



I B C 2
Improvement of Banat Connectivity 2

**PRIRUČNIK ZA SPOLJNOTRGOVINSKO
POSLOVANJE ZA MIKRO, MALA I SREDNJA
PREDUZEĆA I PREDUZETNIKE
U SRBIJI I RUMUNIJI**



**PRIRUČNIK ZA SPOLJNOTRGOVINSKO
POSLOVANJE ZA MIKRO, MALA I SREDNJA
PREDUZEĆA I PREDUZETNIKE U SRBIJI I
RUMUNIJI**

SADRŽAJ:

Predgovor	4
UVODNI DEO	5
I DEO.....	6
PRIVREDNA SARADNJA SRBIJE I RUMUNIJE	6
Ekonomski odnosi Srbije i Rumunije	8
II DEO.....	13
IZVOZ ROBE	13
Pripreme koje prethode izvozu robe	14
CARINSKO POSLOVANJE I PROCEDURE	18
DOKUMENTACIJA POTREBNA ZA IZVOZ ROBE I USLUGA	25
OSNOVNA DOKUMENTACIJA I POJMOVI/TERMINI U CARINSKOM POSTUPKU	31
III DEO	33
STUDIJA SLUČAJA - PRIMER	33
KORIŠĆENA LITERATURA I VEOBOGRAFIJA :	36

Predgovor

Projekat „Unapređenje povezanosti Banata 2“ (eng. „*Improvement of Banat Connectivity 2 - IBC2*“) realizuje konzorcijum predvođen Javnim preduzećem „Putevi Srbije“, kao vodećim partnerom, Gradom Kikindom, Opština Žombolj i Regionalnim centrom za društveno-ekonomski razvoj – Banat, a finansiran je sredstvima Interreg IPA programa prekogranične saradnje Rumunija-Srbija.

Projekat „IBC2“ predstavlja nastavak uspešno realizovanog projekta „Unapređenje povezanosti Banata“ (eng. „*Improvement of Banat Connectivity - IBC*“), u okviru kojeg je modernizovan granični prelaz Nakovo, izgradjena dvosmerna biciklistička staza od Grada Kikinde do graničnog prelaza, ali i započeta rekonstrukcija državnih puteva sa obe strane granice koji vode do graničnog prelaza Nakovo-Lunga. Projektom „IBC2“ nastavljaju se započete aktivnosti, a sve sa ciljem bolje konvergencije ljudi, zajednica i ekonomskih aktera u pograničnom području, kako bi se stvorila zdrava osnova za uravnotežen ekonomski i društveni razvoj, osiguravajući optimalne razvojne mogućnosti za obe zemlje putem izgradnje i unapređenja putne infrastrukture u pograničnom području.

Priručnik koja je pred Vama, treba da Vam pomogne u upoznavanju tržišnog poslovanja, neophodne dokumentacije, relevantnih institucija, kao i pravnim regulativama tržišta Rumunije i Srbije. Priručnik je namenjen preduzetnicima, mikro, malim i srednjim preduzećima iz Rumunije i Srbije, koji nemaju dovoljno kapaciteta i vremena da istraže sve uslove prekograničnog poslovanja, odnosno da im pomogne da se pripreme, uspostave saradnju sa partnerima sa druge strane granice i iskoriste priliku za izlazak na novo tržište. Svi privredni subjekti koji se odluče za širenje poslovanja i uspostavljanje partnerstva sa partnerima sa druge strane granice, putem ove brošure dobiće informacije o onome što je neophodno za poslovanje u susednoj zemlji, kakve su uvozno-izvozne i carinske procedure, koja je potrebna dokumentacija i koja se zekonska regulativa sprovodi u Rumuniji i Srbiji.

Iskreno verujemo da će Priručnik pred Vama biti pravi vodič za uspostavljanje saradnje izmedju privrednih aktera i izlazak na tržište susedne zemlje i da će doprineti razvoju ekonomске saradnje u prekograničnom regionu.

Tim projekta

„Unapređenje povezanosti Banata 2“

UVODNI DEO

U većini zemalja, spoljnotrgovinska razmena (izvoz + uvoz) ima značajno učešće u bruto domaćem proizvodu (BPD-u). Što je ovaj deo veći, to je zemlja zavisnija od tzv. spoljnog faktora, odnosno veći je tzv. stepen otvorenosti privrede.

Proces globalizacije, odnosno liberalizacija u oblasti spoljnotrgovinskog poslovanja doprinele su tome da mnoge kompanije svoj rast zasnivaju na širenju tržišta u drugim zemljama, odnosno na izvoznim aktivnostima.

Priručnik za izvoznike koji je pred Vama je osmišljen da bude svojevrstan praktični vodič srpskim i rumunskim preduzećima za povećanje izvoza srpskih kompanija na tržište Rumunije i rumunskih preduzeća na tržište Srbije. Na samom početku izrade ovog Priručnika postavljen je vrlo konkretni cilj – da bude koristan i da pomogne i afirmiše izvozne potencijale Srbije i Rumunije, prevashodno u sektoru mikro, malih i srednjih preduzeća i preduzetnika (MMSPP).

Ovaj vodič nema pretenzije da bude kompletно uputstvo za preduzeća kako da izvezu svoje proizvode, već daje osnovne smernice i nudi objašnjenja u vezi sa neophodnom dokumentacijom u izvoznim poslovima. Pored toga, u ovom Priručniku se navode i pojašnjavaju ključni termini u spoljnotrgovinskom poslovanju.

Vodič je koncipiran tako da se u prvom delu pruža uvid u osnovne makroekonomiske pokazatelje privrede Srbije i Rumunije, zatim u obim, dinamiku i strukturu spoljnotrgovinske razmene između ove dve susedne države. U drugom delu Priručnika date su smernice potencijalnom izvozniku o koracima koje je potrebno preuzeti kako bi se izašlo na tržište susedne zemlje, a pružaju se i osnovne informacije o dokumentaciji i regulativi koja uređuje spoljnotrgovinsko poslovanje (uvoz i izvoz). U trećem delu Priručnika se daje primer (studija slučaja) jednog uvoznog/izvoznog posla između preduzeća u Srbiji i Rumuniji.

I DEO

PRIVREDNA SARADNJA SRBIJE I RUMUNIJE

Rumunija, kao naša najveća susedna zemlja predstavlja značajnog spoljnotrgovinskog partnera Republike Srbije. Bilateralna trgovina se odvija u skladu sa Prelaznim sporazumom o trgovini i trgovinskim pitanjima koji je potpisana između Evropske unije i Republike Srbije.

U Tabeli 1. su dati odabrani osnovni (makro)ekonomski pokazatelji Srbije i Rumunije. Cilj ovog pregleda je da korisnici Priručnika steknu uvid i osnovne informacije o ekonomskoj veličini, stepenu ekonomske razvijenosti, kao i o značaju spoljne trgovine za ove dve posmatrane zemlje.

Tabela 1 Odabrani osnovni makroekonomski pokazatelji Srbije i Rumunije, 2007-2019. godina

		2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
BDP mil. EUR	Srbija	31,557.9	35,712.5	32,486.2	31,545.8	35,431.7	33,679.3	36,426.7	35,467.5	35,715.6	36,723.1	39,183.3	42,855.5	45,911.6
	Rumunija	127,632.0	146,590.6	125,213.9	125,408.8	131,925.4	133,147.1	143,801.6	150,458.0	160,297.8	170,393.6	187,772.7	204,640.5	223,337.4
realni BDP po st., EUR,	Srbija	4,130.0	4,380.0	4,280.0	4,330.0	4,450.0	4,440.0	4,590.0	4,540.0	4,640.0	4,820.0	4,950.0	5,190.0	5,430.0
	Rumunija	6,050	6,730	6,410	6,190	6,350	6,510	6,760	7,020	7,320	7,720	8,320	8,740	9,130
BDP, realni rast, u % (god. stopa)	Srbija	6.4	5.7	-2.7	0.7	2	-0.7	2.9	-1.6	1.8	3.3	2	4.4	4.2
	Rumunija		9.3	-5.5	-3.9	2	2.1	3.5	3.4	3.9	4.8	7.1	4.4	4.1
stopa nezaposlenosti	Srbija	18.1	13.6	16.1	19.2	23	23.9	22.1	19.2	17.7	15.3	13.5	12.7	10.4
	Rumunija				7.2					6.7		4.9	4.2	3.9
inflacija, %, godišnja	Srbija	10.1	6.8	6.6	10.3	7	12.2	2.2	1.7	1.5	1.6	3	2	1.9
	Rumunija	4.8	7.9	5.6	6.1	5.8	3.3	4	1.1	-0.6	-1.5	1.3	4.6	3.8
deficit tekućih transakcija, mil EUR	Srbija					-3,657.0	-3,672.0	-2,099.0	-1,905.0	-1,529.0	-1,317.0	-2,049.0	-2,092.0	-3,339.0
	Rumunija				-6,428.9	-6,594.4	-6,393.8	-1,104.1	-233.6	-948.7	-2,348.1	-5,239.0	-8,961.4	-10,187.2
deficit tekućih transakcija, % BDP-a	Srbija					10.32	10.90	5.76	5.37	4.28	3.59	5.23	4.88	7.27
	Rumunija				5.13	5.00	4.80	0.77	0.16	0.59	1.38	2.79	4.38	4.56
udeo izvoza robe i usluga u BDP-u, %	Srbija		28.4	26.3	32.30	33.00	35.80	39.90	42.10	45.30	48.60	50.50	50.80	51.90
	Rumunija		26.2	26	32.40	37.00	37.40	39.90	41.20	41.00	41.20	41.50	41.60	40.40
udeo uvoza robe i usluga u BDP-u, %	Srbija		50.2	39.7	44.50	45.80	49.60	48.10	50.20	52.30	53.40	57.10	59.30	60.70
	Rumunija		39	32.4	38.80	42.80	42.50	40.70	41.60	41.60	42.10	43.60	44.60	44.20
stepen otvorenosti ekonomije (uvoz + izvoz robe i usluga u BDP-u)	Srbija		78.6	66.0	76.8	78.8	85.4	88.0	92.3	97.6	102.0	107.6	110.1	112.6
	Rumunija		65.2	58.4	71.2	79.8	79.9	80.6	82.8	82.6	83.3	85.1	86.2	84.6

Izvor: <https://appss.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, <https://www.mfin.gov.rs/aktivnosti/bilten-javnih-finansija/>

Na bazi uvida u prethodne podatke može se zaključiti da je privreda Rumunije preko 4 puta veća od privrede Srbije. Naime, poređenjem vrednosti BDP-a Srbije i Rumunije, uviđa se da je ovaj makroekonomski agregat (kojim se, inače, meri ekonomska veličine jedne zemlje) 2007. godine bio 4,04 puta veći u Rumuniji nego u Srbiji, a da je do 2019. godine ta razlika i povećana, pošto je rumunski BDP bio 4,86 puta veći od srpskog. U proseku je tokom ovog perioda (2007-2019. godina) privreda Rumunije bila veća oko 4,3 puta od privrede Srbije. Razlika u vrednosti BDP-a se povećala za čak 20% u korist Rumunije u posmatranom periodu.

