

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO
**POZNAVANJE IN UPORABA INCOTERMS 2000 KLAVZUL V
SLOVENSКИH PODJETJIH**

Ljubljana, september 2010

ANŽE JUTRAŽ

IZJAVA

Študent Anže Jutraž izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom mag. Pfajfar Gregorja , in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 24.9.2010

Podpis: _____

Kazalo

| | |
|--|----|
| UVOD..... | 1 |
| 1. MEDNARODNA TRGOVINA | 2 |
| 1.1. Zgodovinski razvoj mednarodne menjave | 3 |
| 1.2. Uravnavanje mednarodne trgovine | 5 |
| 1.3. Oblike uravnavanja mednarodne trgovine | 5 |
| 1.4. Mednarodne organizacije, institucije in integracije, ki vplivajo na urejanje mednarodne trgovine..... | 6 |
| 2. MEDNARODNA CENOVNA POLITIKA | 7 |
| 2.1. Mednarodne cenovne strategije | 8 |
| 3. INCOTERMS KLAUZULE | 11 |
| 3.1. Razlogi za sprejem Incoterms klavzul | 11 |
| 3.2. Zgodovinski razvoj Incoterms klavzul..... | 12 |
| 3.3. Prihodnost Incoterms klavzul | 13 |
| 4. INCOTERMS 2000 KLAUZULE | 14 |
| 4.1. Primerjava klavzul med seboj..... | 18 |
| 5. RAZISKAVA O POZNAVANJU IN UPORABI INCOTERMS 2000 KLAUZUL V SLOVENSКИH PODJETJIH | 20 |
| 5.1. Postavitev začetnih hipotez..... | 20 |
| 5.2. Načrt raziskave..... | 22 |
| 6. REZULTATI RAZISKAVE | 25 |
| 6.1. Opis vzorca | 25 |
| 6.2. Statistike po posameznih vprašanjih..... | 25 |
| 6.3. Analiza povezav med spremenljivkami – preizkušanje domnev | 35 |
| 6.4. Povzetek hipotez | 38 |
| 6.5. Možnosti za izboljšanje raziskave | 38 |
| 7. SKLEP..... | 39 |
| 8. LITERATURA IN VIRI | 41 |
| 9. PRILOGE..... | 43 |

Kazalo slik

| | |
|--|----|
| Slika 1: Struktura podjetij po velikosti (v %) | 26 |
| Slika 2: Delež anketiranih podjetij glede na njihovo prevladujočo dejavnost (v %) | 26 |
| Slika 3: Delež anketiranih podjetij glede na njihov geografski doseg (v %) | 27 |
| Slika 4: Pogostost uporabe Incoterms 2000 klavzul med anketiranimi podjetji (v %) | 28 |
| Slika 5: Na čigavo željo so Incoterms 2000 klavzule večinoma vključene v kupoprodajno pogodbo (v %) | 29 |
| Slika 6: Najpogosteje uporabljane Incoterms 2000 klavzule pri prodaji blaga (v %) | 29 |
| Slika 7: Najpogosteje uporabljane Incoterms 2000 klavzule pri nabavi blaga (v %) | 30 |
| Slika 8: Pri katerih vrstah poslov, geografsko gledano, podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule (v %) | 30 |
| Slika 9: Vrsta transport, pri kateri anketirana podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule (v %) | 31 |
| Slika 10: Mnenje anketiranih podjetij o lastnem poznavanju Incoterms 2000 klavzul (v %) | 32 |

Kazalo tabel

| | |
|---|----|
| Tabela 1: Kronološki razvoj posameznih klavzul v verzijah Incoterms 1936–1990 | 13 |
| Tabela 2: Primerjava Incoterms 2000 klavzul glede na vrste transporta pri katerih se lahko uporabljajo | 19 |
| Tabela 3: Primerjava točke prenosa tveganja in nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga med Incoterms 2000 klavzulami | 19 |
| Tabela 4: Stopnja odziva | 24 |

UVOD

Mednarodno poslovanje predstavlja vse transakcije, ki potekajo preko nacionalnih meja z namenom zadovoljevanja ciljev posameznikov, podjetij, institucij in tudi držav. Takšne transakcije potekajo na različne načine in oblike, ki so med seboj pogosto povezane in prepletene. Najbolj značilne tovrstne transakcije so izvoz, uvoz, neposredne tuje investicije ter tudi številne druge vrste pogodbenih oblik in podoblik mednarodnega poslovanja (Makovec-Brenčič, 2006, str. 11).

