

Trgovačke norme, uzance, propisi i pravila

Drokan, Luka

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Forestry / Sveučilište u Zagrebu, Šumarski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:108:221479>

Rights / Prava: [Attribution 4.0 International](#) / [Imenovanje 4.0 međunarodna](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-19**



Repository / Repozitorij:

[University of Zagreb Faculty of Forestry and Wood Technology](#)



**SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
ŠUMARSKI FAKULTET
DRVNOTEHNOLOŠKI ODSJEK**

**PREDDIPLOMSKI STUDIJ
DRVNE TEHNOLOGIJE**

LUKA DROKAN

**TRGOVAČKE UZANCE, NORME, PROPISI I PRAVILA
ZAVRŠNI RAD**

ZAGREB, Srpanj, 2020.

PODACI O ZAVRŠNOM RADU

AUTOR:	Luka Drokan 12.10.1996. 0068226453
NASLOV:	Trgovačke uzance, norme, propisi i pravila
PREDMET:	Trgovina drvom i drvnim proizvodima
MENTOR:	Prof.dr.sc. Darko Motik
IZRADU RADA JE POMAGAO:	
RAD JE IZRA EN:	Sveučilište u Zagrebu - Šumarski fakultet Zavod za organizaciju proizvodnje
AKAD. GOD.:	2019./2020.
DATUM OBRANE:	
RAD SADRŽI:	Stranica: 18 Slika: 3 Tablica: 1 Navoda literature: 11

SAŽETAK:

U radu će se istražiti osnovni razlozi uvođenja uzanci te normi i propisa u svijet trgovine, te kako su uzance, norme i propisi pomogli trgovini robom. Istražit će se i zašto današnja suvremena trgovina nije moguća bez odgovarajućih normi, propisa i običaja.

Predogovor

Svi subjekti koji sudjeluju u trgovini, a posebice u vanjskoj trgovini moraju se pridržavati određenih normi propisa i pravila kako nebi došlo do nesporazuma ili eventualnih krivih poteza tijekom odvijanja trgovine. Uzance i načela poslovanja, kao i poslovni moral i etika, sve su zastupljeniji način poslovanja na tržištu.

U radu će se istražiti osnovni razlozi uvođenja uzanci te normi i propisa u svijet trgovine, te kako su uzance, norme i propisi pomogli trgovini robom. Istražit će se i zašto današnja suvremena trgovina nije moguća bez odgovarajućih normi, propisa i običaja.

SADRŽAJ

1. UVOD	1
2. CILJ RADA	3
3. PREGLED DOSADAŠNJIH ISTRAŽIVANJA	4
3.1. UREDBA EUROPSKE UNIJE O DRVU (EUTR)	4
3.2. AUTONOMNO GOSPODARSKO PRAVO	5
3.2.1. UZANCE	6
3.2.2. OBIČAJ	6
3.2.3. TRGOVAČKI OBIČAJ	7
3.2.3.1. PRIMJENA TRGOVAČKIH OBIČAJA	7
3.2.4. OPĆI UVJETI POSLOVANJA	8
3.2.5. TRGOVAČKE KLAUZULE	8
3.3. INCOTERMS – SKUP KLAUZULA, PRAVILA I POJMOVA	9
3.3.1. ŠTO INCOTERMS KLAUZULE DEFINIRAJU, TE KAKO SU PODIJELJENE?	10
4. DISKUSIJA	14
5. ZAKLJUČAK	17
6. LITERATURA	18

1. Uvod

U razdoblju Drugog svjetskog rata u šumama stare Jugoslavije drvo se eksploatiralo na kapitalistički način, odnosno pojedinci i veća dionička društva zakupljivali su područja šuma, vršili sječu i ostvarivali goleme profite, bez obzira na princip da je i tada šuma bila tretirana kao narodno dobro. Iz tog doba datiraju i prvi izvozni poslovi s drvetom i to uglavnom cijepanih sortimenata drva (ogrjev i tehnička cjepanica) i to za Sjevernu Italiju te trupaca i rezane građe za neka europska tržišta. U to vrijeme kontrola drvnih proizvoda u današnjem smislu nije postojala kao sastavni dio trgovine drvom, već se ograničavala na redovitu kontrolu u samoj sječi i proizvodnji rezane građe, i to putem šumarskih stručnjaka. Radne organizacije za kontrolu drveta tada nisu postojale. Standardi za drvene sortimente nisu postojali, a trgovalo se na temelju raznih trgovačkih uzanci, pa su u to doba postojale tzv. „tršćanske i bečke uzance za drvo“. Poslije Drugog svjetskog rata, i u revoluciji, izvršen je preobražaj, i u socijalističkom društvu mijenjaju se, iz temelja, opisani načini kapitalističke eksploatacije šuma i drvnih masa, te ta grana gospodarstva, u pravnom smislu, predstavlja u svim svojim razvojnim fazama, te trgovini na inozemnom i domaćem tržištu, ostvaruje visoki nacionalni dohodak.