Što se tiče nivoa ekonomske razvijenosti, podaci ukazuju na to da je Rumunija u posmatranom periodu (2007-2019) u proseku bila oko 1,5 puta razvijenija od Srbije (mereno BDP-om po stanovniku) i to: 1,46 puta 2007., odnosno 1,68 puta 2019. godine. Razlika u razvijenosti se povećala za 15%.

Prethodne tendencije su rezultat bržeg privrednog rasta u Rumuniji (prosek perioda 2008-2019. godina je 2,93%), nego u Srbiji (prosek perioda 2008-2019. godina je 1,83%).

Kada se pogledaju podaci o stopi nezaposlenosti, jasno se može videti da je nezaposlenost veća u Srbiji nego u Rumuniji, te da je u 2019. godini ta stopa bila 2,7 puta veća u našoj zemlji (10,4%) nego u Rumuniji (3,9%).

Udeo deficitu tekućih transakcija u BDP-u je veći u Srbiji, nego u Rumuniji, što znači da je Rumunija u boljem položaju po ovom pitanju.

Ekonomska zavisnost od inostranstva, ili stepen otvorenosti privrede je veća u slučaju Srbije. Naime, udeo zbira vrednosti uvoza i izvoza robe i usluga u BDP-u je u periodu 2008-2019. godina u proseku iznosio u slučaju Srbije 91,3%, a u slučaju Rumunije 78,3%. U 2019. godini je stepen otvorenosti privrede Srbije dostigao nivo od 112,6%, naspram Rumunije gde je iznosio 84,6%.

Ovo je rezultat dinamike vrednosti izvoza i uzvoza u ove dve posmatrane države tokom analiziranog perioda. Naime, u Srbiji je izvoz dinamično rastao, pa je udeo izvoza robe i usluga u BDP-u porastao sa 28,4% u 2008. na 51,9% u 2019. godini. Udeo uvoza robe i usluga u BDP-u je u Srbiji takođe rastao, ali sporije, sa 50,2% u 2008. na 60,7% u 2019. godini. Kao što se iz Tabele 1. može videti, udeli izvoza i uvoza robe i usluga u BDP-u Rumunije su na nižem nivou, te se može zauzeti stav da je stepen ekonomske otvorenosti Rumunije manji.

Ekonomski odnosi Srbije i Rumunije

Među preko 160 zemalja u koje je Srbija izvozila svoje proizvode u 2018. godini Rumunija zauzima 4. mesto na listi najznačajnijih spoljnotrgovinskih partnera Srbije. U isto vreme, na listi od preko 180 zemalja iz kojih je Srbija uvozila proizvode, Rumunija je bila na 9. mestu, prema vrednosti realizovanog uvoza. U 2019. godini ukupna robna razmena iznosila je 1.755 miliona evra, pri čemu je izvoz Srbije u Rumuniju iznosio 1.026 miliona evra, a uvoz iz Rumunije u Srbiju je dostigao vrednost od 729 miliona evra. Srbija je, dakle, u toku 2019. godine zabeležila deficit u robnoj razmeni sa Rumunijom u iznosu od oko 297 miliona evra. Slične tendencije su nastavljene i u 2020. godini (period januar – jun, videti poslednji red u Tabeli 2.).

U oblasti spoljnotrgovinske razmene sa Rumunijom, Srbija u periodu 2007-2020. godina u kontinuitetu (osim u dve godine – 2008. i 2011.) beleži rastuću pokrivenost uvoza izvozom, tako da od 2012. godine Srbija ostvaruje deficit u robnoj razmeni sa Rumunijom. U proseku, od 2012. do 2019. godine, deficit robne razmene Srbije sa Rumunijom iznosi oko 216 miliona evra godišnje.

U intervalu 2007-2019. godina obim robne razmene Srbije sa Rumunijom je rastao po prosečnoj godišnjoj stopi od čak 10,42%, pri čemu je izvoz rastao skoro duplo brže (13,9% prosečno godišnje) od uvoza (7,15% prosečno godišnje).

Tabela 2 Uvoz i izvoz robe između Srbije i Rumunije, 2007-2020. godina

Godina	Izvoz	Uvoz	Ukupno	Saldo	% pokrivenost uvoza izvozom
2007.	193.68	309.14	502.83	-115.46	62.65
2008.	272.83	487.76	760.58	-214.93	55.93
2009.	343.03	375.83	718.86	-32.79	91.27
2010.	494.58	447.58	942.17	47.00	110.50
2011.	583.01	634.83	1217.84	-51.82	91.84
2012.	728.38	640.91	1369.29	87.47	113.65
2013.	591.47	438.40	1029.87	153.07	134.91
2014.	629.26	443.51	1072.77	185.76	141.88
2015.	670.79	464.58	1135.38	206.21	144.39
2016.	769.65	492.39	1262.04	277.26	156.31
2017.	727.56	568.89	1296.45	158.67	127.89
2018.	969.52	602.16	1571.67	367.36	161.01
2019.	1026.40	729.10	1755.50	297.30	140.78
2020. (jan-jun)	483.20	327.10	810.30	156.10	147.72

Izvor : Statistički godišnjak Republike Srbije, različite godine.

U narednoj Tabeli (Tabeli 3) su dati podaci koji svedoče o značaju Rumunije kao spoljnotrgovinskog partnera za Srbiju. Taj značaj je predstavljen pomoću: a) udela izvoza robe u Rumuniju u ukupnom izvozu robe iz Srbije u inostranstvo, zatim b) udela uvoza robe iz Rumunije u ukupnom uvozu robe u Srbiju iz inostranstva i c) udela ukupne spoljnotrgovinske robne razmene sa Rumunijom u ukupnoj spoljnotrgovinskoj robnoj razmeni Srbije sa inostranstvom. Na bazi podataka iz Tabele 3. se može zaključiti da je Rumunija iz godine u godinu sve značajniji spoljnotrgovinski partner Srbije. Naime, od 2007. do 2019. godine učešće izvoza u Rumuniju u ukupnom izvozu iz Srbije je više nego duplirano (sa 3,01% na 6,2%), učešće uvoza iz Rumunije u ukupnom uvozu robe u Srbiju je povećano sa 2,22% na 3,05%, što je zajedno doprinelo tome da Rumunija početkom 2020. godine učestvuje sa 4,37% u ukupnoj spoljnotrgovinskoj razmeni Srbije sa inostranstvom (sa ostatkom sveta).

Tabela 3: Učešće spoljnotrgovinske razmene robe Srbije sa Rumunijom u ukupnoj spoljnotrgovinskoj razmeni robe Srbije.

Godina	Izvoz	Uvoz	Ukupno
2007.	3.01	2.22	2.47
2008.	3.68	2.96	3.19
2009.	5.76	3.27	4.12
2010.	6.68	3.60	4.75
2011.	6.91	4.46	5.37
2012.	8.22	4.34	5.79
2013.	5.38	2.83	3.89
2014.	5.64	2.86	4.03
2015.	5.57	2.83	3.99
2016.	5.73	2.88	4.14
2017.	4.83	2.93	3.76
2018.	5.95	2.75	4.11
2019.	5.85	3.05	4.20
2020. (jan-jun)	6.20	3.05	4.37

Izvor: kalkulacija autora na osnovu podataka iz Statistički godišnjak Republike Srbije, različite godine.

Sve izneto govori u prilog činjenici da je Rumunija veoma značajan ekonomski partner Srbije, kao i da postoji značajan prostor za dalje unapređenje ovog oblika saradnje ove dve države.

U tom smislu korisno je sagledati koje to artikle (proizvode) Srbija izvozi u Rumuniju, a koje iz Rumunije uvozi. Ti podaci su sadržani u narednim tabelama (Tabela 4. i Tabela 5.).

Tabela 4: Šta Srbija izvozi u Rumuniju (podaci za 2018. god.)

Proizvod	Rang Rumunije (po vrednosti ostvarenog izvoza)	Količina, tone	Udeo Rumunije u ukupnom količinskom izvozu, u %	vrednost, u 000 eur	Udeo Rumunije u ukupnom vrednosnom izvozu, u %
Pšenica i napolica u zrnu	1	580731	52.44	91876	51.51
Kukuruz, u zrnu	1	686402	52.19	108734	48.08
Ulja od nafte i minerala	3	47050	10.56	28819	10.66
Lekovi, za maloprodaju	6	4975	26.66	7471	4.03
Hartija i karton	3	23545	8.73	17800	6.27
Valjani proizvodi od gvožđa ili čelika, neplatirani, u koturovima	6	43268	5.48	23316	5.46
Električna i neelektrična oprema za domaćinstvo	3	2666	4.83	21418	7.88
Proizvodi od plastike	5	9405	7.23	18714	6.33

Izvor: prikaz autora na bazi podataka iz Statističkog godišnjaka Republike Srbije

Tabela 5: Šta Srbija uvozi iz Rumunije (podaci za 2018. god.)

Proizvod	Rang Rumunije (po vrednosti ostvarenog uvoza)	Količina, tone	Udeo Rumunije u ukupnom količinskom uvozu, u %	vrednost, u 000 eur	Udeo Rumunije u ukupnom vrednosnom uvozu, u %
Rude gvožđa i koncentrati	5	1295	0.06	59	0.03
Gasna ulja	2	63707	14.83	36551	14.72
Električna energija	6	54	3.87	3724	5.58
Koža goveđa, dalje obrađivanje posle štavljenja	8	48	1.40	527	0.52
Šipke, profili, fazonski čelik	8	13821	3.67	9161	3.88
Žica od rafinisanog bakra	8	19	0.06	120	0.06
Oprema za distribuciju električne energije	1	12107	24.67	85173	18.36
Delovi, pribor za motorna vozila	4	6528	5.68	43625	6.52

Izvor: prikaz autora na bazi podataka iz Statističkog godišnjaka Republike Srbije

II DEO

IZVOZ ROBE

Mnoga preduzeća širom sveta opstaju i šire svoje poslovanje, zahvaljujući osvajanju novih tržišta, odnosno kupaca. Jedan od najefikasnijih načina da se poveća prodaja/realizacija na tržištu jeste izvoz. Navedimo samo neke od najznačajnijih prednosti koje jedno preduzeće može ostvariti ukoliko se orijentiše ka izvozu:

- Povećanje prodaje i profitabilnosti;
- Manje oslanjanje (manja zavisnost) na domaće tržište zbog diversifikacije;
- Nove mogućnosti za rast;
- Korišćenje efekata ekonomije obima (veća proizvodnja doprinosi tome da troškovi po jedinici proizvoda budu niži, a time i cena može biti konkurentnija);
- Upošljavanje viškova proizvodnih kapaciteta (usled povećanja prodaje);
- Manja ranjivost preduzeća tokom sezonskih oscilacija tražnje na domaćem tržištu;
- Povećan ugled i unapređen imidž preduzeća.