Ko se podjetje odloči, da bi s svojimi proizvodi prodrlo na neki tuji trg, mora izvesti številne predprodajne aktivnosti. Pozanimati se mora o morebitni konkurenci na ciljnim trgu, o zakonodaji in davkih oziroma carinah tuje države ter tudi o sami kulturi, ki je prisotna v tuji državi. Nato se mora odločiti o cenovni strategiji, preko katere bo poizkušalo pridobiti čim večji tržni delež in posledično čim večje prihodke in dobiček. Nenazadnje pa mora podjetje doreči tudi, kako bo potekal sam transport blaga do ciljne države (Hollensen, 2004). Pri tem pa je pomembno, da se pravilno izbere Incoterms klavzule, v skladu s katerimi se bo blago prevažalo.

Ob razmahu mednarodne trgovine se je povečala tudi uporaba samih Incoterms klavzul. njihova uporaba je po eni strani zelo preprosta, saj lahko uporabnik zelo hitro ugotovi bistvo posameznih klavzul, na drugi strani pa je lahko tudi zelo problematična, če uporabnik ne pozna podrobnosti posameznih klavzul in se pri podpisu pogodbe zaveže izvesti aktivnosti in plačati stroške, s katerimi sploh ni seznanjen. Zato bom v svoji diplomski nalogi z naslovom »Poznavanje in uporaba Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih« poizkušal odgovoriti na nekaj vprašanj, ki se pojavljajo pri uporabi klavzul. Kako jih pravilno uporabljamo v poslih? Kako se prilagajajo trenutnim razmeram? Kako pogosto se uporabljajo in kako dobro jih uporabniki dejansko poznajo?

Incoterms klavzule so zelo povezane z mednarodno trgovino. Zato bom v prvem poglavju na kratko opisal poglobitve značilnosti mednarodne trgovine, zgodovinski razvoj mednarodne menjave in oblike uravnavanja mednarodne trgovine. Sledilo bo poglavje o mednarodni cenovni politiki. Določanje cen na mednarodnih trgih se namreč zelo razlikuje od določanja cen na domačem trgu, saj je potrebno upoštevati različne dejavnike, ki na domačem trgu niso prisotni. Na kratko bom opisal nekatere cenovne strategije, z uporabo katerih lahko podjetje vstopi na tuji trg. V tretjem poglavju bom iz mednarodne trgovine in cenovne politike prešel na bistvo svoje diplomske naloge, to je na same Incoterms klavzule. Glede na to, da se Incoterms klavzule prilagajajo spremembam v mednarodni trgovini in transportu, bom pregledal razloge za sprejem klavzul in njihov zgodovinski razvoj. Tudi četrto poglavje bo namenjeno klavzulam, tokrat zadnji, trenutno veljavni različici – Incoterms 2000, kjer bom preveril značilnosti in lastnosti klavzul. Sledi prehod na samo raziskavo o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul ter na rezultate raziskave.

