 1$$

$$3x_{31}+2x_{32}+1x_{33}+4x_{34}+5x_{35} = 1$$

³⁴ O linearnem programiranju več v knjigi Čižman, 2004

$$3x_{41}+5x_{42}+1x_{43}+4x_{44}+2x_{45}= 1$$

$$5x_{51}+4x_{52}+2x_{53}+3x_{54}+1x_{55}= 1$$

$$2x_{11}+3x_{21}+5x_{51}+3x_{41}+3x_{31}= 1$$

$$4x_{52}+5x_{42}+2x_{32}+4x_{22}+3x_{12}= 1$$

$$1x_{13}+5x_{23}+2x_{53}+1x_{43}+1x_{33}= 1$$

$$5x_{14}+2x_{24}+4x_{34}+3x_{54}+4x_{44}= 1$$

$$4x_{15}+1x_{25}+1x_{55}+2x_{45}+5x_{35}= 1$$

Čeprav je navedeni problem možno reševati ročno, je seveda dosti enostavnejši način s pomočjo računalniškega orodja EXCEL, ki ima v svoji zgradbi dodan dodatek za reševanje linearnih in nelinearnih problemov (t.i. Solver ali po slovensko Reševalec). Na tržišču pa obstajajo še številni drugi programi, ki so namenjeni za te primere.

Kako izgleda postopek reševanja s Solverjem, je razvidno iz naslednjih slik. Na delovnem listu ustvarimo dve tabeli, pri čemer v eno vpisujemo vrednosti priljubljenosti posameznega dela s strani delavcev. Druga tabela pa je namenjena temu, da bo računalniško orodje vanj vstavilo ustrezne najprimernejše vrednosti (0 za neprimerno vrednost in 1, za primerno vrednost). Izberemo tudi ciljno celico, v katero vstavimo enačbo »Sumproduct«, tabele v kateri imamo vpisane vrednosti najljubših opravil. Da bomo dosegli največji učinek izberemo pogoj za ciljno celico »Max«. V okencu »Predmet omejitev«, izberemo omejitve izračuna. Te so:

- ❖ vrednosti v ciljni tabeli so lahko samo binarne
- ❖ vrednosti v ciljni tabeli so lahko samo cela števila
- ❖ vsota vseh vrednosti v posameznem stolpcu ciljne tabele mora biti 1
- ❖ vsota vseh vrednosti v posamezni vrstici ciljne tabele mora biti 1

Zadnji dve alineji pomenita, da lahko na vsako delovno mesto razporedimo samo enega delavca, prav tako, lahko eden delavec opravlja samo eno delo.

Slika 5: Izdelava tabele in reševalca v Excelu

The screenshot shows an Excel spreadsheet with a table of data for five 'Delavec' (employees). The table has columns for 'Uv.' (Requirements), 'Izv.' (Output), 'Pog.' (Quality), 'Z. tr.' (Cost), and 'N.tr.' (Time). The Solver dialog box is open, indicating that a linear programming problem is being solved. The target cell is set to '\$A\$9' (containing the value 0), and the variable cells are '\$B\$3:\$F\$7'. Constraints are listed as '\$B\$3:\$F\$7 = binary', '\$B\$3:\$F\$7 = integer', '\$B\$8 = 1', '\$C\$8 = 1', '\$D\$8 = 1', and '\$E\$8 = 1'.

	Uv.	Izv.	Pog.	Z. tr.	N.tr.
Delavec 1	0	0	0	0	0
Delavec 2	0	0	0	0	0
Delavec 3	0	0	0	0	0
Delavec 4	0	0	0	0	0
Delavec 5	0	0	0	0	0

Vir: Excel izračun, izbira najugodnejše variante; priloga na zgoščenki.