Svi subjekti koji sudjeluju u trgovini, a posebice u vanjskoj trgovini moraju se pridržavati određenih normi propisa i pravila kako ne bi došlo do nesporazuma ili eventualnih krivih poteza tijekom odvijanja trgovine. Uzance i načela poslovanja, kao i poslovni moral i etika, sve su zastupljeniji način poslovanja na tržištu. Skupština Hrvatske gospodarske komore na sjednici održanoj 16. veljače 1995. godine utvrdila je Posebne uzance u trgovini na malo i Posebne uzance u ugostiteljstvu koje su se počele primjenjivati 7. travnja 1995. godine. Donošenjem Posebnih uzanci u trgovini na malo i Posebnih uzanci u ugostiteljstvu, od osobitog je značaja ne samo po tome što one predstavljaju kodificirane poslovne običaje koji proširuju područje autonomnog prava, nego i zbog činjenice da se one donose prvi puta u samostalnoj i suverenoj Republici Hrvatskoj.

Nadalje, postoje razlike između uzanci, normi, trgovačkih običaja i pravila. Razlike, zašto se koriste, koja je svrha, i možemo li bez njih objasniti ću u sljedećim stranicama rada.

2. Cilj rada

Vanjska trgovina je gospodarska djelatnost koja obuhvaća razmjenu robe i usluga s inozemstvom, odnosno sveukupnu razmjenu materijalnih i nematerijalnih dobara između zemalja. Svi subjekti koji sudjeluju u trgovini, a posebice vanjskoj trgovini, moraju se pridržavati određenih normi, propisa i pravila, kako ne bi došlo do nesporazuma ili eventualnih krivih poteza tijekom odvijanja trgovine. Cilj ovog rada je približiti iste, objasniti razlike, te navesti primjere korištenja različitih propisa, normi i pravila.

3. Pregled dosadašnjih istraživanja

3.1. Uredba Europske unije o drvu (EUTR)

Uredba Europske unije o drvu (*EUTR – Uredba (EU) br. 995/2010*), na snazi od 3. ožujka 2013. godine, zabranjuje plasiranje nezakonito posječene drvne sirovine i proizvoda koji su od nje napravljeni na EU tržište. Nezakonita sječa šuma je sječa koja se ne provodi sukladno zakonima i uredbama zemlje u kojoj se provodi. Ima vrlo važan gospodarski značaj (dovodi do gubitka u prihodima i omalovažava napore koje ulažu legalni poduzetnici), ekološki značaj (povezana je s krčenjem šuma, klimatskim promjenama i gubitkom biološke raznolikosti), te društveni značaj (povezana je sa sukobima za prevlast nad zemljištima i izvorima te slabljenjem lokalnih zajednica). Primjenjuje se na drvenu sirovinu i proizvode od drva koji se po prvi puta plasiraju na tržište. Svi gospodarski subjekti koji se bave nabavom drvne sirovine i proizvoda od drva, prema zakonu, snose odgovornost. U odredbi, propisane su tri ključne obaveze:

- 1.** Zabranjeno je prvi puta plasirati nezakonito posječenu drvenu sirovinu i proizvode koji su od nje napravljeni na EU tržište
- 2.** EU poduzetnici – oni koji prvi put plasiranje drvenu sirovinu i proizvode od drva na EU tržište – dužni su provesti dubinsko snimanje
- 3.** Trgovci – oni koji kupuju ili prodaju drvenu sirovinu i proizvode od drva koji su već plasirani na unutarnje tržište – imaju samo obavezu čuvanja informacija o svojim dobavljačima i kupcima kako bi se lakše pratio put drvne sirovine