Pred izvedbo same raziskave sem se trudil poiskati do sedaj opravljene raziskave s področja Incoterms 2000 klavzul, vendar pri tem nisem imel sreče. Zato sem svoje hipoteze, ki jih bom potrdil ali zavrnil, osnoval na podlagi strokovnih člankov avtorjev: Brotherston (1996), Dearing (2006), Gardner (2008), Murray (2003), Reynolds (2007, 2008, 2010), Sriro (1993) in Shuman (2000). Tako predvidevam, da bo več kot 75% anketiranih podjetij pri svojih trgovskih poslih uporabljalo Incoterms 2000 klavzule. Sriro (1993) namreč pravi, da ima porazdelitev tveganja, stroškov in obveznosti, ki jih zajemajo Incoterms klavzule, zelo veliko ekonomsko vrednost in pogajalsko moč. Uporaba klavzul se z vsako novo revizijo le-teh povečuje, poleg tega pa postajajo klavzule skorajda že obvezen sestavni del pogodb pri mednarodni trgovini. Na podlagi tega sklepam, da tudi večina slovenskih podjetij pri svojih poslih uporablja Incoterms 2000 klavzule. Shuman (2000) pravi, da so klavzule združene v štiri skupine, pri katerih prodajalčeva obveznost postopoma raste. Tako ima prodajalec pri uporabi klavzule skupine E najmanj obveznosti, ta pa postopoma narašča preko klavzul F in C do skupine D, pri kateri ima prodajalec največ obveznosti. Zato predpostavljam, da se slovenska podjetja pri nabavah in prodajah dobro pogajajo in odločajo za klavzule, ki so za posamezen posel primernejše. Predpostavljam torej, da uporabljajo pri nabavah največkrat klavzule skupin C ali D, pri prodajah pa klavzule skupin E ali F. Brotherston (1996) pravi, da se Incoterms klavzule najpogosteje uporabljajo pri mednarodnih poslih. Glede na to, da veleprodajna in proizvodnja podjetja pogosteje trgujejo s tujino, predpostavljam, da bodo le-ta podjetja tudi večkrat uporabljala Incoterms klavzule glede na ostala podjetja. Nadalje predpostavljam tudi, da bodo podjetja, ki pogosteje uporabljajo Incoterms 2000 klavzule, le-te tudi bolje poznala. Podjetja, ki jih pogosteje uporabljajo, prihajajo z njimi tudi večkrat v stik in bi jih posledično morala bolje poznati. Nazadnje predpostavljam, da imajo uporabniki Incoterms klavzul v povprečju realno mnenje o samem poznavanju klavzul.

Poglavitni cilj moje diplomske naloge je ugotoviti, na kakšen način in kako slovenska podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule, katerim popularnost v mednarodni trgovini skozi zadnja leta samo narašča. Poleg tega želim ugotoviti, kako dobro slovenska podjetja oziroma v njih zaposlene osebe poznajo Incoterms 2000 klavzule. Pri uporabi le-teh je namreč zelo pomembno, da sta obe pogodbeni stranki seznanjeni z vsemi pomembnimi sestavinami posla, ki jih klavzule same prinašajo.

1. MEDNARODNA TRGOVINA

Mednarodna trgovina pomeni menjavo kapitala, blaga in storitev preko državnih mej. V veliko državah predstavlja velik del bruto domačega proizvoda (BDP). Kljub prisotnosti mednarodne trgovine skozi zgodovino (Svilena pot, Jantrna pot) pa se je njena pomembnost na posamezno gospodarstvo začela podrobneje raziskovati in poudarjati šele v zadnjih stoletjih. Prvi je pomembnost mednarodne trgovine raziskal in dokumentiral Adam Smith leta 1776. Izpostavil je pomembnost izvoza blaga in storitev na uvoz blaga, saj se drugi financira preko prvega (Morgan, 1997, str. 68).

Pravi razmah mednarodne trgovine pa se je začel po letu 1989, ko je prišlo do večjih gospodarskih in političnih dogodkov po celem svetu, ki so v veliki meri vplivali na mednarodno menjavo (Kumar, 1999, str. 1–2):

- Padec berlinskega zidu skupaj z razpadom Sveta za ekonomsko sodelovanje, Sovjetske Zveze in Jugoslavije.
- Proces tranzicije nekdanjih socialističnih držav v tržna gospodarstva.
- Združitev Vzhodne in Zahodne Nemčije v eno državo.
- Privatizacija v državah v tranziciji.
- Puščavski vihar, ki opozori na medsebojno odvisnost svetovnega trga in cen za pojave političnih ali drugih nestabilnosti.
- Krepi se liberalizacija mednarodne menjave, GATT se vsebinsko in organizacijsko preoblikuje v Svetovno trgovinsko organizacijo (WTO).
- Nadaljevanje in krepljenje intenzivnega političnega in ekonomskega integriranja v Evropi.
- Poudarjanje potrebe po skrbi za zaščito okolja
- Razvoj informacijske družbe (vse po Kumar, 1999, str. 2–3)

Kljub temu da se je razmah mednarodne trgovine začel šele proti koncu 20. stoletja, se je skozi stoletja razvilo zelo veliko ekonomskih teorij, ki so se posredno ali neposredno dotikale tudi mednarodne trgovine in menjave. Vzporedno z razvojem in povečevanjem mednarodne trgovine pa se je razvijalo tudi pravo preko različnih zakonov in uredb, s katerimi so želeli politiki nadzorovati mednarodno trgovino.