Slika 6: Izračun najustreznejše variante s pomočjo Reševalca

The screenshot shows the same Excel spreadsheet, but now the Solver Results dialog box is open. It indicates that the Solver found a solution and that all constraints are satisfied. The 'Odgovori' (Answers) section shows the values for the variable cells: 'Uv.' is 2, 'Izv.' is 3, 'Pog.' is 1, 'Z. tr.' is 5, and 'N.tr.' is 4. The 'Poročila' (Reports) section shows 'Odgovor' (Answer) selected.

	Uv.	Izv.	Pog.	Z. tr.	N.tr.
Delavec 1	2	3	1	5	4
Delavec 2	3	4	5	2	1
Delavec 3	3	2	1	4	5
Delavec 4	3	5	1	4	2
Delavec 5	5	4	2	3	1

Vir: Excel izračun, izbira najugodnejše variante; priloga na zgoščenki.

Slika 7: Poročilo o odgovorih

Microsoft Excel - reševalec za diplomo

Datoteka Urejanje Pogled Vstavljanje Oblika Orodja Podatki Okno Pomoč

D10 fx

1 Microsoft Excel 10.0 Poročilo o odgovorih
 2 Delovni list: [reševalec za diplomo.xls]List1
 3 Poročilo izdelano: 18.10.2005 16:53:13
 4
 5
 6 Ciljna celica (Maks)
 7 Celica ime Izvirna vrednost Končna vrednost
 8 \$A\$9 vrednost funkciji 0 25
 9
 10
 11 Prilagodljive celice
 12 Celica ime Izvirna vrednost Končna vrednost
 13 \$B\$3 Delavec 1 Lv. 0 0
 14 \$C\$3 Delavec 1 Izv. 0 0
 15 \$D\$3 Delavec 1 Pog. 0 0
 16 \$E\$3 Delavec 1 Z. tr. 0 1
 17 \$F\$3 Delavec 1 N.tr. 0 0
 18 \$B\$4 Delavec 2 Lv. 0 0
 19 \$C\$4 Delavec 2 Izv. 0 0
 20 \$D\$4 Delavec 2 Pog. 0 1
 21 \$E\$4 Delavec 2 Z. tr. 0 0
 22 \$F\$4 Delavec 2 N.tr. 0 0
 23 \$B\$5 Delavec 3 Lv. 0 0
 24 \$C\$5 Delavec 3 Izv. 0 0
 25 \$D\$5 Delavec 3 Pog. 0 0
 26 \$E\$5 Delavec 3 Z. tr. 0 0
 27 \$F\$5 Delavec 3 N.tr. 0 1
 28 \$B\$6 Delavec 4 Lv. 0 0
 29 \$C\$6 Delavec 4 Izv. 0 1
 30 \$D\$6 Delavec 4 Pog. 0 0
 31 \$E\$6 Delavec 4 Z. tr. 0 0
 32 \$F\$6 Delavec 4 N.tr. 0 0
 33 \$B\$7 Delavec 5 Lv. 0 1
 34 \$C\$7 Delavec 5 Izv. 0 0
 35 \$D\$7 Delavec 5 Pog. 0 0
 36 \$E\$7 Delavec 5 Z. tr. 0 0
 37 \$F\$7 Delavec 5 N.tr. 0 0
 38
 39
 40 Omejitve

Pripravljen NUM 16:55

Vir: Excel izračun, izbira najugodnejše variante; priloga na zgoščenki.

Za določeno delovno mesto izberemo tistega delavca, pri katerem imamo vrednost 1. To nam zagotovi, da bomo na koncu razporejanja dosegli največje možno zadovoljstvo med delavci. To pripomore k skupni večji motiviranosti in zagnanosti vseh za delo. Ker pa je to v določeni meri idealni primer, je v praksi takšno zadovoljstvo težko doseči. To pa predvsem zaradi tega, ker ponavadi niso vsi ljudje enako usposobljeni na vseh področjih. Tako moramo v večini primerov upoštevati tudi znanje posameznika na določenem področju.