Izvoz robe predstavlja redovni spoljnotrgovinski posao u kome domaći rezidenti prodaju robu (uslugu) inostranom kupcu. Prilikom realizacije izvoznog posla roba prelazi iz domaćeg carinskog područja u carinsko područje kupca. Izvoznici (domaći rezidenti) naplaćuju obavljanje ovog posla sredstvima međunarodne likvidnosti (u devizama) koje unose u zemlju u skladu sa domaćim zakonskim propisima.

Ako se posmatra privreda zemlje kao celina, svrha izvoza je da se na inostranim tržištima realizuju (prodaju) roba i usluge proizvedeni u zemlji.

Tako se doprinosi privrednom razvoju zemlje i povećanju domaće proizvodnje i prometa, optimalnom korišćenju proizvodnih kapaciteta, povećanju nivoa dohotka i ostvarivanju deviznog priliva potrebnog za plaćanje robe i usluga koje se kupuju od drugih zemalja (iz uvoza), a koji su neophodni za život, rad i proizvodnju u zemlji.

Obavljanje izvoznog posla obuhvata čitav spektar različitih aktivnosti, počevši od inicijative do izvršenja posla, kao što su:

- Uspostavljanje veze sa inostranim rezidentima (potencijalnim kupcima);
- Dostavljanje prodajne (izvozne) ponude;
- Sklapanje kupoprodajnog ugovora;
- Realizacija kupoprodajnog ugovora;
- Naplata izvezene robe;
- Analiza rezultata izvoznog posla;
- Regulisanje odnosa sa ovlašćenim bankama u pogledu prava raspolaaganja deviznim sredstvima.
- I druge slične poslove.

Načelno, postoje dva oblika izvoza i to:

1. izvoz u svoje ime i za tuđ račun (indirektan izvoz) i
2. izvoz u svoje ime i svoj račun (direktan izvoz).

Kod direktnog izvoza, izvoznik je obavezan da sprovede kompletну procedure spoljnotrgovinskog posla i da obezbedi njegovu uspešnu realizaciju, a kod indirektnog izvoza proizvođač unajmljuje komisionara da izvrši realizaciju spoljnotrgovinskog posla.

Pripreme koje prethode izvozu robe

Uobičajeno je da zaključenju izvoznog posla prethodi niz aktivnosti koje bi preduzeće trebalo da obavi, kao što su (između ostalog) i:

- Istraživanje ciljanog tržišta u inostranstvu;
- Predstavljanje proizvoda potencijalnim kupcima u inostranstvu;
- Upoznavanje i praćenje domaćih i inostranih propisa koji se odnose na spoljnu trgovinu, te su bitni za uspešnu realizaciju izvoznog posla;
- Prikupljanje relevantnih informacija o potencijalnim kupcima na inostranom tržištu.

Ispitivanje opštih karakteristika inostranog tržišta

U pitanju su svi uslovi koji daju celovitu sliku o potencijalnom/ciljanom inostranom tržištu na kojem bi kompanija želela da plasira svoje proizvode.

Ispitivanjem **geografskih obeležja** sa preovlađujućim **klimatskim i reljefnim obeležjima**, saobraćajne infrastrukture, prirodnih bogatstava i biljnog i životinjskog sveta dobijaju se informacije na osnovu kojih se mogu odrediti resursne i infrastrukturne karakteristike koje određuju strukturu spoljnotrgovinske razmene.

Demografski podaci poput broja stanovnika, njihove starosne i obrazovne strukture, visine prosečne zarade, stope zaposlenosti, dominantne religije, tradicije zemlje, informišu o potencijalnoj strukturi tražnje i obimu potreba za pojedinim robnim grupama.

Politička stabilnost zemlje i vladajući politički režim predstavljaju najvažnije odrednice za procenu pravne i ekonomski sigurnosti za ostvarenje izvoznog posla. Posebna pažnja se mora posvetiti analizi spoljnotrgovinske razmene zemlje potencijalnog uvoznika, jer je za izvoznika od značaja obim spoljnotrgovinske razmene, kao i izvozna i uvozna struktura potencijalnog inostranog tržišta. Pri tome je veoma važno stanje platnog bilansa, stepen zaduženosti zemlje, stanje deviznih rezervi itd.

Poznavanje spoljnotrgovinskih poslova, naročito onih specifičnih, za dotičnu zemlju, u savremenim uslovima je važan faktor pristupa novim tržištima. Ovo se posebno odnosi na poznavanje spoljnotrgovinske politike zemlje, koja se manifestuje kroz carinske instrumente, robne režime, pripadnost međunarodnim institucijama, čiji je uticaj na odvijanje međunarodne razmene veliki.

Ispitivanje uticaja bitnih za realizaciju konkretnog izvoznog posla na inostranom tržištu

U ovoj fazi treba da se utvrdi stepen izvesnosti prodaje izvoznog proizvoda na inostranom tržištu, te se pažnja i analiza usmeravaju na konkretni proizvod. Analitičari se najčešće bave analizom vrednosti i obima ukupne proizvodnje, potrošnje, izvoza i uvoza konkretnog proizvoda u zemlji potencijalnog inopartnera.

Sugestija je da se prate i odgovarajući podaci (vrednost ukupne proizvodnje, potrošnje, izvoza i uvoza) supstituta i komplementarnih proizvoda, kao i sličnih proizvoda, na ciljanom inostranom tržištu. Ovo iz razloga što potrošnja ovih proizvoda može da utiče na promenu strukture i obima uvozne tražnje za posmatranim proizvodom (koji je predmet interesovanja preduzeća koje planira da izvozi).

Brojni su faktori koji determinišu rezultat u pogledu prodora i nastupa na novim tržištima u inostranstvu, kao i zadržavanje ranije stečenih pozicija na njima: kupovna moć tržišta, nivo sofisticiranosti tražnje i sposobnost da se zadovolje specifični necenovni faktori konkurentnosti robe na datom tržištu itd.

Nastupanjem na inostranom tržištu preduzeće se najčešće suočava sa izraženom međunarodnom konkurenčijom - sa proizvođačima istih/sličnih proizvoda iz zemlje u koju se planira i/ili obavlja izvoz, kao i sa proizvođačima iz svoje i drugih zemalja koji nastupaju na tom inostranom tržištu.

Rivalski/konkurenčni odnosi između domaćih izvoznika istovrsnih proizvoda mogu se prenebregnuti putem zajedničkog nastupa na novim (inostranim) tržištima.

Na pojedinim tržištima imaju posebne zahteve u pogledu kanala distribucije i načina prodaje, čemu se izvoznici moraju prilagoditi. U nekim zemljama posrednici predstavljaju nezaobilaznu kariku u lancu izvoza i njihov izbor predstavlja ključ uspešnog izvoza na neka inostrana tržišta. Uključivanjem posrednika povećavaju se troškovi izvoza zbog provizije agenta-zastupnika i to izvoznik mora imati u vidu prilikom kalkulacije izvoznog posla.

Upoznavanje i praćenje domaćih i inostranih propisa relevantnih za uspešnu realizaciju izvoznog posla

Pre pristupanja ugovaranju izvoznog posla potrebno je proučiti specifične propise u zemlji izvoza, kao i stanje na domaćem tržištu u pogledu ponude i tražnje potencijalnog izvoznog proizvoda.

Izvori podataka pri istraživanju inostranih tržišta

Preduzeća izvoznici bi trebalo da koriste sopstvene izvore podataka o stanju na određenim tržištima, posebno ukoliko imaju sopstvena odeljenja za istraživanje tržišta i marketing, odnosno za baze podataka, a mogu koristiti i brojne eksterne izvore podataka, kao što su

razni statistički izveštaji, biltenci, publikacije zvanične statistike, izveštaje konsultantskih kuća, revizorskih preduzeća, međunarodnih institucija itd.

Neophodne informacije izvoznik može dobiti i posredstvom filijala i predstavnštava domaćih preduzeća i privredne komore u inostranstvu, kao i od ekonomskih odeljenja naših ambasada.

Pored sopstvenog istraživanja, izvoznik može da angažuje i specijalizovane marketing agencije sa ciljem da se podrobnije upozna sa određenim tržištem i mogućnostima nastupa na njemu.

Izbor ciljnog tržišta – na kom tržištu nastupiti, odnosno izvoziti svoje proizvode?

Na osnovu prikupljenih podataka, izvoznik će se odlučiti za ona tržišta na kojima su uvozne carine, kao i tehničke i druge necarinske barijere, za njegovu robu minimalne, te je za njega najjednostavnije i najisplativije da plasira robu. Time će delimično obezbediti cenovnu konkurentnost. Zatim će izvoziti tamo gde je necenovno konkurentan, gde postoji izražena tražnja za njegovim proizvodom i gde domaća proizvodnja ne podmiruje domaće tržište sa identičnom robom ili uspešnim supstitutima. Potencijalna zemlja izvoza treba da bude zemlja koja ima stabilno unutrašnje tržište, te tradiciju u pogledu pravne, institucionalne i ekonomске sigurnosti za poslovne subjekte. Prioritet pri izboru tržišta treba dati zemljama koje su zaključile međudržavne sporazume i trgovinske sporazume sa zemljom izvoznika i samim tim olakšale međusobne razmene i smanjile politički rizik. Takođe, prednost treba dati visokosofisticiranim tržištima, odnosno tržištima koja su visoko platežno sposobna i čiji potrošači imaju visok nivo životnog standarda, a time i velike zahteve u pogledu zadovoljenja svojih potreba. I najzad izvozom na tržišta zemalja koje su članice većih (regionalnih) ekonomskih integracija otvara se mogućnost plasmana izvoznog proizvoda na tržišta ostalih zemalja članica te integracije (što je slučaj sa Rumunijom i drugim državama članicama EU).

Način ostvarivanja poslovnog kontakta spoljnotrgovinskih partnera

Sa preduzećima (kupcima) u inostranstvu mogu se uspostaviti poslovni kontakti direktno i indirektno. Indirektni (posredni) poslovni kontakt je faza koja prethodi direktnom (neposrednom) kontaktu. Na ovaj način preduzeće (potencijalni) izvoznik nastoji da predstavi svoj proizvod u najboljem svetlu putem različitih elemenata marketing miksa, učešćem na sajmovima i izložbama, kao i prezentacijom na internetu itd. Posredni poslovni kontakt je okarakterisan neselektivnošću, dok je neposredni kontakt rezultat selektivnog pristupa i izbora zainteresovanih poslovnih partnera.

Direktni (neposredni) poslovni kontakt može inicirati kako prodavac, tako i kupac. Kao prva faza pregovaranja, neposredni poslovni kontakt predstavlja neformalno pregovaranje između kupca i prodavca, u okviru kojeg inopartneri upoznaju međusobno svoje potrebe, želje i zahteve, i na osnovu toga grade svoju buduću strategiju pregovaranja. Kod poslova manje vrednosti i kod poslova čiji predmet predstavljaju standardizovani proizvodi sa nižom tehnološkom sadržinom itd. spoljnotrgovinski posao može biti zaključen po okončanju faze

neformalnih pregovora. Kada je predmet međunarodne kupoprodaje velike vrednosti i po različitim kriterijumima složen treba preći na drugu fazu – fazu formalnog pregovaranja. Poslovni kontakt može inicirati izvoznik, koji se obraća kupcu direktno. Tehnički on može kupca, lično, ili posredstvom svog zastupnika, pozvati telefonom, obratiti mu se e-mailom, ili doći na preliminarni poslovni sastanak. Inicijativa za neposrednim kontaktom, može poteći od kupca, koji na adresu izvoznika dostavlja upit za ponudu.