Uredba EU-a o drvu nema retroaktivan učinak. To znači da se zabrana neće primjenjivati na drvo i proizvode od drva stavljene u promet prije njezinog stupanja na snagu 3. ožujka 2013. godine. Međutim, tijekom provjera koje provode nacionalna nadležna tijela, gospodarski subjekti morati će pokazati da su uspostavili sustav „dužne pažnje“ koji je u primjeni od 3. ožujka 2013. godine. Sustavom „dužne pažnje“ zahtijeva se od gospodarskog subjekta sakupljanje informacija o drvu i proizvodima od drva kojima subjekt raspolaže te o njihovim dobavljačima kako bi se provela potpuna procjena rizika. U članku 6. navode se dvije kategorije informacija koje je potrebno procijeniti:

- Članak 6. stavak 1. točka (a) – specifične informacije koje se odnose na samo drvo ili sam proizvod od drva: opis, zemlja sječe (i, prema potrebi, regije unutar zemlje gdje je drvo posječeno i koncesija za sječu), dobavljač i trgovac te dokumentacija kojom se dokazuje usklađenost s primjenjivim zakonodavstvom.
- Članak 6. stavak 1. točka (b) – opće informacije kojima se daje kontekst za procjenu informacija specifičnih za proizvod – o rasprostranjenosti nezakonite sječe određenih vrsta stabala, rasprostranjenosti praksi nezakonite sječe u mjestu sječe i o složenosti lanca opskrbe

3.2. Autonomno gospodarsko pravo

Autonomnim pravom smatraju se ona pravila gospodarskog prava koja ne potječu od zakonodavca. To je pravo autonomno zbog toga što ga stvaraju subjekti neovisno od zakonodavca, u okviru koji im je zakonodavac ostavio na raspolaganje.

Okvir kojeg je zakonodavac stavio na raspolaganje gospodarskim subjektima da stvaraju pravo neovisno o zakonodavcu, jest veoma širok, jer su propisi o poslovima gospodarskog prava pretežno dispozitivnog karaktera, pa je praska iskoristila tu okolnost u najvećoj mogućoj mjeri izgrađivši vlastito pravo.

U autonomno gospodarsko pravo ubrajaju se: poslovni (trgovački) običaji, uzance, opći uvjeti poslovanja, klauzule i trgovački termini. U širem smislu, običaji, uzance, klauzule i trgovački termini mogu se svrstati pod poslovne običaje. Opći uvjeti poslovanja obuhvaćaju kako opće uvjete prodaje, opće uvjete nabave i opće uvjete vršenja usluga, tako i tipske i adhezione ugovore.

3.2.1. Uzance

Uzance (od latinskog *usancia* – običaj) nastale su selekcijom dobrih poslovnih običaja. No, one ne znače da su svi dobri poslovni običaji uvršteni u uzance. Kad je neki poslovni običaj utvrđen kao uzanca, onda se smatra da je prilikom uvrštenja običaja u sistematiziranu zbirku, ujedno izvršen izbor samo između poslovnih običaja.

Uzance imaju prednost pred običajima, jer se njihova primjena očekuje od određenog kruga, bilo od svih gospodarskih subjekata ako se radi o općim uzancama, bilo od pripadnika određene struke. Uzance mogu biti *opće*, odnosno one koje vrijede za sve vrste roba ili trgovačke struke, i *posebne (specijalne)*, koje se primjenjuju u pojedinoj gospodarskoj grani ili struci za pojedinu vrstu robe ili za određene vrste usluga, te ih kodificira Hrvatska gospodarska komora (npr. *Uzance u ugostiteljstvu*).

Uzance su, zapravo, kodificirani trgovački običaji. Izvor su trgovačkog prava, te kao takve, imaju prednost pred trgovačkim običajima.

3.2.2. Običaj

Običaj može biti definiran kao; „*Vrsta društvene norme koja se stvara dugotrajnim ponavljanjem nekog ponašanja u određenoj situaciji, tako da nakon relativno dugog vremena nastane svijest da je takvo ponašanje obvezno*“ (Pezo, 2006). Običaji mogu postati izvor prava ako stranke (izričito ili prešutno) iskažu volju za primjenom običaja (subjektivni koncept primjene) ili da mu propis prizna učinak izvora prava (objektivni koncept primjene). *Subjektivni* (materijalni) koncept pokazuje da je društvena praksa koja se izražava kao vršenje ili nevršenje određenih radnji ili postupaka, dovoljno *gusta, stalna i jednolična* (Klarić, 2006).