Na podoben način je možno informacijsko tehnologijo uporabiti na vseh področjih poslovanja logističnega podjetja in na ta način pripomoči k optimizaciji poslovanja.

8. SKLEP

V sodobni mednarodni blagovni izmenjavi, ki temelji na logističnih načelih, kar pomeni, na čim bolj racionalnem toku blaga in informacij, so ustaljeni in vnaprej določeni termini, ki natančno opredeljujejo pravice in obveznosti prodajalcev in kupcev temelj te racionalnosti. Taka blagovna izmenjava je tudi v največji meri povezana z uporabo sodobnih transportnih in komunikacijskih tehnologij.

Glavna značilnost obligacijskega prava je, da se običajno vprašanje prenosa rizikov veže na vprašanje prenosa lastninske pravice. Kljub temu pa hitrost in dinamičnost v sistemu mednarodne blagovne izmenjave zahtevata dinamične pravne rešitve. Prenos lastninske pravice ne predstavlja vedno glavnega interesa poslovnih ljudi, ampak jih predvsem zanima, kdo bo nosil rizike škode. Njihov interes je običajno ta, da imajo to blago čimprej na voljo v primerni obliki in kvaliteti, da bi lahko poslovne ekonomske in pravne odnose razvijali naprej.

V teh procesih ima transport eno izmed vodilnih vlog, saj zagotavlja kontinuirano preskrbo z zahtevanimi dobrinami. Slovenija ima na evropskem prometnem zemljevidu pomembno mesto. Na žalost ugodnega prometnega položaja ne izkoriščamo v dovolj veliki meri. To je predvsem posledica neustrezne prometne politike. Ta je v preteklosti dajala prednost sami tehnični izvedbi posameznih vrst prevoza, ni pa posvečala pozornosti organizacijski prenovi. Na ta način so postale domače organizacije, ki se ukvarjajo z logistično dejavnostjo, nekonkurenčne tujim logističnim operatorjem, ki v vse večji meri nadzirajo slovenski prostor.

Dokaz tega so tudi domači mednarodni špediterji, ki zaradi neustrezne kadrovske in organizacijske strukture niso kos izzivom na sodobnem logističnem tržišču. Ne znajo in tudi nimajo primernih možnosti, da bi pomagali slovenskim podjetjem pri njihovem konkurenčnem boju za prevlado na tujih tržiščih. Tako so ta podjetja povečini prepuščena svojemu znanju in idejam. Njihovo znanje v določenih primerih ni dovolj veliko, zato ekonomski učinki izpeljanih poslov niso takšni, kot bi lahko bili, zaradi tega si morajo predvsem špediterji sami prizadevati, da pridobijo dovolj velik obseg znanj s področij mednarodne trgovine. Iz raziskave smo tudi sami ugotovili, da slovenski podjetniki niso zadovoljni z znanjem, ki ga posedujejo slovenski špediterji.

Osnovni namen Incoterms 2000 je, da na enostaven in pregleden način uredijo transport kupljenega blaga na relaciji prodajalec–kupec. Na ta način je omogočena izvedba pregledne in optimalno pravno regulirane preskrbovalne verige. Same Incoterms klavzule pa so v neposredni povezavi z drugimi pravnimi in ekonomskimi pravili veljavnimi v mednarodnem transportu. Zato mora biti mednarodni špediter kot svetovalec in organizator izvedbe mednarodnega transporta dobro seznanjen s:

- ❖ trgovskimi in luškimi običaji in pravili
- ❖ pravili izvoznega, uvoznega in tranzitnega carinskega postopka
- ❖ pakiranjem blaga
- ❖ kontrolo blaga
- ❖ vsemi ostalimi postopki v zvezi z blagom
- ❖ transportnim zavarovanjem
- ❖ informatiko in sodobnimi tehnologijami v zunanji trgovini (predvsem se mora zavedati vseh prednosti, ki jih nudi EDI postopek)

Pri vsem tem pa se morajo tako mednarodni špediterji, ki sodelujejo v procesu odpreme blaga v zunanji trgovini, kot tudi pogodbeni stranke v tej mednarodni trgovini, ki poiščejo pomoč svetovalca za mednarodni transport, zavedati nekaterih dejstev glede uporabe Incoterms klavzul 2000. Ne glede na vrsto uporabljene Incoterms klavzule pa veljajo naslednji pogoji.