Forma ponude izvoznog proizvoda

Izvoznik se prilikom izrade ponude izvoznog proizvoda mora pridržavati određenih pravila i principa:

- Grafička forma ponude i njen dizajn, uključujući memorandum, treba da u vizuelnom smislu budu takvi da zainteresuju potencijalne kupce i da ostave utisak da je ponuđač stabilno preduzeće;
- Ako je ponuda odgovor na upit koji je ranije poslat, onda bi bilo nužno da se u toj ponudi/odgovoru onaj ko je sastavlja pozove na ranije primljeni upit, od određenog datuma do reference naznačene u upitu;
- Osnovni podaci o preduzeću (adresa, broj telefona, naznaka rednog broja ponude, naznaka inicijala odgovornog lica, itd) moraju biti jasno naznačen;
- Ponuda će se direktno uputiti onoj osobi koja se potpisala na ranije poslatom upitu, a u suprotnom u ponudi neće biti naznačeno ime osobe kojoj se šalje ponuda, već će se ponuda naslovti samo na preduzeće kojem se ponuda šalje;
- Ponuda može biti u štampanoj formi i dostavljena poštom, zatim u elektronskom obliku poslata mejlom ili nekim drugim oblikom savremenih vidova komunikacija (Facebook, Twitter itd.);
- Najbolje bi bilo da se ponuda dostavi na jeziku kupca ili, u slučaju da to nije moguće, na jednom od svetskih jezika koji je u upotrebi u zemlji kupca;
- Podaci, koji su navedeni u ponudi i koji opisuju i definišu kvalitet i osobine proizvoda, moraju da odgovaraju stvarnom stanju proizvoda koji se nudi (kako kupac ne bi bio doveden u zabludu);
- Stepen profesionalnosti i pristup izradi ponude mora biti isti bez obzira na vrednost izvoznog posla (svakom poslu se pristupa maksimalno posvećeno i sa punom pažnjom);
- Ponudu potpisuje ovlašćeno lice, mada, u praksi, ponudu potpisuju dva lica – referent i nadređeno lice i zatim se overava pečatom izvoznika. Ponuda se dostavlja u više primeraka, od kojih je jedna original, a na ostalima se označava da su kopije;
- Na ponudi se obavezno mora naglasiti njen rok važnosti, a ukoliko kupac zakasni sa svojim odgovorom na ponudu prodavac može produžiti rok važnosti ponude.

CARINSKO POSLOVANJE I PROCEDURE

Carinsko poslovanje i procedure u Srbiji

Ovu oblast u Srbiji reguliše CARINSKI ZAKON ("Sl. glasnik RS", br. 95/2018 i 91/2019 - dr. zakon)¹. Ovim Zakonom uređuju se opšta pravila i postupci koji se primenjuju na robu koja se unosi (uvoz) i iznosi (izvoz) iz carinskog područja Republike Srbije.

Sva roba koja se uvozi (ulazi) ili se izvozi (izlazi) iz carinskog područja Republike Srbije mora preći preko carinskog prelaza, kao mesta koje je određeno za uvoz, izvoz i tranzit robe, prelaz lica i prevoznih sredstava preko carinske linije. Lice koje unosi robu u obavezi je da tu robu prijavi i bez odlaganja preveze do carinarnice ili drugog mesta koji odredi carinski organ. Pre dopremanja i pre deklarisanja, uz odobrenje carinarnice, roba može podleći pregledu, uzimanju uzoraka, a sve u cilju određivanja carinski dozvoljenog postupanja ili upotrebe robe. Roba dopremljena carinskom organu mora biti obuhvaćena sažetom deklaracijom.

Četvrti deo Carinskog zakona reguliše pitanja unošenja robe u carinsko područje. Naime, član 112. Zakona predviđa da roba koja se unosi u carinsko područje Republike Srbije mora biti obuhvaćena ulaznom sažetom deklaracijom. Ulazna sažeta deklaracija podnosi se carinarnici prvog ulaska u određenom roku, pre nego što se roba unese u carinsko područje Republike Srbije.

Ulaznu sažetu deklaraciju podnosi prevoznik, a može podneti jedno od sledećih lica:

1. uvoznik ili primalac robe ili drugo lice u čije ime ili za čiji račun prevoznik istupa;
2. lice koje može da dopremi robu ili da organizuje da ona bude dopremljena ulaznoj carinarnici.

Ulazna sažeta deklaracija sadrži podatke neophodne za analizu rizika za potrebe sigurnosti i bezbednosti.

Carinski organ može pre stavljanja robe u određeni carinski postupak odobriti i korišćenje komercijalnih i transportnih isprava, kao sažete deklaracije, pod uslovom da sadrže podatke neophodne za identifikaciju robe.

Radi bržeg obavljanja carinskih procedura lice koje uvozi ili izvozi robu može na osnovu pisanog zahteva od Uprave carine dobiti obavezuće obaveštenje o svrstavanju robe po carinskoj tarifi, odnosno obavezuće obaveštenje o poreklu robe. Ova obavezujuća obaveštenja imaju dejstvo odluke donete u upravnom postupku.

Roba nad kojom treba da se sprovede carinski postupak mora pre toga da bude obuhvaćena deklaracijom, što znači da deklarant (lice koje podnosi deklaraciju u svoje ime ili lice u čije ime se podnosi deklaracija) radi sprovođenja postupka, osim stavljanja robe u sloboden promet, mora podneti zahtev carinarnici za dobijanje odobrenja za njegovo sprovođenje.

¹ <https://www.pravno-informacioni-sistem.rs/SIGlasnikPortal/eli/rep/sgrs/skupstina/zakon/2018/95/2/reg> (posećeno: 16.08.2020.).

Vrste carinskih postupaka su sledeće, i to:

1. **Stavljanje robe u slobodan promet** (regulisano u Šestom delu Carinskog zakona), kao i

2. **Posebni postupci**, regulisani u Sedmom delu Carinskog zakona:

- a) Tranzit (spoljašnji i unutrašnji), član 195 – član 201 Carinskog zakona
- b) Smeštaj robe - Carinsko skladištenje (čl. 205 - čl. 207 Carinskog zakona) i Slobodne zone (čl. 208 -čl. 214 Carinskog zakona).
- c) Privremeni uvoz (čl. 215 - čl.217 Carinskog zakona)
- d) Aktivno oplemenjivanje (čl. 220 – čl. 222 Carinskog zakona)
- e) Pasivno oplemenjivanje (čl. 223 – čl. 226 Carinskog zakona)
- f) Prerada pod carinskom kontrolom
- g) Iznošenje robe iz carinskog područja Republike Srbije (izvoz), regulisano u Osmom delu Carinskog zakona

Stavljanje robe u slobodan promet podrazumeva završetak carinskih postupaka u vezi sa uvozom robe, kao i naplatu svih propisanih uvoznih dažbina, poreza, akciza i drugih naknada, čime strana roba stiče status domaće robe. U ovom postupku najbitnije je da je podneta dekleracija, a carinski organ odlučuje da li će vršiti pregled predate dokumentacije ili fizički pregled robe, ili će sprovesti oba kontrolna postupka. U ovim slučajevima primenjuje se princip selektivnog pregleda. Međutim, carinski organ ima zakonsko pravo da posle puštanja robe, radi provere tačnosti podataka iz deklaracije, izvrši naknadnu kontrolu do isteka od pet godina od dana prihvatanja dekleracije.

Postupak tranzita počinje prijavljivanjem robe ulaznoj graničnoj carinarnici ili carinarnici gde je roba prethodno prijavljena, a završava se predajom robe i propisanim ispravama odredišnoj carinarnici. Deklarant koji je podneo tranzitnu deklaraciju odgovoran je za predaju robe odredišnoj carinarnici u nepromenjenom stanju, a dužan je da položi i obezbeđenje za plaćanje carinskog duga. Navedeno obezbeđenje se ne polaže u slučaju prevoza robe poštom, vazdušnom ili železničkom saobraćaju i prevozom cevovodom ili dalekovodom. Kada je u pitanju domaća roba za izvoz, ona se posle izvoznog carinjenja pod carinskim nadzorom i carinskom kontrolom, zajedno sa propisanim ispravama upućuje izvoznoj carinarnici radi izvoza u inostranstvo. Prevoznik ili primalac robe koji prihvati robu, a zna da se ona kreće u nacionalnom postupku tranzita odgovoran je i za dostavljanje robe u nepromenjenom stanju odredišnoj carinarnici u propisanom roku i u skladu sa merama koje je preduzeo carinski organ kako bi obezbedio njenu identifikaciju.

Carinsko skladište je mesto gde se roba može smestiti u skladu sa propisanim uslovima, koje odobri carinski organ i koje je pod carinskim nadzorom. Na osnovu podnete deklaracije postupak carinskog skladištenja može se odobriti za smeštaj strane robe, koja u tom slučaju ne podleže plaćanju uvoznih dažbina i merama komercijalne politike, kao i domaće robe namenjene izvozu, koja smeštajem u carinsko skladište podleže primeni propisa koji se primenjuju na izvoz te robe. U postupku carinskog skladištenja strana roba može se smeštati u prostorijama ili na drugom mestu koje je carinski organ odobrio za taj postupak i koje je pod carinskim nadzorom (carinska skladišta). Carinsko skladište može biti javno carinsko

skladište, koje može da koristi svako lice radi skladištenja robe ili privatno carinsko skladište, namenjeno za smeštaj robe od strane nosioca odobrenja za carinsko skladištenje. Roba stavljena u postupak carinskog skladištenja može biti privremeno izneta iz carinskog skladišta i to iznošenje, osim u slučajevima više sile, carinski organ unapred odobrava.

Vlada može odrediti delove carinskog područja Republike Srbije kao **slobodne zone**. Za svaku slobodnu zonu određuje se područje koje obuhvata mesta ulaza i izlaza. Slobodne zone moraju biti ograđene. Područje i mesta ulaza i izlaza iz slobodnih zona predmet su carinskog nadzora. Lica, roba i prevozna sredstva mogu da ulaze u ili izlaze iz slobodne zone samo preko mesta ulaza i izlaza i mogu da budu predmet carinske kontrole. Domaća roba može se uneti, smestiti, premeštati, upotrebljavati, prerađivati ili trošiti u slobodnoj zoni. U tim slučajevima se za robu ne smatra da je u postupku slobodne zone. Strana roba, dok je u slobodnoj zoni, može se staviti u slobodan promet, postupak aktivnog oplemenjivanja, privremenog uvoza ili upotrebe u posebne svrhe, pod uslovima utvrđenim za te postupke.