Od običaja, kod kojih se zahtijeva dugotrajno ponavljanje nekog ponašanja da bi nastala svijest da je takvo ponašanje obvezno, treba razlikovati *trgovačke običaje*, za koje je karakteristika kraće vrijeme nastanka, brža je izmjena njihovog sadržaja, te kraći je vijek trajanja od klasičnih običaja.

3.2.3. Trgovački običaji

Trgovački običaji, isto kao i običaji, rijetko su kao izvor prava definirani zakonima, međunarodnim ugovorima, ili nekim drugim oblikom izvora prava. Međutim, postoje iznimke. Trgovačke je običaje, ULFIS (*Jednoobrazni zakon o sklapanju ugovora o međunarodnoj prodaji robe*), na Konvenciji UN-a o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe (*Bečkoj konvenciji*), definirao kao; „*Način postupanja za koji razumne osobe istog svojstva, kad se nađu u istoj situaciji kao ugovorne strane, redovito smatraju da se ima primijeniti na sklapanje njihova ugovora*“. Definicije trgovačkih običaja, mogu se svesti na definiciju prof. Goldštajna, prema kojem su trgovački običaji; „*Komercijalna praksa koja je u tako širokoj primjeni da trgovci očekuju da će ugovorne strane postupati u skladu s takvom praksom*“. Očito je da se trgovački običaji, od klasičnih razlikuju po tome što uvjet njihova nastanka nije dugotrajno ponavljanje određene radnje, već njihova redovita primjena u istim ili sličnim okolnostima. Naime, u suvremenom trgovačkom pravu, kako ističe prof. Goldštajn, običaji češće nastaju iz proširene uporabe formulara, nego klasičnim načinom – ponavljanjem određenih postupaka.

3.2.3.1. Primjena trgovačkih običaja

Svaki običaj, pa tako i trgovački, ne obvezuje samom činjenicom da postoji. Naime, da bi običaj postao izvorom prava, kao što je već rečeno, stranke moraju (izričito ili prešutno) iskazati volju za primjenom običaja (subjektivni koncept primjene) ili mu propis mora priznat. učinak izvora prava (objektivni koncept primjene). Prema Zakonu o obveznim odnosima iz 1978. godine, trgovački običaj može postati izvor prava ukoliko stranke obveznog odnosa pristanu na njegovo korištenje. S druge strane, prema objektivnom načinu primjene običaja, isti će se primijeniti na obvezni odnos samo ako se redovito primjenjuje u istim ili sličnim situacijama, neovisno jesu li stranke za njega znale.

Prema Zakonu o obveznim odnosima (od 1.siječnja 2006. godine), trgovački se običaji primjenjuju na obvezne odnose među trgovcima prema subjektivnom konceptu, tj. *primjenjuju se trgovački običaji koje trgovci redovito primjenjuju u istim takvim odnosima, ako sudionici u njima nisu izrijekom ili prešutno isključili njihovu primjenu* (čl.12.st.2.nZOO-a).

3.2.4. Opći uvjeti poslovanja

Opći uvjeti poslovanja (OUP) primjenjuju se kao izvor prava ukoliko su inkorporirani u ugovore (obično na poledini ili na dnu stranice) ili ukoliko se u ugovoru na njih poziva, a dostupni su strankama na uvid. U praksi, opće uvjete poslovanja sastavlja jedna od ugovornih strana (koja prema njima redovito posluje sa svojim poslovnim partnerima) ili ih sastavljaju asocijacije trgovaca, međunarodne institucije i sl., kako bi se njihovom primjenom olakšalo i ubrzalo sklapanje ugovora. Neovisno da li su sastavljeni od strane ugovornih strana ili asocijacije trgovaca, biti će primijenjeni samo ukoliko su obje stranke pristale na njihovu primjenu. Samim time, opći uvjeti poslovanja imaju prednost u primjeni pred trgovačkim običajima, koji se redovito primjenjuju tzv. „objektivnim konceptom“, tj. neovisno o samoj volji ugovornih strana. Nadalje, ukoliko se određeni trgovački običaj unese u opće uvjete poslovanja, koji će potom postati dijelom nekog ugovora, isti će se primjenjivati kao dio ugovora (*lex contractus*). Moguće je i da se određeni opći uvjeti poslovanja primjenjuju toliko redovito, da sudionici istih ili sličnih odnosa, očekuju da će se navedeni opći uvjeti poslovanja, primijeniti i na njihov obvezni odnos. To ne znači da su opći uvjeti poslovanja postali običaji, već da će se navedeni OUP primjenjivati temeljem običaja. Također, moguće je i da se opći uvjeti poslovanja toliko primjenjuju da i oni sami postanu trgovački običaji. Kod česte i redovite primjene općih uvjeta poslovanja, teško je zapravo reći jesu li OUP postali trgovačkim običajima, ili se isti primjenjuju temeljem običaja.