Prodajalec je vedno dolžan:

- ❖ predati blago v skladu z odredbami iz kupoprodajne pogodbe
- ❖ predati blago na razpolaganje na mestu in v času, kot je to označeno v pogodbi
- ❖ poskrbeti mora za ustrezno embalažo in ustrezno pakiranje, če je embalaža potrebna
- ❖ v primernem času mora obvestiti kupca, kdaj mu bo blago dano na razpolago
- ❖ nositi vse stroške in rizike v zvezi z blagom, dokler ga v dogovorjenem času in mestu ne preda kupcu
- ❖ kupcu mora na njegovo zahtevo nuditi vso pomoč glede odgovarjajočih listin, ki so kupcu potrebne, vendar vse to počne na stroške in rizik kupca

Kupec je vedno dolžan:

- ❖ prevzeti blago v trenutku, ko mu je predano na razpolago na dogovorjenem mestu in času
- ❖ nositi vse stroške in rizike v zvezi s kupljenim blagom od trenutka, ko mu je blago predano

Poseben problem oziroma pomanjkljivost ima dejstvo, da so Incoterms klavzule popustne narave, kar pomeni, da se lahko spreminjajo po volji strank. V pogodbi lahko v skladu z dogovorom pride do odstopanja od običajnega pomena posamezne klavzule glede prehoda rizikov in stroškov. Lahko se sklene tudi, da se ena od pogodbenih strank osvobodi odgovornosti za posamezni rizik. Pri tem pa morajo biti stranke previdne, saj mora biti kljub spremembam zagotovljeno, da ostajajo pravila jasna, nedvoumna in natančna. Predvsem pridejo pri tem v poštev vsa znanja in izkušnje udeležencev mednarodnega poslovanja. Tisti, ki nimajo dovolj lastnega znanja, morajo biti pri tem vprašanju posebej previdni, saj lahko hitro pride do neželenih učinkov za podjetje.

Iz tega je razvidna potreba po tem, da bi se oblika teh klavzul spremenila v tej meri, da bi omogočila uporabo nespremenjenih terminov v različnih praktičnih situacijah. Glede na to bi bilo potrebno sprejeti termine v okviru mednarodnih institucij, ki bi imeli zavezujoč pomen za pogodbene stranke v zunanji trgovini. S pravnim sistemom, ki mora biti v okolju EU medsebojno usklajen, so narejeni morda že prvi koraki na poti k temu. Kajti pogoj, da bi formalno in pravno zavezujoče klavzule lahko zaživele v praksi, je enoten pravni sistem v državah. Po drugi strani je tudi nemogoče ustvarjati pogoje za enotne pravne okvire mednarodnega transporta in trgovine dokler ni izpolnjen pogoj, da bi bile Incoterms klavzule edine uporabljene v procesih mednarodne trgovine. RAFTD termini so kljub zastarelosti še vedno v uporabi na področju ZDA in Mehike, kar povzroča dodatne nejasnosti za uvoznike in izvoznike, ki morajo včasih kljub temu, da jim ti termini niso poznani, sprejeti njihovo uporabo.

Posebno previdnost velja nameniti tudi pri nakupu blaga v rinfuzi, saj riziki preidejo na kupca že ob trenutku sklenitve prodajne pogodbe, še preden je kupec blago dejansko prejel. Glede kakovosti in količine blaga se lahko v sklenjeno Incoterms klavzulo doda tudi pogoj teža in kvaliteta pri natovoru ali teža in kvaliteta po nakladnici, kar pomeni, da se prodajalec osvobaja vseh rizikov, povezanih s kakovostjo in količino pri predaji blaga. Pri tem igrajo veliko vlogo znanje, izkušnje in spretnost pogajalcev v zunanji trgovini. Neizkušeni in ne dovolj poučeni udeleženci lahko hitro potegnejo krajši konec.