U postupku **privremenog uvoza** strana roba namenjena ponovnom izvozu može biti predmet posebne upotrebe na carinskom području Republike Srbije, sa potpunim ili delimičnim oslobođenjem od plaćanja uvoznih dažbina i ne podleže drugim dažbinama koje se plaćaju pri uvozu, merama trgovinske politike. Postupak privremenog uvoza može se koristiti ako roba nije namenjena podvrgavanju bilo kakvoj izmeni, osim normalnom smanjenju vrednosti usled njene upotrebe, ako je moguće obezbediti da se roba koja je stavljena u postupak privremenog uvoza može identifikovati, ako je nosilac postupka poslovno nastanjen van carinskog područja Republike Srbije, i dr. Carinski organ određuje rok u kome se roba stavljena u postupak privremenog uvoza mora ponovo izvesti ili staviti u novi carinski postupak. Taj rok mora biti dovoljno dug da svrha odobrene upotrebe može da se ostvari.

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

U postupku **pasivnog oplemenjivanja** domaća roba može biti privremeno izvezena sa carinskog područja Republike radi podvrgavanja radnjama prerade. Proizvodi koji nastanu u

postupku pasivnog oplemenjivanja mogu se staviti u slobodan promet sa potpunim ili delimičnim oslobođenjem od plaćanja uvoznih dažbina, na zahtev nosioca odobrenja ili drugog lica poslovno nastanjenog na carinskom području Republike Srbije, pod uslovom da je to lice dobilo saglasnost nosioca odobrenja i da su uslovi iz odobrenja ispunjeni.

Carinskim zakonom predviđeno je davanje odobrenja od strane carinskog organa za iznošenje robe iz carinskog područja. Ovo znači da se domaća roba stavlja u postupak **izvoza** posle izdatog odobrenja, s tim da se ovaj postupak ne odnosi na postupak pasivnog oplemenjivanja i tranzit domaće robe od jednog mesta na domaćem području do drugog mesta na domaćem području preko strane teritorije. Stavljanje robe u postupak izvoza obavezuje izvoznika da robu izveze iz carinskog područja u stanju u kakvom je bila u momentu prihvatanja izvozne deklaracije. Izvozna deklaracija podnosi se carinskom organu nadležnom prema sedištu ili prebivalištu izvoznika ili prema mestu u kome se roba pakuje, odnosno utovara za izvoz. Prilikom obavljanja poslova izvoza robe, posebno treba obratiti pažnju na opšta pravila za izdavanje uverenja o poreklu. Uverenje o domaćem poreklu EUR1 izdaje nadležna carinska ispostava kada se radi o korišćenju preferencijalnog tretmana za izvoz robe u EU, odnosno u zemlje sa kojima imamo zaključene sporazume o slobodnoj trgovini.

Drugi deo Carinskog zakona bliže reguliše elemente na osnovu kojih se primenjuju uvozne ili izvozne dažbine i druge mere u vezi sa trgovinom robom.

Carinska tarifa i tarifno svrstavanje robe je posebno važno. Uvozne i izvozne dažbine utvrđuju se na osnovu carinske tarife.

Za primenu Carinske tarife, pod tarifnim svrstavanjem robe podrazumeva se određivanje jednog od tarifnih podbrojeva ili daljih podela nomenklature, u skladu sa kojom se ta roba svrstava. Za primenu netarifnih mera, pod tarifnim svrstavanjem robe podrazumeva se određivanje jednog od tarifnih podbrojeva ili daljih podela nomenklature, ili bilo koje druge nomenklature koja je ustanovljena propisima Republike Srbije i koja je u potpunosti ili delom zasnovana na nomenklaturi Carinske tarife.

Carinska tarifa je sistematizovana podela roba koje se mogu naći u carinskom postupku. Srvstavanje po Carinskoj tarifi podrazumeva određivanje pozicije u koju se svrstava konkretna roba. Određivanjem pozicije koja se zove tarifni stav određuje se carina, režim uvoza ili izvoza, i druge carinske dažbine. Harmonizovani sistem je univerzalni klasifikacioni sistem koji se koristi pri pravljenju carinskih tarifa. Carinska tarifa Srbije i harmonizovani sistem - krajem svake godine Vlada donosi Uredbu o usklađivanju nomenklature carinske tarife za sledeću godinu. Nomenklatura Carinske tarife Srbije se svake godine usklađuje sa Kombinovanom nomenklaturom EU, koja se koristi za svrstavanje proizvoda u Carinskoj tarifi, a menjaju se i stope carina koje se primenjuju u skladu sa zaključenim sporazumima o slobodnoj trgovini koje se primenjuju na usklađenu nomenklaturu².

² Više videti na sajtu Razvojne agencije Srbije – RAS - <http://ras.gov.rs/en/aktuelno/preduzetnicki-servis/poslovanje-sa-inostranstvom> (pristup: 15.08.2020.).

Odluke o svrstavanju, mišljenja o svrstavanju ili izmene Komentara nomenklature Harmonizovanog sistema naziva i šifarskih oznaka robe, koje je donela organizacija osnovana Konvencijom o uspostavljanju Saveta za carinsku saradnju, sačinjenom u Briselu 15. decembra 1950. godine, obavezne su za primenu. Uredbe Komisije o svrstavanju određene robe u Kombinovanu nomenklaturu EU, objavljene u "Službenom listu Evropske unije" ("Official Journal of the European Union"), obavezne su za primenu.

Carinska vrednost robe, radi primene Carinske tarife i netarifnih mera utvrđenih posebnim propisima kojima se uređuje trgovina robom, utvrđuje se primenom metoda carinskog vrednovanja na osnovu transakcijske vrednosti (videti član 52. Carinskog zakona) kao i sekundarnih metoda carinskog vrednovanja (videti član 56. Carinskog zakona).

Pored standardne nacionalne sažete deklaracije u carinskom postupku se koristi i sledeća vrsta dokumenata i to:

- Dokumenta propisana Konvencijom TIR (Transport International by Road) - međunarodni carinsko - kontrolni dokument za međunarodni drumski prevoz, kako u zemlji polaska, tako i u zemlji tranzita i odredišta;
- Dokumenta propisana Konvencijom ATA (Agreement Temporary Admission) - međunarodni carinski dokument koji se koristi za pojednostavljinje privremenog uvoza robe u stranu državu s rokom važenja do godinu dana;
- Standardna međunarodna dokumenta JCI (jedinstvena carinska isprava) dokument koji se koristi za postupak uvoznog i izvoznog carinjenja, kao i za sprovodenje carinskog nadzora nad robom koja se doprema ili otprema iz carinskog područja ili naknadno upućuje drugoj carinarnici drumskim prevoznim sredstvima;
- Sažeta deklaracija je izjava ili radnja kojom lice, pre ili u vreme unošenja robe ili iznošenja robe iz carinskog područja Republike Srbije, u propisanoj formi i na propisan način, obaveštava carinski organ da će roba biti uneta ili izneta iz carinskog područja Republike Srbije.

Spoljnotrgovinsko poslovanje u Rumuniji

Kada je u pitanju ova oblast treba imati u vidu da Rumunija kao članica Evropske unije u potpunosti ima usaglašenu regulativu sa onom koja se primenjuje na području EU.

Informacije koje se na ovom mestu pružaju su usmerene na pružanje pomoći onim preduzećima van EU koja žele da svoje proizvode izvoze na tržište Rumunije, odnosno EU.

Evropska unija je najveći izvoznik na svetu. Unutrašnje tržište EU čini preko 500 miliona potrošača, te je ono veoma atraktivno izvozno tržište za zemlje koje nisu članice Unije. EU ima ekskluzivno pravo da u ime svojih 27 zemalja članica donosi regulativu koja se odnosi na trgovinska pitanja i zaključuje međunarodne trgovinske sporazume u skladu sa pravilima Svetske trgovinske organizacije (STO).

Najosnovnija pravila u vezi sa spoljnotrgovinskim poslovanjem EU mogu se podeliti na dva segmenta :

- Izvoz iz EU

- Uvoz u EU

Izvoz iz EU – regulisan je zajedničkim pravilima EU za izvoz³. U ovom dokumentu se apostrofira i uspostavlja osnovno načelo da izvoz proizvoda iz zemalja EU u druge zemlje ne podleže kvantitativnim ograničenjima. Takođe, postavljaju se pravila u vezi sa postupkom za preduzimanje zaštitnih mera. Pomenuta regulativa se odnosi na sve vrste proizvoda, bez obzira da li su poljoprivredni ili industrijski.

GLAVNI DOKUMENT kojim se reguliše ova oblast je već navedena uredba EU 2015/479 Evropskog parlamenta i Saveta Europe od 11. marta 2015. godine o zajedničkim pravilima za izvoz (kodifikacija) (SL L 83, 27.3.2015., str. 34-40).

Povezana dokumenta koja tretiraju ovu oblast izvoza iz EU su:

- Uredba Evropske komisije 2020/4024 od 14. marta 2020. kojom izvoz određenih proizvoda podleže pribavljanju odobrenja za izvoz (SL L 77I, 15.3.2020., Str. 1-7)
- Sukcesivne izmene i dopune Uredbe (EU) 2020/402 su uključene u izvorni tekst. Ova konsolidovana verzija ima samo dokumentarnu vrednost.
- Uredba (EU) 2015/4785 Evropskog parlamenta i Saveta Europe od 11. marta 2015. o zajedničkim pravilima za uvoz (SL L 83, 27.3.2015., str. 16-33)

Mnogi trgovinski problemi s kojima se suočavaju izvoznici iz EU nisu samo tradicionalne uvozne tarife ili kvote, već i diskriminatoryni ili nesrazmerni propisi ili standardi. Uklanjanje ovih barijera deo je strategije EU za jačanje izvoza i promovisanje privrednog rasta, te otvaranja novih radnih mesta.

Strategija pristupa drugim tržištima van EU bavi se ovim pitanjima, a njena dva glavna instrumenta su:

- Partnerstvo za pristup tržištu⁶
- Baza podataka o pristupu tržištu⁷

Izvoz iz EU - šta treba da znate?

Baza podataka o pristupu tržištu daje informacije kompanijama koje izvoze iz EU o uslovima uvoza na tržištima trećih zemalja (zemalja van EU). Ova baza podataka pruža informacije o:

- Carinama i porezima na uvoz proizvoda u određene zemlje
- Postupcima i dokumentima potrebnim za carinjenje u partnerskoj zemlji
- Statističkim podacima o trgovinskim tokovima robe između EU i zemalja koje nisu članice EU
- Trgovinskim barijerama koje utiču na vaš izvoz

³ Detaljnije pogledati sledeći dokument: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R0479> (pristup: 24.08.2020.).

⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0402&from=EN> (pristup: 24.08.2020.).

⁵ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0478&from=EN> (pristup: 24.08.2020.).

⁶ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0183&from=EN> (pristup: 24.08.2020.).

⁷ <https://madb.europa.eu/madb/> (pristup: 24.08.2020.).