3.2.5. Trgovačke klauzule (termini)

Trgovačke klauzule ili termini, su skraćenice, koje mogu biti inkorporirane, od strane ugovornih strana, u ugovor, te se na taj način pozvati na pravila sadržana u određenim kodifikacijama. Ta pravila najčešće sastavljaju asocijacije gospodarstvenika, burze, Međunarodna Trgovačka Komora i sl. Ako govorimo u pravnom smislu, trgovačke klauzule ili termini zapravo su opći uvjeti poslovanja, jer će se primijeniti jedino ako su inkorporirane u ugovor. Najpoznatiji primjer trgovačkih klauzula su *Incoterms*.

3.3. Incoterms – skup klauzula, pravila i pojmova

Međunarodna trgovinska komora je, 1936. godine, u Parizu, donijela „Međunarodna pravila za tumačenje trgovinskih izraza“. Pravila su poznata pod nazivom *INCOTERMS* (International Commercial Terms) – puni naziv: *ICC Official Rules for the interpretation of trade terms*.

Slika 1.

INCOTERMS 2010: ICC OFFICIAL RULES FOR THE INTERPRETATION OF TRADE TERMS



Incoterms su službena pravila Međunarodne trgovinske komore kojima se određuje koje sve troškove i rizike, u vezi s dopremom robe, snosi prodavač, a koje kupac. Koriste se u svijetu već više od 60 godina. Potrebni su za nesmetano odvijanje međunarodne trgovine, bilo drvom ili nekim drugim proizvodom. Također, ukoliko dođe do spora između ugovornih strana, svi svjetski sudovi i druge institucije presuđuju prema pravilima Incoterms-a. Samo uključivanje Incoterms klauzula u ugovore o kupoprodaji, odnosno prodaji i kupnji između prodavača i potrošača, znatno smanjuje mogućnost nesporazuma, a koji bi, posredično, doveli do pravnih komplikacija.

Svrha i cilj, Incoterms klauzula, osigurati je prodavateljima i kupcima, u trenutku sklapanja kupoprodajnog ugovora, primjereno reguliranje pravnih i ekonomskih odnosa, kako bi tijekom obnašanja svojih obveza u potpunosti isključili mogućnost pojave nesporazuma, pogrešno interpretiranje kupoprodajnog ugovora, a samim time i mogućnost nastanka neželjenih i štetnih posljedica.

Incoterms klauzulama (pravilima) međunarodne trgovine koriste se, prije svega, poslovni ljudi i menadžeri, koji se bave uvozom i izvozom roba, robnih materijala i kojima je cilj osigurati siguran, brz i racionalan proces prijevoza određenih roba i robnih materijala, bez obzira na udaljenost, vrstu i prirodu robe ili broj sudionika u logističkom lancu.

3.3.1. Što Incoterms klauzule definiraju, te kako su podijeljene?

Incoterms klauzule (2010) definiraju; obveze vezane za predaju robe, obveze vezane za obavljanje carinskih formalnosti, obveze vezane za pribavljanje posebnih isprava koje prate robu, obveze vezane za pribavljanje prijevoznog sredstva, obveze vezane za osiguranje robe u prijevozu, obveze vezane uz pakiranje robe, podjelu troškova između prodavatelja i kupca, isključenost usluga (mora se raditi o prodaji materijalnih dobara).

Incoterms klauzule su, radi lakšeg snalaženja i pregleda, podijeljene u četiri osnovne kategorije. Svaka kategorija označena je početnim slovima E, F, C i D, engleskih naziva. Prva kategorija, E, ima jednu transportnu klauzulu (EXW), F kategorija broji 3 klauzule (FCA, FAS i FOB), C kategorija sadrži 4 klauzule (CPT, CIP, CFR i CIF), te posljednja D kategorija, broji 3 klauzule (DAT, DAP i DDP). Na kraju, dolazimo do broja od ukupno 11 trgovačkih klauzula sadržanih u Incoterms 2010.