1.1. Zgodovinski razvoj mednarodne menjave

Menjava proizvodov in storitev med ekonomskimi prostori poteka na osnovi enakih ekonomskih motivov kot menjava znotraj gospodarstva. Ekonomisti že stoletja iščejo splošno veljavne in sprejemljive odgovore na vprašanje, kakšne so in kako učinkujejo posebnosti menjave med različnimi gospodarstvi na obseg in značilnosti ekonomske koristi tako za posameznika kot za celotno gospodarstvo. Razvile so se različne doktrine in teorije, ki pojasnjujejo posebnosti mednarodne menjave glede na pričakovane ekonomske rezultate (koristi) za vse različne udeležence v mednarodnih ekonomskih odnosih. Vsaka od doktrin in na njeni podlagi razvite teorije so zgradile svoj svet predpostavk, ki bolj ali manj popolno zrcalijo ekonomske pogoje, v katerih se je ob nastanku doktrine mednarodna menjava odvijala (Kumar, 1999, str. 45–46).

Prve širše znane doktrine in teorije o posebnostih in koristih mednarodne menjave so bile oblikovane v 15. stoletju (Kumar, 1999, str. 46). Od takrat naprej so se teorije o mednarodni menjavi razvijale in prilagajale gospodarskim in političnim razmeram posameznih obdobj. Na začetku so se teorije mednarodne menjave opirale na splošne trženjske teorije. Kasneje so se teorije ukvarjale z izbiro med izvozom in neposrednimi tujimi investicijami, v zadnjih 10 do 15 letih pa so se ekonomisti osredotočali predvsem na internacionalizacijo v omrežjih, na

podlagi katere imajo podjetja različne odnose ne le s posameznimi kupci, temveč tudi z drugimi igralci v okolju (Hollensen, 2004, str. 50-51). Merkantilisti so tako med 15. in 17. stoletjem menili, da je zlato osnovna pojavna oblika bogastva ter da je temeljni namen vsakega gospodarstva ustvarjanje le-tega. Zato so spodbujali izvoz ter omejili ali celo prepovedali uvoz. Na drugi strani pa je liberalizem spodbujal svobodno trgovino in podpiral nevmešavanje države v gospodarsko delovanje posameznikov in celotne družbe, ki je temeljni pogoj za učinkovito delovanje tržnega gospodarstva. Liberalizmu je sledil protekcionizem, katerega doktrina je temeljila na zaščiti domačega gospodarstva oziroma proizvodnje. Protekcionizem ne zavrača preteklih teoretskih spoznanj o mednarodni menjavi, priporoča le začasno uporabo zaščitnih ukrepov za zaščito domačega gospodarstva, ki pa naj bi bili odpravljeni, ko minejo razlogi za le-te. Pri naslednji, intervencionistični, doktrini pa je bilo vse usmerjanje povezano z izvozom in uvozom, ki morata ob pomoči usmerjanja prispevati k uresničitvi gospodarskih ciljev ekonomskega prostora, ki pa so bili najpogosteje opredeljeni kot zagotavljanje polne zaposlenosti in stabilne gospodarske rasti (Kumar, 1999, str. 50–55). Na temeljih posameznih zunanjih gospodarskih doktrin so se razvijale številne teorije o mednarodni menjavi, kot na primer osnovna teorija, klasična teorija na temelju primerjalnih prednosti v ponudbi, teorija o obilju produkcijskih faktorjev in številne alternativne oziroma novejšje teorije. V nadaljevanju bom na kratko opisal nekaj novejših internacionalizacijskih teorij, ki se osredotočajo na podjetje z vidika samega poslovanja, saj se pri le-tem uporabljajo Incoterms klavzule, na katere je moje delo osredotočeno. Tako bom na kratko povzel teorijo življenjskega cikla, Uppsala internacionalizacijski model ter teorijo Born Global.