- Merama bezbednosti hrane / zdravlja životinja / zdravlja biljaka
- Preferencijalnim sporazumima i pravila o poreklu
- Uslugama za mala i srednja preduzeća
- Informacijama o trgovini u državi koju se izvozi

Uvoz u EU – regulisan je zajedničkim pravilima EU za uvoz⁸.

EU smatra da proizvode treba slobodno uvoziti bez ikakvih kvantitativnih ograničenja (npr. kvota), osim ako nisu uspostavljene zaštitne mere. U svrhu transparentnosti, EU je 2015. godine objavila kodificiranu verziju svojih zajedničkih pravila za uvoz, koji počivaju na:

- zajedničkim pravilima za uvoz proizvoda u EU iz drugih zemalja;
- postupku istrage EU pre primene zaštitnih mera i nadzora proizvoda koji mogu proizvesti štete proizvođačima iz EU.

Glavni dokument kojim se reguliše uvoz na područje EU (i Rumunije) je Uredba (EU) 2015/478 Evropskog parlamenta i Saveta Evrope od 11. marta 2015. o zajedničkim pravilima za uvoz (SL L 83, 27.3.2015., str. 16-33)⁹.

Povezana (srodna) dokumenta su:

- Uredba (EU) 2015/936 Evropskog parlamenta i Saveta Evrope od 9. juna 2015. o zajedničkim pravilima za uvoz tekstilnih proizvoda iz određenih trećih zemalja koja nisu obuhvaćena bilateralnim sporazumima, protokolima ili drugim aranžmanima ili drugim posebnim uvoznim pravilima Unije (SL L 160, 25.6.2015., str. 1-54)¹⁰
- Uredba (EU) 2015/755 Evropskog parlamenta i Saveta Evrope od 29. aprila 2015. o zajedničkim pravilima za uvoz iz određenih trećih zemalja (SL L 123, 19.5.2015., str. 33-49)¹¹.

Svim preduzećima koja žele da prošire svoje poslovanje na tržište EU, odnosno Rumunije, može poslužiti sledeća tzv. pomoćna platforma za trgovinu¹², kao i deo o tarifama EU koji pruža informacije o tarifama i drugim merama koje se primenjuju na sve proizvode koji se uvoze u EU¹³.

Kada je u pitanju sistem **carina u EU, pa i u Rumuniji**, važno je imati u vidu sledeće činjenice.

Carinska unija je jedan od osnovnih temelja Evropske unije (EU) i postoji od 1968. godine. To znači da se ukidaju granice između zemalja članica EU u vezi sa trgovinom svih roba (član 28. Ugovora o funkcionisanju Evropske unije (Treaty on the Functioning of the European Union – TFEU.) Između zemalja članica carine ili nameti sa sličnim učinkom su zabranjeni.

⁸ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0478&from=EN> (pristup: 24.08.2020.).
<https://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/>

⁹ Isto.

¹⁰ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0936&from=EN>

¹¹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0755&from=EN>

¹² Detaljnije videti : <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

¹³ <https://madb.europa.eu/madb/euTariffs.htm> (pristup: 24.08.2020.).

Na spoljnim granicama EU, Zajednička carinska tarifa, zajedno sa integrисаном tarifom (TARIC), primenjuje se na robu iz zemalja koje nisu članice EU. Roba koja se slobodno kreće unutar EU mora biti u skladu sa pravilima unutrašnjeg tržišta i određenim odredbama Zajedničke trgovinske politike. Pored toga, Carinski zakoni Zajednice i Unije osiguravaju da carinske vlasti država članica primjenjuju pravila na jednoobrazan način.

Od naročitog značaja je ostvariti uvid u sledeću regulative:

- Carinska saradnja
- Specifične šeme
- Sporazum s trećim zemljama i međunarodne konvencije
- Carina - opšta pravila
- Tarife, kontrole i izuzeci
- Carinske sheme i pravila
- Sporazumi sa zemljama koje nisu članice EU i međunarodne konvencije¹⁴.

DOKUMENTACIJA POTREBNA ZA IZVOZ ROBE I USLUGA

Pri izvozu robe potrebno je pribaviti odgovarajucu dokumentaciju. Postoji nekoliko dokumenata koji su obavezni kod svakog izvoznog, odnosno spoljnotrgovinskog posla:

1. UGOVOR O KUPOPRODAJI, overen u Privrednom Sudu, na osnovu kojeg se roba prodaje, odnosno izvozi ili FAKTURA
2. TRGOVAČKA DOKUMENTA
3. TRANSPORTNA DOKUMENTA
4. DOKUMENTA O OSIGURANJU ROBE
5. CARINSKA DOKUMENTA

1. UGOVOR O KUPOPRODAJI ROBE / FAKTURA

Ugovor o kuporodaji robe je najvažniji ugovor u međunarodnoj trgovini. Ovim ugovorom prodavac se obavezuje da će isporučiti robu i preneti svojinu na kupca, dok se kupac obavezuje da će platiti ugovorenu cenu i primiti robu. Međunarodna kupoprodaja robe regulisana je pravilima Konvencije Ujedinjenih nacija o međunarodnoj prodaji robe iz 1980. godine, koja je poznatija kao Bečka Konvencija. Ova Konvencija se primenjuje samo u slučaju kada je sedište ugovornih strana na teritoriji zemalja koje su je ratifikovale, s tim sto se u samom ugovoru može isključiti ili ograničiti njena primena. Naša zemlja je ratifikovala Bečku konvenciju, te se na međunarodnu kupoprodaju robe primenjuje Konvencija, a ne Zakon o obligacionim odnosima.

Komponente izvoznog ugovora su:

- Ime i adresa dobavljača, ime i adresa kupca;

¹⁴

https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/customs.html?root_default=SUM_1_CODED%3D12&locale=en

- Detaljan opis proizvoda koji se izvoze, izgled i opis pakovanja, dimenzije i težina, naziv carinske tarife;
- Cena, uključujući popuste, načine i rokove plaćanja;
- Valuta u kojoj se vrši prodaja i plaćanje;
- Isporuka, uključujući i procenjeno vreme isporuke ili slanja;
- Pravno vlasništvo, uključujući i momenat kada vlasništvo prelazi sa kupca;
- Način transporta;
- Incoterms, odgovornost za osiguranje i prevoz;
- Garancije i troškovi banaka;
- Dokumenti koje zahteva kupac;
- Važeći zakoni u slučaju spora;
- Arbitraža kao alternativa za spor.

2. TRGOVAČKA DOKUMENTA

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

a) Trgovačka faktura

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

- Datum izdavanja i broj ugovora na koji se faktura odnosi
- Količinu robe
- Opis i karakteristike robe
- Jediničnu cenu izraženu u dogovorenoj valuti i jedinici mere
- Ukupnu vrednost robe u dogovorenoj valuti
- Broj profakture koju je kupac prethodno odobrio
- Naziv mesta otpreme i oznaka transportnog sredstva kojim će roba biti otpremljena
- Paritet u skladu sa dogovorenim odredbama Incoterms
- Instrukcije za plaćanje robe
- Ostali elementi fakture zavise od vrste robe i propisani su ugovorom.

b) Specifikacija robe i sertifikat o kvalitetu

Dokument izdaje prodavac i sadrži opis proizvoda koji je predmet kupoprodaje: dužina, širina, debljina, broj komada, pojedinačna i ukupna zapremina robe i broj koleta/paleta/kontejnera. Ovaj dokument je posebno važan za kupca jer se na osnovu njega utvrđuje da li je ispoštovan ugovor. Takođe, na osnovu ovog dokumenta ugovorne strane ugovaraju prevoz robe (s obzirom na to da sadrži bitne elemente za određivanje načina transporta). Ponekad, kupci u inostranstvu ili carinski organi zahtevaju sertifikate o kvalitetu robe koja se izvozi. Ovi sertifikati se izdaju od strane odgovarajućih sertifikacionih tela. Broj uverenja koja prate robu u spoljnotrgovinskom poslovanju zavise od karakteristike same robe, zakonodavstva u zemljama uvoznika i izvoznika i zahteva kupaca. Nedostatak samo jednog uverenja može usporiti pa čak i onemogućiti izvoz ili uvoz. Uverenja koja su najčešće

potrebna su: fitosanitarno uverenje ili uverenje o zdravstvenoj ispravnosti kada je u pitanju prehrambena roba. Ova dokumenta su namenjena kupcu i njima se potvrđuje da je izvršen pregled robe od strane ovlašćene institucije. Dokument treba da potvrdi da je pregledana roba zdrava, odnosno da nije zaražena.

c) Sertifikat o poreklu robe

Predstavlja dokument od posebnog značaja za uvoznike jer ukazuje na moguće preferencijalno poreklo robe u njihovoј zemlji i samim tim umanjuje troškove carinjenja robe. Naziv sertifikata je EUR1 i izdaje ga i overava Privredna komora Srbije.

Razlikuju se dve vrste porekla proizvoda:

1. nepreferencijalno - prvenstveno određuje geografsko poreklo robe (made in), tj. robi daje status nacionalnog proizvoda, ukazuje na zemlju gde je roba proizvedena i robi ne donosi nikakav povlašćeni status;
2. preferencijalno – koristi se u primeni povlastica odobrenih nekoј zemlji, tj. u bescarinskom prometu ili razmeni sa umanjenim carinama i dokazuje samo u slučaju primene te povlastice.

Robom porekla iz Srbije smatra se:

- roba u celini proizvedena u Srbiji;
- roba koja je u dovoljnoj meri obrađena ili prerađena u Srbiji;
- roba u čiju je proizvodnju uključeno više od jedne države, smatraće se poreklom iz države u kojoj je prošla poslednja bitna, ekonomski opravданa obradu ili preradu;
- roba proizvedena korišćenjem sirovina npr. iz Turske, jer su sve zemlje CEFTA regionalne potpisale ugovor sa Turskom – u praksi to znači da se može uvesti sirovina iz Turske, doraditi u Srbiji a finalni proizvod imaće poreklo iz Srbije. Ovo se zove kumulacija porekla i važi za trgovinu sa CEFTA, EU i EFTA.

d) Sertifikat o inspekciji robe

Sertifikat izdaje kupac koji konstatuje da je roba primljena u stanju, kvalitetu i količini koji su naznačeni u ugovoru. Inspekcija se može vršiti u sedištu prodavca, kada je obavezno prisustvo prodavca. Ukoliko se inspekcija vrši u luci ili na nekom drugom mestu, neophodno je prisustvo zastupnika prodavca.

e) Težinska lista

Predstavlja dokument koji izdaje prodavac samo ako to kupac izričito zahteva. Sadrži podatak o minimalnoj težini po 1m3.

f) Lista pakovanja

Predstavlja osnovni dokument koji precizira osnovne karakteristike robe koja se otprema. Dokument se izdaje za svaki kontejner/paletu/koletu posebno pri čemu se na svakom dokumentu unose: podaci o prodavcu i kupcu, broj fakture i broj kontejnera/palete na koji se lista odnosi. Zbir pojedinačnih količina u svakom kontejneru treba da bude jednak ukupnoj količini robe koja se otprema. Bitan je kako za prodavca (kako bi se izbegle zloupotrebe od strane prevoznika) tako i za carinske organe.