Međutim, sama pravila ne koriste se za jednu vrstu prijevoza. Slijedom toga, podijeljene su u 2 skupine; *Klauzule koje se koriste za bilo koji način prijevoza i klauzule koje se koriste za prijevoz morem i vodama u unutrašnjosti kontinenta.*

Slika 2. Skupine Incoterms 1990 klauzula

SKUPINA TERMINA	KRATICA	ENGLESKI NAZIV	HRVATSKI NAZIV
E - OTPREMA ROBE	EXW	EX WORKS	FRANKO TVORNICA
F - PRIJEVOZ NIJE PLACEN	FCA	FREE CARRIER	FRANKO PRIJEVOZNIK
	FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	FRANKO UZ BOK BRODA
	FOB	FREE ON BOARD	FRANKO BROD
C - PRIJEVOZ JE PLAĆEN	CFR	COST AND FREIGHT	CIJENA I VOZARINA
	CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT	CIJENA, OSIGURANJE I VOZARINA
	CPT	CARRIAGE PAID TO	VOZARINA PLAĆENA DO
	CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	VOZARINA I OSIGURANJE PLAĆENI DO
D - PRISPIJEĆE ROBE	DAF	DELIVERED AT FRONTIER	ISPORUČENO GRANICA
	DES	DELIVERED EX SHIP	ISPORUČENO FRANKO BROD
	DEQ	DELIVERED EX QUAY	ISPORUČENO FRANKO OBALA
	DDU	DELIVERED DUTY UNPAID	ISPORUČENO NEOCARINJENO
	DDP	DELIVERED DUTY PAID	ISPORUČENO OCARINJENO

Izvor: Zelenika, R. (1996) Međunarodna špedicija: osnovni i specijalni poslovi, špediterovo pravo, Incoterms 90, R.A.F.T.D., < Revised American Foreign Trade Definition>. Rijeka. Ekonomski fakultet, str. 407

U Tablici 1. prikazana je klasifikacija Incoterms 2010 klauzula prema vrsti prijevoza.

Tablica 1.

PRAVILA ZA BILO KOJI NAČIN ILI NAČINE PRIJEVOZA	EXW	FRANKO TVORNICA
	FCA	FRANKO PRIJEVOZNIK
	CPT	VOZARINA PLAĆENA DO
	CIP	VOZARINA I OSIGURANJE PLAĆENI DO
	DAT	ISPORUČENO NA TERMINAL
	DAP	ISPORUČENO NA MJESTO
	DDP	ISPORUČENO OCARINJENO
PRAVILA ZA PRIJEVOZ MOREM I UNUTARNJIM VODAMA	FAS	FRANKO UZ BOK BRODA
	FOB	FRANKO BROD
	CFR	TROŠAK I VOZARINA
	CIF	TROŠAK, OSIGURANJE I VOZARINA

Izvor: Hrvatska gospodarska komora i ICC Hrvatska (2010) Incoterms 2010.

Pravila Međunarodne trgovačke komore za upotrebu domaćih i međunarodnih trgovinskih termina. Zagreb, str. 11

Slika 3. Incoterms 2020

Incoterms®2020 Rules Responsibility Quick Reference Guide											
Freight Collect Terms						Freight Prepaid Terms					
Groups	Any Mode or Modes of Transport		Sea and Inland Waterway Transport				Any Mode or Modes of Transport				
Incoterm®	EXW Ex Works (Place)	FCA Free Carrier (Place)	FAS Free Alongside Ship (Port)	FOB Free On Board (Port)	CFR Cost and Freight (Port)	CIF Cost Insurance & Freight (Port)	CPT Carriage Paid To (Place)	CIP Carriage & Insurance Paid to (Place)	DAP Delivered at Place (Place)	DPU Delivered at Place Unloaded (Place)	DDP Delivered Duty Paid (Place)
Transfer of Risk	At Buyer's Disposal	On Buyer's Transport	Alongside Ship	On Board Vessel	On Board Vessel	On Board Vessel	At Carrier	At Carrier	At Named Place	At Named Place Unloaded	At Named Place
Obligations & Charges:											
Export Packaging	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading Charges	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Port/Place	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export Duty, Taxes & Customs Clearance	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Terminal Charges	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading on Carriage	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Carriage Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Insurance	Negotiable	Negotiable	Negotiable	Negotiable	Negotiable	*Seller	Negotiable	**Seller	Negotiable	Negotiable	Negotiable
Destination Terminal Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller
Unloading at Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Buyer
Import Duty, Taxes & Customs Clearance	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller
Create your Sales & Shipping Documents at www.incodocs.com						*CIF requires at least an insurance with the minimum cover of the Institute Cargo Clause (C) (Number of listed risks, subject to itemized exclusions) **CIP now requires at least an insurance with the minimum cover of the Institute Cargo Clause (A) (All risk, subject to itemized exclusions) Copyright © 2020 IncoSolutions Pty Ltd. All Rights Reserved. This is general information for guidance purposes only. IncoSolutions Pty Ltd is not responsible for these contents nor do the contents listed above contain all details. For a full and complete description, refer to the full version of Incoterms 2020 by the International Chamber of Commerce at the ICC website.					