Zaradi vsega navedenega je popolnoma jasno, da je potrebno dati poseben poudarek ustreznemu znanju in kadrom, ki bodo kos dinamičnemu dogajanju na zunanjetrgovinskih trgih. Informacijske tehnologije so lahko v pomoč pri odločanju na podoben način, kot smo prikazali v naši nalogi, ne morejo pa nadomestiti sposobnosti intuicije in inovativnega razmišljanja človeka. Vsa sodobna tehnologija nima učinka brez ustrezno usposobljenih kadrov, ki jo znajo uporabljati. EDI postopek lahko bistveno pripomore k enostavnosti poslovanja z dokumenti v procesu mednarodnega transporta kot tudi lahko sodobne multimodalne tehnologije izboljšajo učinkovitost mednarodnega transporta. A vse to je povezano s kadri, ki morajo biti usposobljeni, da znajo

vse te elemente povezati v učinkovito celoto. Tudi za uporabo samih klavzul velja podobno, saj je nemogoče podati nek izdelan vzorec, po katerem bi bilo možno izbirati primerno klavzulo za posamezni primer. Pri tem igra posebno vlogo prej omenjena človekova intuicija in izkušnje, saj je skoraj nemogoče v praksi doseči neodstopanje klavzul od standardnih odredb.

Nazadnje pa še ugotovitev, do katere smo prišli, ko smo izdelovali to specialistično nalogo. Ustrezne literature v domačem jeziku je malo. Pa še ta se povečini posveča le golemu prevodu klavzul v slovenščino. Bolj primerno in priporočljivo bi bilo, da bi se vsebina teh del vsaj deloma dotaknila tudi konkretnih primerov, do katerih prihaja v mednarodni logistiki. Prednosti in slabosti posameznih klavzul bi bile tako uporabnikom lažje razumljive.

LITERATURA

Knjižni viri

1. Aržek, Zvonimir: Transport i osiguranje, Mikrorad, Zagreb 1991.
2. Chatterjee, Charles: Negotiating Techniques in International Commercial Contracts, Ashgate Publishing Ltd., London 2000.
3. Čižman, Anton: Operacijske raziskave - teorija in uporaba v organizaciji, Moderna organizacija, Kranj 2004.
4. Debattista, Charles: Incotermsi v praksi, Center marketing international, Ljubljana 1996.
5. Florjančič, Jože et. al.: Planiranje in razvoj kadrov, Založba Moderna organizacija, Kranj 1999.
6. Ilešič, Marko: Incoterms 90 in druge prevozne klavzule, Gospodarski vestnik, Ljubljana 1991.
7. Jelenc, Milan, Ogorelec, Anton: Mednarodni transport in transportno zavarovanje – temelji zunanjetrgovinskega poslovanja, Gospodarska zbornica Slovenije, Ljubljana 1996.
8. Kaltnekar, Zdravko: Logistika v proizvodnem podjetju, Moderna organizacija, Kranj 1993.
9. Lipičnik, Bogdan: Človeški viri in ravnanje z njimi, Ekonomska fakulteta Ljubljana, Ljubljana 1998.
10. Makovec Brenčič, Maja: Zunanje trgovinsko poslovanje, Ekonomska fakulteta Ljubljana, Ljubljana 2001.
11. Marković, Ivo: Integralni transportni sustavi i robni tokovi, Fakultet prometnih znanosti Sveučilišta u Zagrebu, Zagreb 1990.
12. Možina, Stane et. al.: Management kadrovskih virov, Fakulteta za družbene vede, Ljubljana 1998.
13. Mulcahy E., David, Warehouse distribution and operations, Mc Graw–Hill, 1994.
14. Nikolić, Gordana: Multimodalni transport, Makol marketing, Rijeka 2004.