g) Otpremnica

Ovaj dokument se izdaje u momentu kada roba napušta magacin ili stovarište. Potpisuje je magacioner/vozač/kupac i time potvrđuje da je roba spremna za prevoz. Osnovni elementi koje otpremnica sadrži su: podaci o kupcu, registarski broj vozila u koje je roba utovarena, ime vozača i podaci o robi. U okviru nekih poslovnih aganžmana, poput situacije kada se uvozi radi izvoza (aktivno ili pasivno oplemenjivanje uvežene robe) neophodno je priložiti i uverenje o uvozu radi izvoza u okviru spoljnotrgovinskog prometa

3. TRANSPORTNA DOKUMENTA

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

- a) Kamionski tovarni list (CMR)
- b) Železnički tovarni list (CIM)
- c) Brodski tovarni list – konosman
- d) Špediterska potvrda
- e) Dispozicija za otpremu robe

a) Kamionski tovarni list (CMR)

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

b) Železnički tovarni list (CIM)

Služi kao dokaz da je roba primljena na prevoz uz obavezu da se roba preze i uredno preda primaocu. Za prevoz robe u međunarodnom železničkom saobraćaju upotrebljavaju se:

- Tovarni listovi koji su predviđeni jednoobraznim pravilima o međunarodnom prevozu robe železnicama (CIM);
- Tovarni listovi koji su predviđeni sporazumom.

c) Brodski tovarni list - konosman

Predstavlja ispravu koju brodar izdaje krcatelju na osnovu ugovora o prevozu robe pomorskim putem. Ovom ispravom brodar potvrđuje da je primio na prevoz robu koja je u njoj označena i da će je dostaviti do luke opredeljenja ovlašćenom imaocu konosmana. Konosman predstavlja hartiju od vrednosti koja može da glasi na ime, po naredbi i na donosioca. On ne predstavlja ugovor o prevozu, već samo dokaz o postojanju tog ugovora. Špediter dostavlja original primljenog konosmana izvozniku koji ga dostavlja poslovnoj banci radi naplate posla. Kada izvrši plaćanje, banka izvoznika će sva dokumenta predati korespondentskoj banci kupca, a ona će original konosmana dostaviti svom špediteru, radi preuzimanja robe od brodara i njegog carinjenja. Konosman sadrži sledeće podatke: naziv i adresa pošiljaoca i primaoca robe, nazive luka otpreme i opredeljenja, naziv broda koji robu prevozi, zapreminu robe i opšte uslove prevoza.

d) Špediterska potvrda

Potvrdu izdaje špediter samo ukoliko to izvoznik zahteva. Špediterskom potvrdom on potvrđuje izvozniku da je sadržaj robe, njenu težinu i druge njene karakteristike primio u dobrom stanju, sa obavezom da robu stavi na raspolaganje primaocu (uvozniku).

e) Dispozicija za otpremu robe

Predstavlja dokument koji sadrži pismena uputstva uvoznika u pogledu otpreme robe, ukoliko ona nisu detaljno sadržana u zaključenom kupoprodajnom ugovoru. Tom prilikom izvoznik zahteva da mu uvoznik označi špeditera u svojoj zemlji sa kojim špediter uvoznika uspostavlja vezu radi obavljanja poslova oko otpreme i prijema robe. Izvoznik izdaje transportnu dispoziciju svom špediteru koji se, njenim prijemom, obavezuje da će isporučiti robu do špeditera kupca. Dispozicija domaćem špediteru, pored odredaba o vidu ugovorenog transporta, mesta utovara, i opredeljenja robe, sadrži i nalog za osiguranje robe. Nakon dobijenog naloga, špediter u svoje ime, a za račun izvoznika, zaključuje ugovor o osiguranju sa osiguravajućom kompanijom, za robu na putu na određenoj relaciji.

4. DOKUMENTA O OSIGURANJU ROBE

Osiguranje robe predstavlja obavezu prodavca ili kupca, to zavisi od ugovorom predviđenih uslova. Najčešće korišćena dokumenta u osiguranju su:

- a) Polisa osiguranja
- b) Potvrda o osiguranju robe

a) Polisa osiguranja

Predstavlja pismenu ispravu na osnovu koje se zaključuje ugovor o osiguranju robe na način i pod uslovima koji su naznačeni u polisi. Polisa osiguranja je hartija od vrednosti koja može da glasi na ime, po naredbi i na donosioca. Ona sadrži sledeće podatke: ugovorne strane, oznaku robe - predmeta osiguranja, oznaku prevoznog sredstva (brod, broj kamiona, itd.), uslove osiguranja, trajanje osiguranja i period pokrića, premiju, datum izdavanja polise i potpise ugovornih strana.

b) Potvrda o osiguranju robe

Predstavlja dokument koji izdaje osiguravajuće društvo u uslovima kada postoji zaključen opšti ugovor o osiguranju između društva i osiguranika i njegovog partnera. U takvim slučajevima polisa osiguranja se ne izdaje za svaku vrstu robe koja se osigurava i otprema, već se na osnovu opšteg ugovora izdaje potvrda o osiguranju robe koja sadrži iste podatke kao i polisa osiguranja.

5. CARINSKA DOKUMENTA

Pre nego što roba napusti zemlju izvoznika, ona mora da se ocarini. Izvozno carinjenje obavlja se obično na nekom od graničnih prelaza ili u fabrici prodavca, ukoliko postoji carinsko skladište određeno odlukom odgovarajućeg carinskog organa. Ukoliko se roba carini u skladištu proizvođača-izvoznika ona se sprovodi do granice pod carinskom pratnjom. Mesto carinjenja robe određuje nalogodavac u tekstu dispozicije špediteru. Carinjenje obavljaju zvanični carinski organi na bazi robnih dokumenata koja prate robu kako bi se utvrdila njihova saglasnost. Na osnovu izvršenog carinskog pregleda carinski organ overava odgovarajuća dokumenta, čime se potvrđuje da je roba uredno napustila teritoriju zemlje izvoznika i prešla carinsku liniju.

Kada je u pitanju dokumentacija za carinjenje u Rumuniji, odnosno kada se izvoz obavlja iz Srbije u Rumuniju, ona je gotovo identična¹⁵.

¹⁵ Više o dokumentima za carinjenje kada se izvoz obavlja iz Srbije u Rumuniju videte na sledećem linku: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/documents-customs-clearance> (pristup: 24.08.2020.).

OSNOVNA DOKUMENTACIJA I POJMOVI/TERMINI U CARINSKOM POSTUPKU

U skladu sa Carinskim zakonom došlo je do promene u primeni carinskih dokumenata u cilju olakšanja i ubrzanja saobraćaja preko graničnih prelaza i pojednostavljenja i ubrzanja carinskog postupka u carinarnicama. U praksi se najčešće dešava da lice na koje glasi prevozna isprava ovlašćuje špeditorska preduzeća da u njihovo ime podnose deklaraciju i izvrše sve druge radnje u postupku carinjenja robe. Kod popunjavanja deklaracije, obaveza podnosioca jeste da tačno označi poreklo i težinu, vrstu i kakvoću robe, kao i da izvrši svrstavanje robe po Carinskoj tarifi i označi podatke o vrednosti. Ovo je jedno od najvažnijih pitanja u čitavom postupku carinjenja robe.

Carinska dokumenta i podaci su usaglašeni sa standardima UNCTAD-a (United Nations Conference on Trade and Development) i WCO (World Customs Organization) kao i dokumentima i podacima potrebnim za specifične nacionalne instrumente. Za pojedine faze carinskog postupka koriste se standardizovana komercijalna i transportna dokumenta. U carinskom postupku se koriste sledeće grupe dokumenata: 1. Dokumenta propisana Konvencijom TIR i 2. Konvencijom ATA;

TIR konvencija, čijim prednostima se u svetu koristi više od 32.000 transportnih kompanija u 50 zemalja sveta, omogućava da se drumski transport, prilikom prelaska međunarodnih granica i tranzitnom saobraćaju obavlja bez bitnih carinskih procedura. TIR sistem se trenutno može koristiti za transport od Norveške do Irana (pravac sever - jug) i od Kazahstana do Portugala (pravac istok - zapad). Hiljade kamiona u Evropi nose prepoznatljivu plavo-belu TIR oznaku. Karnet TIR kao jedan od glavnih stubova TIR sistema, predstavlja međunarodno prihvaćen carinsko kontrolni dokument za međunarodni drumski prevoz (MDP) robe od strane carinskih organa, kako u zemlji polaska, tako i zemlji tranzita i odredišta.

Ideja o **ATA** karnetu se rodila pre četrdeset godina. ATA karnet predstavlja međunarodni carinski dokument koji se, širom sveta koristi u cilju skraćivanja, ubrzavanja i olakšavanja carinskih procedura koje se primenjuju kod privremenog uvoza.

Standardizovana međunarodna dokumenta: JCI (Jedinstvena carinska isprava), DVC (Deklaracija za carinsku vrednost), spisak naimenovanja, transportne i komercijalne isprave kao i knjigovodstveni zapisi koji mogu zameniti osnovna carinska dokumenta);

Standardizovani nacionalni dokument: Sažeta deklaracija, koji se koristi u posebnim slučajevima kada se prevozne isprave ne mogu prihvati.

Osnovni pojmovi i termini u domenu spoljnotrgovinskog poslovanja¹⁶

Dozvole za uvoz i izvoz robe - Dozvola je isprava koja se, na zahtev podnosioca, izdaje za uvoz, izvoz ili tranzit pojedine robe. Ministarstvo, odnosno drugi nadležni organ, u skladu sa propisima, odlučuje o zahtevu za izdavanje dozvole.

Uverenja koja prate robu pri izvozu i uvozu - Pri izvozu robe potrebno je pribaviti odgovarajuću dokumentaciju. Neophodno je angažovati špeditera koji će izvozno ocariniti

¹⁶ Isto.

robu za vaš račun i obavestiti vas koja su sve dokumenta potrebna za izvoz konkretnе robe. Neka dokumenata su obavezna kod svakog izvoznog posla: trgovачka dokumenta, transportna dokumenta, dokumenta o osiguranju robe i carinska dokumenta.

Incoterms - Incoterms su pravila Međunarodne trgovinske komore (ICC, Pariz) za korišćenje termina u unutrašnjoj i međunarodnoj trgovini. Pozivanje na pravilo Incoterms u kupoprodajnom ugovoru jasno definiše odgovarajuće obaveze ugovornih strana i smanjuje rizik nastajanja pravnih komplikacija. Najnovija verzija Incoterms 2010 stupila je na snagu 1. januara 2011. godine.

Deklarisanje robe - Deklaracija je carinska isprava koja prolazi kroz nekoliko faza i menja svoja svojstva i značaj. U momentu podnošenja ona je samo zahtev. Nakon izvršenog pregleda, i overavanja od strane carinarnice, deklaracija postaje javna isprava.