Izvor: (<https://incodocs.com/blog/incoterms-2020-explained-the-complete-guide/>)

4. Diskusija

Međunarodna razmjena robe i usluga obuhvaća čitav svijet i u njoj se uspostavljaju odnosi između poslovnih ljudi iz raznih krajeva svijeta, koji se međusobno razlikuju po tome što predstavljaju različite ekonomske snage, imaju različita shvaćanja, interese, običaje i drugo. Već u samom početku razvoja međunarodne razmjene nikla je potreba da se urede pojedini postupci u vanjskotrgovinskom poslovanju te da se utvrde norme poslovanja i poslovnog ponašanja, koji bi postali jedinstveni za sve sudionike u međunarodnoj razmjeni. Tako su, na temelju vanjskotrgovinske prakse, ustaljeni određeni stručni i poslovni pojmovi, načela poslovnog ponašanja i poslovni običaji bili prihvaćeni od svih sudionika u međunarodnoj razmjeni. Velik dio pojavio se i u pisanom obliku i stekao status međunarodno priznatih normi, pravila i uzanci. Preostali dio poslovnih običaja i načela poslovnog ponašanja u vanjskoj trgovini nije utvrđen u pisanom obliku, ali je uključen u svakodnevni rad poslovnih ljudi u svijetu, koji su ih prihvatili kao nepisano pravilo. Tako su nastali dobri poslovni običaji, jednako važni za uredno i nesmetano odvijanje međunarodne razmjene roba i usluga. Pridržavanje tih načela i običaja daje sigurnost nositeljima vanjskotrgovinske razmjene da će zaključeni posao biti točno izvršen, odnosno izvršen na način koji je uobičajen u poslovnom svijetu i koji je svim sudionicima, u obavljanju poslova vanjske trgovine, dobro poznat.

Svaki sudionik u vanjskotrgovinskom poslu, štiteći svoje poslovne interese, mora se ponašati tako da i strani partner može ostvariti svoje poslovne interese. Takvo gledište sudionika vanjskotrgovinske razmjene ne obuhvaća samo obavezno pridržavanje i ispunjavanje klauzula iz kupoprodajnih ugovora, već i pridržavanje uobičajenih normi poslovnog ponašanja koje su postale sastavni dio svakodnevne vanjskotrgovinske prakse u čitavom svijetu.

U našoj vanjskotrgovinskoj praksi pridržavanje načela dobrih poslovnih običaja i normi poslovnog ponašanja zadatak je svih subjekata koji imaju poslovne susrete s inozemnim poslovnim i drugim partnerima. Na taj način oni čuvaju ekonomske interese svog poduzeća i našeg demokratskog društva, stvaraju povjerenje kod inozemnih poslovnih partnera i pridonose ugledu naše zemlje u inozemstvu.

Vanjskotrgovinska poduzeća u svom poslovanju s inozemstvom dužna su se pridržavati slijedećih načela i pravila poslovanja:

- Općih ekonomskih načela
- Pridrţavanja utvrđenih smjernica ekonomskih odnosa vlastite zemlje s inozemstvom
- Izvršavanja ugovorenih obveza prema domaćim i inozemnim poslovnim partnerima
- Stručnog i točnog obavljanja vanjskotrgovinskih poslova
- Sigurnosti u poslovanju, tj. primjene potrebnih mjera osiguranja protiv raznovrsnih rizika
- Ekspeditivnosti u poslovanju i pridrţavanje utvrđenih rokova izvršenja pojedinih faza vanjskotrgovinskog posla i dr.

Sve to omogućuje postizanje trajnoga poslovnog uspjeha na međunarodnom tržištu i ostvarivanje planova gospodarskih subjekata u planiranju izlaska na inozemno tržište, proširenje kruga poslovnih partnera u inozemstvu, stjecanje ugleda u poslovnom svijetu i sl.