Po teoriji življenjskega oz. proizvodnega cikla je kraj proizvodnje določenega izdelka odvisen od stopnje v njegovem življenjskem ciklu. Na začetku življenjskega cikla bo produkt proizvajalo matično podjetje, kasneje hčerinska podjetja v tujini, na koncu cikla pa bo kraj proizvodnje odvisen samo še od proizvodnih stroškov, kar pomeni, da se lahko proizvod proizvaja kjerkoli na svetu. Od stopnje v življenjskem ciklu posameznega izdelka je tudi odvisno, ali bo neka država izdelek izvažala ali uvažala. Na začetku ga izvažata, saj se proizvaja v podjetju s sedežem v državi. Kasneje pa se proizvodnja seli vedno bolj ven iz države in posledično izvoz izdelka počasi zamre in ga je po določeni točki potrebno uvažati (Morgan, 1997). Od stopnje proizvoda v življenjskem ciklu oz. od kraja proizvodnje je odvisno tudi, katere Incoterms klavzule bodo podjetja uporabljala pri transportu proizvodov.

Uppsala model internacionalizacije se je razvil na istoimenski švedski univerzi v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja. Tamkajšnji raziskovalci so se osredotočili na sam proces internacionalizacije. Raziskovali so, kako se švedska proizvodnja podjetja širijo na tuje trge. Ugotovili so, da podjetja na začetku internacionalizacije vstopijo na bližnje tuje trge, saj so zaradi bližine sami stroški nižji, ter nato postopoma osvajajo vedno bolj oddaljene trge. Avtorja modela sta razlikovala med štirimi različnimi načini vstopa na tuje trge, pri čemer vsak naslednji predstavlja večjo stopnjo internacionalizacije in zavezanosti določenemu trgu. Na prvi stopnji redne izvozne aktivnosti ne obstajajo. Na drugi stopnji podjetje izvažata preko neodvisnih predstavnikov, ki jih na tretji stopnji zamenja podružnica podjetja v ciljni državi. Na zadnji, četrti, stopnji pa se podjetje odloči za proizvodnjo proizvodov na ciljnem trgu

(Hollensen, 2004, str. 52–53). Z vsako stopnjo se spreminjajo tudi sami stroški, ki jih ima podjetje z dostavo proizvodov na ciljni trg ter tudi Incoterms klavzule, za katere se bo podjetje odločilo.

Born global (rojeni globalno) teorija predstavlja relativno nov del raziskovanja mednarodnega trženja in trgovine. Kot »Born Global« označujemo podjetje, ki že od samega začetka izkorišča konkurenčne prednosti pri uporabi resursov in prodaji produktov na več trgih (Hollensen, 2004, str. 67). Ponavadi so to srednje velika podjetja z manj kot 500 zaposlenimi in prihodki, manjšimi od 100 milijonov dolarjev. Born global podjetja so bila uspešna zaradi številnih dejavnikov. Tako so Born global podjetja v veliki meri večinoma nišno specializirana podjetja z visoko stopnjo fleksibilnosti, mednarodnimi povezavami in poznavanjem najnovejše tehnologije, ki omogoča hitrejšo in cenejšo izmenjavanje informacij med poslovnimi partnerji. Pomemben del Born global podjetij so tudi internetno usmerjena podjetja, kar jim omogoča zelo hitro povečanje svoje trga (Hollensen, 2004, str. 67).

1.2. Uravnavanje mednarodne trgovine

Kljub pomembnosti mednarodne trgovine za rast in razvoj posameznih držav in njihovih gospodarstev pa v globalnem merilu mednarodna trgovina ne poteka prosto. Usmerjanje mednarodne trgovine poteka na dveh nivojih, in sicer na nivoju države oziroma v okviru različnih ekonomskih integracij, ter na mednarodnem nivoju preko različnih mednarodnih organizacij in sporazumov (Kumar, 1999).