15. Oblak, Henrik: Mednarodna poslovna logistika, Ekonomsko poslovna fakulteta, Maribor 1996.
16. Ogorelec, Anton: Mednarodne logistične storitve, Studio Linea, Maribor 1999.
17. Ogorelec, Anton: Mednarodni transport in logistika, Ekonomsko poslovna fakulteta Univerze v Mariboru, Maribor 2004.
18. Ogorelec, Anton: Izobraževanje logističnih kadrov, Ekonomsko poslovna fakulteta, Maribor 1999.
19. Pavliha, Marko: Prevozno pravo, Gospodarski vestnik, Ljubljana 2000.
20. Pupavac, Drago, Zelenika, Ratko: Upravljanje ljudskim potencialama u prometu, Veleučilište u Rijeci, Rijeka 2004.
21. Radačić, Željko: Integralni transportni sistemi, Višja pomorska in prometna šola, Portorož 1990.
22. Rose, Klaus: Theorie der Ausenwirtschaft, Verlag Franz Vahlen, Muenchen 1972.
23. Rudman, Barbara: Incoterms 2000, 100 praktičnih primerov, M.H.Laras, Ljubljana 2001.
24. Vujadinovič, Dušan: Incoterms 1990, Center marketing, Ljubljana 1992.
25. Zajec, Nataša (prevajalka): Incoterms 2000 – uradna pravila mednarodne trgovinske zbornice za razlago trgovinskih klavzul, GZS, Ljubljana 2000.
26. Zelenika, Ratko: Incoterms 2000 u teoriji i praksi, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka 2002.
27. Zelenika, Ratko: Logistični sustavi, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka 2005.
28. Zelenika, Ratko: Međunarodna špedicija, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka 1996.
29. Zelenika, Ratko: Špediterovo pravo, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka 1993.
30. Žvikart, Branko: Mednarodna špedicija, samozaložba, Maribor 2001.

Članki v strokovnih revijah

31. Zelenika, Ratko: Uloga špeditera u primjeni incotermsa, Hrvatska gospodarska revija, št. 9/97, str. 55-60.
32. Zelenika, Ratko, Zebec Sabina: Incoterms 2000 v kaleidoskopu zunanjetrgovinskega sistema, Naše gospodarstvo 1/2 (2002), str. 166–182.
33. Zelenika, Ratko: Primjena Incoterms termina EXW 2000 u kupoprodajnim ugovorima, Hrvatska pravna revija, 6/2003, str. 27–35.
34. Zelenika, Ratko: Specifičnosti ugovaranja Incoterms termina FCA 2000 u kupoprodajnim ugovorima, Hrvatska pravna revija, 7/2003, str. 12–18.
35. Zelenika, Ratko: Ugovaranje Incoterms termina FAS 2000 u vanjsko trgovinskom poslovanju, Hrvatska pravna revija, 10/2003, str. 20-25.
36. Zelenika, Ratko: Specifičnosti ugovaranja Incoterms termina CFR 2000, Hrvatska pravna revija, 1/2004, str. 25-34.
37. Zelenika, Ratko: Pravne osnove Incotermsa 2000 i uporaba termina CIF u vanjsko trgovinskoj praksi, Hrvatska pravna revija, 2/2004, str. 32–40.
38. Zelenika, Ratko: Primjena Incoterms termina CPT 2000 u kupoprodajnim ugovorima, Hrvatska pravna revija, 4/2004, str. 5-12.
39. Zelenika, Ratko: Pravno ekonomske implikacije Incoterms termina 2000 DEQ u vanjsko trgovinskom poslovanju, Hrvatska pravna revija, 5/2005, str. 32-37.