U vanjskoj trgovini osobitu važnu ulogu ima poslovni trgovački moral. Njegova bit je u strogom pridrţavanju i izvršavanju svih obveza propisanih ili prihvaćenih na temelju odluka nadležnih organa vlasti u zemlji i inozemstvu i uredno zaključenih ugovora između domaćih i inozemnih gospodarskih subjekata, uvaţavajući pri tome uobičajena načela dobrih poslovnih običaja.

Poslovni trgovački moral ogleda se:

- U zaštiti vlastitih interesa i interesa zajednice
- U briţljivom postupanju s vlastitom imovinom i imovinom poslovnih partnera
- U pridrţavanju domaćih zakonskih i drugih propisa u vanjskotrgovinskom poslovanju
- U uvaţavanju i pridrţavanju zakonskih i drugih propisa u vanjskotrgovinskom poslovanju zemlje poslovnog partnera
- U rješavanju svih eventualnih poteškoća s domaćim i inozemnim poslovnim partnerima i stvaranju potpunog povjerenja kod poslovnog partnera

Poslovni i trgovački moral krši onaj gospodarski subjekt koji nedopuštenim radnjama ostvaruje poslove, ne izvršava ugovorne obveze, nesolidno i nemarno posluje, provodi nelojalnu konkurenciju, nanosi štetu poslovnom partneru, društvenoj zajednici i ugledu svoje zemlje.

5. Zaključak

Za svako gospodarstvo od izuzetnog je značaja da ima razvijenu i dobro osposobljenu trgovačku mrežu jer bez trgovine nema uspješne distribucije ekonomskih dobara niti prijenosa ekonomskih dobara od proizvođača do krajnjeg potrošača. Kada pišemo, govorimo ili promišljamo o trgovini, tada moramo voditi računa da trgovina nije bilo koja kupnja i prodaja već je to i profesionalno i obrtimice bavljenja kupnje određenih dobara radi daljnje prodaje. Svi subjekti koji sudjeluju u trgovini, a posebice u vanjskoj trgovini moraju se pridržavati određenih normi, propisa i pravila kako ne bi došlo do nesporazuma ili eventualnih krivih poteza, od strane ugovornih strana, odnosno kupca i prodavatelja, tijekom odvijanja trgovine.

Propisi, pravila, norme i uzance su tu da bi nas vodile kroz proces odvijanja trgovine bilo drvom i drvnim proizvodima, ili drugim materijalima i dobrima.

6. Literatura

1. Andrijanić I., 1995: Vanjskotrgovinsko poslovanje. Zagreb. Mikrorad.
2. Babić S., 1995: Posebne uzance u trgovini na malo (s pojmovnim kazalom); Posebne uzance u ugostiteljstvu (s pojmovnim kazalom). Zagreb.
3. Buneta A., Dropulić I., Erak Š., Gleđa J., Kunštek A., 1997: Trgovina i trgovac.
4. Topali V., 1986: Kontrola i otprema drvnih proizvoda u trgovini drvetom (priručnik). Zagreb.
5. Hasić T., 2014: Običaji kao izvor trgovačkog prava. Drugi radovi u časopisima, Pravni vjesnik. 239-251.
6. Zelenika, R. 1996: Međunarodna špedicija: osnovni i specijalni poslovi, špediterovo pravo, Incoterms 90, R.A.F.T.D., < Revised American Foreign Trade Definition>. Rijeka. Ekonomski fakultet, str. 407
7. Hrvatska gospodarska komora i ICC Hrvatska (2010) Incoterms 2010. Pravila Međunarodne trgovačke komore za upotrebu domaćih i međunarodnih trgovinskih termina. Zagreb, str. 11

Ftp izvori:

1. Incoterms 2010.
<https://www.yumpu.com/en/document/read/21750063/incoterms-2010-presentation>
2. Incoterms 2020
<https://incodocs.com/blog/incoterms-2020-explained-the-complete-guide/>

Tekst na web stranici:

1. Uredba Europske unije o drvu (EUTR), 23.04.2013.
URL: https://ec.europa.eu/environment/eutr2013/more-info/index_hr.htm
2. REPUBLIKA HRVATSKA, Ministarstvo poljoprivrede. Smjernice za provedbu uredbi EUTR. 12.02.2016.
URL: <https://poljoprivreda.gov.hr/istaknute-teme/sume-112/drvna-industrija/eutr/241>