Uravnavanje mednarodne trgovine poteka preko različnih ukrepov, ki lahko predstavljajo ovire v mednarodni trgovini ali pa jo pospešujejo. Ukrepi, ki predstavljajo glavne ovire v mednarodni trgovini, so carine, kvote, embargo, bojkot, uvozne licence, samoomejitveni ukrepi, lokalna zakonodaja, administrativne zamude (omejitve), kontrola valute, kartelne omejitve, dokumentacija, standardi, davki in kontrola nad tujimi neposrednimi investicijami. Na drugi strani pa nastopajo dejavniki, ki mednarodno trgovino pospešujejo. Ti dejavniki so subvencije, izvozno financiranje, carinske cone in posebne vladne organizacije. Države omejujejo mednarodno trgovino iz različnih razlogov, vsi pa so ponavadi povezani z zaščito lokalne proizvodnje in delovnih mest (Makovec-Brančič et al., 2006, str. 28–29).

1.3. Oblike uravnavanja mednarodne trgovine

Oblike uravnavanja mednarodne trgovine lahko z vidika delovanja na izvozno blago delimo na posredne in neposredne. (Hrastelj, 1990) Med neposredne oblike uravnavanja štejemo carine kot vrednostno omejitve, in kvote kot količinsko omejitve. V primeru, da neke omejitve prizadenejo določeno blago posredno, pa lahko govorimo o predpisih, postopkih in diskriminaciji. (Makovec-Brančič et al., 2006, str. 30) Neposredne omejitve pa lahko delimo še na carinske in necarinske, pri čemer, kot že ime pove, spada med carinske omejitve carina, med necarinske omejitve pa spadajo kvote in embargo (Mühlbacher et al., 2006, str. 147).

Neposredne omejitve

Kot sem že omenil, spadajo med neposredne omejitve carine, kvote, embargo in samoomejitveni ukrepi, pri čemer je prva carinska omejitev, preostale pa so necarinske omejitve. Carine so direktne dajatve na uvoz ter so vidne in enostavno izračunljive, zaradi česar so že predmet trženjske strategije podjetja. Carina je znesek v domači valuti, ki ga država pobere od lastnika blaga pri prevozu ali prenosu blaga čez državno mejo. Carine so pomembne zato, ker z vidika mednarodno delujočega podjetja zvišujejo končno ceno izdelka in s tem vplivajo na konkurenčnost blaga na določenem trgu. Obstajata dva glavna razloga za uporabo carin. Prvi je zaščitni učinek, pri katerem se carine uvajajo z namenom zaščite domačih proizvajalcev. Drugi pa je fiskalni učinek, pri katerem so carine vir za polnjenje državnega proračuna. Carine pa se delijo tudi glede na smer gibanja blaga. Tako poznamo uvozne, izvozne in tranzitne carine. (Mühlbacher et al., 2006, str. 146-150).

Naslednja skupina omejitev pa so necarinske omejitve. Prve so kvote, ki so omejitve količine blaga, ki lahko vstopi ali zapusti državo v določenem obdobju. Kvote veljajo takoj za carinami za najbolj običajno omejitev mednarodnega poslovanja. Poznamo uvozne kvote, licence, ki jih podeljuje vlada podjetjem in vladam drugih držav, in izvozne kvote, kjer dobijo licence domača podjetja. S kvotami države uravnavajo ponudbo določenega blaga na notranjem trgu. Posebna oblika izvoznih kvot so tako imenovani samoomejitveni ukrepi pri izvozu. Te kvote država ponavadi uvede kot odgovor na grožnjo z uvoznimi kvotami s strani države uvoznice. V skupini necarinskih omejitev poznamo še embargo, ki pomeni popolno prepoved trgovine, uvoza ali izvoza, enega ali več izdelkov z določeno, sankcionirano državo. Gre za največjo necarinsko omejitev in je običajno postavljena z namenom doseči politični cilj (Makovec-Brančič et al., 2006, str. 34-36).