Drugi viri

40. http://www.iccwbo.org/index_incoterms.asp, november 2005
41. <http://www.foreign-trade.com/reference/incoterms.cfm>, november 2005
42. http://www.worldcargoalliance.com/resource/incoterms/body_incoterms.htm, november 2005
43. <http://www-ai.ijs.si/MarkoBohanec/dexi.html>, november 2005
44. <http://www.shipst.com/Insurance/CargoClauses.aspx>, november 2005
45. <http://www.export911.com/e911/ship/newInsti.htm#xComparison>, november 2005

SEZNAM, TABEL, SHEM, GRAFIKONOV IN SLIK

Seznam tabel

zap. št.	Naslov tabele	Stran
1	Shema določil posamezne Incoterms klavzule	15
2	Pregled odgovornosti	53
3	Vrednotenje kandidatovih sposobnosti	69
4	Izračun najprimernejšega kandidata	69
5	Ocenjevanje najljubšega dela	73

Seznam shem

zap. št.	Naslov sheme	Stran
1	Prenos rizikov in stroškov po EXW	19
2	Prenos rizikov in stroškov po FCA	22
3	Prenos rizikov in stroškov po FAS	25
4	Prenos rizikov in stroškov po FOB	28
5	Prenos rizikov in stroškov po CFR	30
6	Prenos rizikov in stroškov po CIF	33
7	Prenos rizikov in stroškov po CPT	35
8	Prenos rizikov in stroškov po CIP	38
9	Prenos rizikov in stroškov po DAF	41
10	Prenos rizikov in stroškov po DES	43
11	Prenos rizikov in stroškov po DEQ	46
12	Prenos rizikov in stroškov po DDU	48
13	Prenos rizikov in stroškov po DDP	51

Seznam grafikonov

zap. št.	Naslov grafikona	Stran
1	Razdelitev podjetij glede na velikost	58
2	Organiziranost zunanjetrgovinskega transporta	59
3	Organiziranost zunanjetrgovinskega transporta glede na velikost podjetja	59
4	Uporaba klavzul pri uvozu	60
5	Uporaba klavzul pri izvozu	60
6	Ocena lastnega poznavanja klavzul	61
7	Poznavanje organizacije ICC glede na velikost podjetja	62
8	Viri informiranja o Incoterms klavzulah	62
9	Uporaba špediterja v mednarodni trgovini	63

Seznam slik

zap. št.	Naslov slike	Stran
1	Drevo kriterijev	70
2	Ocenjevanje sposobnosti	71
3	Vrednotenje sposobnosti	71
4	Grafični prikaz variant	72
5	Izdelava tabele in reševalca v Excelu	74
6	Izračun najustreznejše variante s pomočjo Reševalca	74
7	Poročilo o odgovorih	75

RAZLAGA OKRAJŠAV

Kratica	Originalna razlaga	Slovenska razlaga
CFR	Cost and Freight	Cena in prevoznina
CIF	Cost, Insurance and Freight	Cena, zavarovanje in prevoznina
CIP	Cost and Insurance paid to	Voznina in zavarovalnina plačana do
CPT	Carriage paid to	Voznina plačana do
CTO	Combined Transport Operator	Organizator kombiniranega transporta
DAF	Delivered at Frontier	Dostavljeno na mejo
DDP	Delivered Duty paid	Dostavljeno-plačana carina
DDU	Delivered Duty unpaid	Dostavljeno-carina ni plačana
DES	Delivered ex Ship	Dostavljeno na ladji
DEQ	Delivered ex Quay	Dostavljeno na obali
EDI	Electronic Data Interchange	Elektronska izmenjava podatkov
EDIFACT	Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport	Elektronska izmenjava podatkov za administracijo, trgovino in transport
EXW	Ex Works	Franko tovarna
FAS	Free alongside Ship	Franko ob bok ladje
FBL	Fiata Bill of loading	Nakladnica za multimodalni transport
FCA	Free Carrier	Franko prevoznik
FCL	Full Container load	Oznaka za prevoz polnih kontejnerjev v pomorskem prometu