Carinska vrednost robe utvrđuje se radi primene Carinske tarife, odnosno naplate uvoznih dažbina, kao i netarifnih mera utvrđenih posebnim propisima kojima se uređuje trgovina robom.

Poreklo robe - Razlikuju se dve vrste porekla proizvoda: nepreferencijalno i preferencijalno. Nepreferencijalno poreklo prvenstveno određuju geografsko poreklo robe (made in), tj. robi daje status nacionalnog proizvoda - ukazuje na zemlju gde je roba proizvedena i robi ne donosi nikakav povlašćeni status. Preferencijalno poreklo se koristi u primeni povlastica odobrenih nekoj zemlji tj. u bescarinskom prometu ili razmeni sa umanjenim carinama i dokazuje samo u slučaju primene te povlastice.

Vraćanje i povraćaj robe - U zahtevu koji se podnosi carinarnici za vraćanje uvezene robe u inostranstvo ne moraju se navoditi razlozi. Zahtev se podnosi u pisanoj formi carinarnici pod čijim se nadzorom roba nalazi. Ako je za robu plaćena carina i druge uvozne dažbine, carinarnica je dužna po vraćanju robe u inostranstvo vрати podnosiocu zahteva uplaćenu carinu i dažbine.

Transport opasne robe - Evropski sporazum o međunarodnom transportu opasnih roba (skraćenica ADR, iz Accord européen relatif au transport international des marchandises Dangereuses par Route) reguliše prevoz opasnih materija. ADR roba je definisana u devet klase: Klasa 1. Eksplozivne supstance, Klasa 2. Gasovi pod pritiskom, u tečnom stanju ili rastvoreni pod pritiskom, Klasa 3. Zapaljive tečnosti, Klasa 4. Zapaljive čvrste materije, Klasa 5. Oksidirajuće supstance, Klasa 6. Otrovne (toksične) i infektivne supstance, Klasa 7. Radioaktivne supstance, Klasa 8. Korozivne supstance, Klasa 9. Mešovite opasne supstance.

III DEO

STUDIJA SLUČAJA - PRIMER

U nastavku sledi konkretniji opis « koraka » koje treba sprovesti, odnosno neophodnih aktivnosti i potrebne dokumentacije prilikom jednog spoljnotrgovinskog posla (uvozno i izvozno carinjenje). Primer se konkretno odnosi na uvoz robe iz inostranstva (Rumunije) u Srbiju. Postupak je sličan (gotovo identičan) kod izvoznog posla (carinjenja), samo što u tom slučaju kao prodavac figuriše preduzeće iz Srbije, pa se i na odgovarajućim dokumentima domaće (srpsko) preduzeće javlja kao prodavac.

Uvozni posao – praktičan primer / uputstvo

Ova aktivnost otpočinje definisanjem uslova kupoprodaje određene robe između preduzeća prodavca iz Rumunije i preduzeća kupca iz Srbije. Uslovi oko kojih su se poslovni partneri dogovorili mogu biti formalizovani putem ugovora o kupoprodaji, mada se u praksi izlazna (prodajna) faktura koju izdaje prodavac tretira kao ugovor, odnosno ima isti značaj u spoljnotrgovinskom poslovanju. Na osnovu prodajne fakture se može započeti spoljnotrgovinski posao.

Obavezni elementi koje faktura koju izdaje prodavac (u ovom slučaju preduzeće iz Rumunije) treba da sadrži su:

- Osnovni podaci o prodavcu robe (naziv preduzeća, adresa, država i sl.)
- Osnovni podaci o kupcu robe (naziv preduzeća, adresa, država i sl.)
- Na kom paritetu (Incoterms) se roba kupuje
- Valuta plaćanja
- Detaljna specifikacija robe koje se prodaje:
 - vrsta robe
 - tarifni broj
 - količina
 - cena po jednici
- Ukupna vrednost robe koje se prodaje (ukupna vrednost fakture)
- Bruto i neto težina robe
- Broj paleta / koleta

Ono što treba imati u vidu, odnosno znati je da se prilikom uvozno/izvoznog poslovanja ne iskazuje stopa poreza na dodatu vrednost (PDV-a), jer se ovaj porez ne obračunava u ovim aktivnostima.

Konkretan uvozni posao (uvoz iz Rumunije u Srbiju) u praksi funkcioniše na sledeći način:

- Preduzeće iz Srbije (kupac) koje želi da kupi robu od preduzeća u Rumuniji (od prodavca) proverava dostupnost tražene robe. Nakon eventualnih pregovora o uslovima kupoprodaje i dogovora o količini i ceni, prodavac formira finalnu specifikaciju robe, te nakon toga prodavac šalje kupcu predračun za traženu robu;

- Kupac proverava ponudu / specifikaciju robe koju je prodavac poslao, te nakon obavljenе provere potvrđuje da je sa tom konkretnom ponudom saglasan;
- Nakon toga, preduzeće iz Srbije (kupac; uvoznik) započinje aktivnosti koje se odnose na organizaciju transporta/prevoza robe iz Rumunije u Srbiju. Naime, u spoljnotrgovinskoj praksi je danas najčešći slučaj (mada ne mora da nužno tako i bude) da prevoz organizuje i plaća uvoznik, odnosno kupac;
- Nakon što uvoznik pronađe vozilo kojim će se transportovati roba iz Rumunije do Srbije, neophodne podatke o vozilu (reg. oznake, tip) i vozaču (ime i prezime) šalje prodavcu/dobavljaču, koji, potom, na osnovu tih podataka kupcu šalje detaljne podatke o datumu i vremenu kada vozilo treba da se pojavi na utovaru na lokaciji koju prodavac definiše (npr. magacin);
- Nakon što se roba utovari, prodavac izdaje fakturu sa gore navedenim elementima.

Ukoliko prodavac iz Rumunije ima status ovlašćenog izvoznika (što je danas najčešći slučaj) onda bez obzira na vrednost robe na fakturi nije potrebno izdavati EUR1 (međunarodni dokument o poreklu robe), već je dovoljno na fakturi navesti poreklo robe u skladu sa međunarodno propisanom formom.

Nakon što se izrade faktura i propratna dokumentacija, predaju se špediteru koji treba da izvrši carinjenje robe u zemlji izvoznika, a prevozno sredstvo (najčešće kamion) se upućuje na carinski terminal.

U ovoj fazi je potrebno da preduzeće koje obavlja transport (prevoznik) popuni i overi međunarodni document o prevozu robe (CMR), kao dokaz da je prodavac predao robu prevozniku, a prevoznik svojom overom na CMR dokumentu potvrđuje da je robu primio. Tom prilikom u CMR treba uneti/popuniti sledeće podatke:

- Osnovne podatke o prodavcu robe - izvozniku (naziv preduzeća, adresa, država i sl.)
- Osnovni podaci o kupcu robe - uvozniku (naziv preduzeća, adresa, država i sl.)
- mesto i datum utovara robe u prevozno sredstvo
- Mesto (lokaciju) gde treba isporučiti robu
- Podaci o težini tovara / robe
- Podaci o broju paleta / koleta
- Paritet isporuke (Incoterms)
- Datum

Nakon izvoznog carinjenja prevoznik dobija odgovarajuću potrebnu dokumentaciju u originalu i kreće prema destinaciji istovara robe.

Prilikom ulaska u Srbiju, na graničnom prelazu, potrebno je da se previznik javi nekom od špeditera, kako bi se uradila

propratnica, dokument kojim se sa graničnog prelaza vozilo upućuje na destinaciju istovara koja je navedna u CMR-u.

Kada vozilo stigne u grad u kojem roba treba da se istovari, dolazi na carinski terminal (ukoliko uvoznik nema tzv. "kućno carinjenje", odnosno zaposlenog koji je kompetentan i ovlašćen da ocarini robu), obaveštava uvoznika/kupca da je stigao. Potom uvoznik/kupac

obaveštava svog špeditera, kako bi se izradila odgovarajuća dokumentacija, neophodna za obavljanje uvoznog carinjenja.

Nakon uvoznog carinjenja, CMR treba da overi i preduzeće uvoznik (kupac) kada roba stigne na lokaciju koja je ranije definisana/određena (npr. u magacin uvoznika/kupca), što predstavlja dokaz da je prevoznik robu razdužio i isporučio na dogovorenu lokaciju. Tada se stiču uslovi da preduzeće prevoznik fakturiše usluge prevoza robe.

Ono što je potrebno je da preduzeće koje obavilo transport (prevoznik) obezbedi fakturu za prevoz.

Špediter popunjava JCI (jedinstvenu carinsku ispravu), koja treba da sadrži podatke o:

- Pošiljaocu robe
- Primaocu robe
- Zastupniku
- Registarskoj oznaci prevoznog sredstva
- Ulaznoj carini
- Zemlji otpreme
- Valuti i vrednosti na fakturi
- Deviznom kursu
- I slične podatke.

Nakon završenog uvoznog carinjenja, kamion se upućuje u magacin uvoznika (kupca) na istovar robe.

KORIŠĆENA LITERATURA I VEOGRAFIJA :

CARINSKI ZAKON ("Sl. glasnik RS", br. 95/2018 i 91/2019 - dr. zakon)

European Commission (2020), COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT
Country Report Romania 2020

Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00110/default/table?lang=en>

<http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/spoljna-politika/bilateralni-odnosi/117-bilateralni-odnosi/11518-rumunija?lang=lat>

<https://appssso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.doc>

<https://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/>

https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/customs.html?root_default=SUM_1_CODED%3D12&locale=en

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R0479>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0402&from=EN>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0478&from=EN>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0936&from=EN>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0755&from=EN>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0183&from=EN>

<https://madb.europa.eu/madb/>

<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/documents-customs-clearance>

Ministarstvo finansija, Bilten javnih finansija (maj 2020), br. 189

<https://www.mfin.gov.rs/aktivnosti/bilten-javnih-finansija/>

Razvojna agencija Srbije (RAS),

<http://ras.gov.rs/en/aktuelno/preduzetnicki-servis/poslovanje-sa-inostranstvom>

Republički zavod za statistiku, Statistički godišnjak Republike Srbije, različite godine

www.nbs.rs

Partneri na projektu

Vodeći partner:
JP Putevi Srbije, Srbija



Partneri:
Opština Žombolj, Rumunija



Grad Kikinda, Srbija



Regionalni centar za
društveno - ekonomski
razvoj – Banat, Srbija



www.romania-serbia.net

Ime projekta: Unapređenje povezanosti Banata 2 - eMS: RORS 481

Urednik: Regionalni centar za društveno - ekonomski razvoj – Banat

Datum izdavanja: Septembar 2020

Sadržaj ovog materijala ne predstavlja zvanični stav Evropske unije.

U slučaju pritužbi, kontaktirajte nas slanjem e-maila na adresu: romania-serbia@mdrap.ro



Saradnja izvan granica!

Interreg -IPA Program prekogranične saradnje Rumunija – Srbija je finansiran od strane Evropske unije u okviru instrumenta za prepristupnu pomoć (IPA II) i sufinansiran od strane država učesnica programa.