FI	Free in	Način prevoza v pomorskem prometu, ko natovarjanje tovora na ladjo plača prejemnik, oz. tisti, ki ga raztovarja
FIO	Free in/out	Način prevoza v pomorskem prometu, ko prejemnik na svoje stroške natovori in raztovori tovor na ladjo
FIOS	Free in/out Stowed	Način prevoza v pomorskem prometu, ko prejemnik na svoje stroške natovori, zloži in raztovori tovor na ladji
FIOST	Free in and out, Stowed and Trimmed	Način prevoza v pomorskem prometu, ko prejemnik na svoje stroške natovori, raztovori, zloži in poravna tovor na ladji
FO	Free out	Način prevoza v pomorskem prometu, ko prejemnik na svoje stroške raztovori tovor
FO-FO	Float on Float off	»Pripluj, odpluj«, posebna tehnologija transporta v pomorskem prometu, kjer manjše plavajoče kontejnerje naložijo na večje ladje
ICC	International Chamber of Commerce	Mednarodna trgovinska zbornica
INCOTERMS	International commercial Terms	Mednarodna pravila za razlago trgovinskih klavzul
LCL	Less than Container load	Oznaka za nepoln kontejner; pri tem gre za zbirni način prevoza tovora
LO-LO	Lift on-Lift off	Dvigni, spusti; vertikalni način pretovarjanja tovora v pomorskem prometu
MTO	Multimodal Transport Operator	Organizator multimodalnega transporta
RAFTD	Revised American Foreign Trade Definition	Revidirane ameriške zunanje trgovinske definicije
RO-RO	Roll on-Roll off	Pripelji, odpelji; posebna tehnologija v pomorskem prometu, kjer se uporabljajo posebne ladje za prevoz cestnih in železniških vozil
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development	Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj

Priloga 1: Anketni list

1. Približni obseg zunanjetrgovinskega poslovanja (če želite, da se ta podatek ne objavi, to prosim označite)?

2. Ali imate organizirano posebno službo, ki je zadolžena za mednarodno poslovanje?

- DA,
- NE

3. Ali pri mednarodni kupoprodaji uporabljate Incoterms klavzule?

- DA,
- NE,

Če je odgovor negativen, navedite katere klavzule uporabljate?

4. Če je odgovor na prejšnje vprašanje DA, katere termine največ uporabljate pri uvozu in izvozu blaga (klavzulo, ki jo največ uporabljate, označite s 5, tisto, ki jo najmanj, pa z 1)?

- uvoz

- EXW
- FCA
- FAS
- FOB
- CFR
- CIF
- CPT
- CIP
- DES
- DEQ
- DAF
- DDU
- DDP

- izvoz

- EXW
- FCA
- FAS
- FOB
- CFR
- CIF
- CPT
- CIP
- DES
- DEQ
- DAF
- DDU
- DDP

5. Kako ocenjujete svoje znanje, ki ga imate o Incoterms klavzulah (Ocenite se z oceno od 1 do 5)?

6. Če ocenjujete, da vaše znanje ni dovolj obsežno, kaj je bistveni razlog tega?

7. Ali veste, katera organizacija sprejema te klavzule in je zadolžena za njihovo posodabljanje?

9. Iz katerega vira se seznanjate o vseh novostih na področju uporabe Incoterms klavzul?

8. Ali se pred sklenitvijo posamezne klavzule o tem posvetujete s specializiranimi službami (npr. špediterji)?

- DA,
- NE,

(Če je odgovor negativen, navedite razlog).

Priloga 2: Izbira kandidata s pomočjo programa Dexi

Priloga je na voljo na priloženi zgoščenci v datoteki Dexi izračun

Priloga 3: Uporaba programskega orodja Excel in Reševalca v kadrovskih zadevah

Priloga je na voljo na priloženi zgoščenci v datoteki Excel izračun