Posredne omejitve

Posredne omejitve uvoza so učinkovite v državah, v katerih ni nominalne carinske zaščite ali drugih oblik zaščite. Razlogi za uvajanje posrednih omejitev so številčni, najpogosteje pa služijo predvsem za omejevanje uvoza. Oblike posrednega omejevanja uvoza so lahko naslednje: strog carinski postopek in njegovo izvajanje, predpisi, ki določajo zaščito pred nelojalno konkurenco, administrativne zamude, predpisi o označevanju izvora blaga, kontrola uvoza živali in živalskih izdelkov, sanitarni predpisi, diskriminacija pri izvajanju javnih razpisov, bojkot in prepoved posojil (Mühlbacher et al., 2006, str. 146–150).

1.4. Mednarodne organizacije, institucije in integracije, ki vplivajo na urejanje mednarodne trgovine

Mednarodna trgovina je bila tradicionalno regulirana preko bilateralnih sporazumov med dvema državama. V dvajsetem stoletju pa je nastalo več mednarodnih organizacij in ekonomskih integracij, katerih namen je liberalizacija oziroma sprostitev mednarodne trgovine. Na eni strani imamo sporazume o skupnem urejanju posameznih vidikov ekonomskih zvez in tokov, s čimer označujemo mednarodne organizacije, na drugi strani pa imamo meddržavne sporazume o postopnem ekonomskem povezovanju in združevanju

nacionalnih ekonomskih prostorov, s čimer označujemo ekonomske integracije (Makovec-Brančič et al., 2006, str. 44). Celoten seznam mednarodnih organizacij in sporazumov, ki vplivajo na urejanje mednarodne trgovine, je priložen v prilogi 7. Za Incoterms klavzule je najpomembnejša mednarodna organizacija mednarodna trgovinska zbornica, ki jih je tudi sprejela.

Mednarodna trgovinska zbornica je največja ter najbolj reprezentativna gospodarska organizacija na svetu. Vanjo je včlanjenih na stotisoče podjetij, svoje predstavnike v njej pa ima več kot 130 držav. Ustanovljena je bila leta 1919 z namenom promovirati trgovino in investicije, odpreti trge za blago in storitve in spodbujati prost pretok kapitala (What is ICC?). ICC ima zelo veliko vlogo pri mednarodni trgovini, predvsem preko Incoterms klavzul. Klavzule so namreč močno poenostavile pogajanja pri mednarodni trgovini in natančneje določile obveznosti posameznih pogodbenih strani. Več o samih Incoterms klavzulah bom napisal v prihodnjih poglavjih.

2. MEDNARODNA CENOVNA POLITIKA

Mednarodne cenovne odločitve je zelo težko standardizirati, saj nanje vpliva veliko dejavnikov, ki se razlikujejo od trga do trga, od izdelka do izdelka. V različnih državah imajo konkurenti, različno strukturo stroškov, kar se kaže na različnih prodajnih cenah. Med državami se razlikuje tudi davčna in uvozna politika, regulacije in politični vplivi (Mühlbacher et al., 2006, str. 663). Podjetje mora zato zelo dobro preučiti ciljni trg in šele na podlagi svojih ugotovitev določiti prodajno ceno proizvoda na ciljnim trgu.

Ob vstopu na novi trg mora podjetje narediti trženjsko strategijo in jo s pomočjo osnovnih odločitev o trženjskih izdatkih, trženjskem spletu in razporeditvi trženjskih naporov preoblikovati v trženjske programe. Ključni koncept pri tem je trženjski splet. Najbolj osnovno klasifikacijo trženjskega spleta je naredil McCarthy, ki ga je razdelil na štiri prvine in poimenoval 4P (product, price, place, promotion): izdelek, prodajne cene, prodajne poti in tržno komuniciranje (Kotler, 1998, str. 98). Kot vidimo, je cena del trženjskega spleta, zato mora biti integrirana skupaj s preostalimi instrumenti. Cena je edino področje globalnega trženjskega spleta, ki se ga lahko spremeni hitro, brez večjih neposrednih vplivov na stroške, poleg tega pa je tudi eno izmed bolj občutljivih področij pri mednarodnem poslovanju, zaradi česar se je potrebno izogibati neprestanemu prilagajanju cene, saj so tuji kupci občutljivi na pogoste, hitre in večje spremembe cen (Hollensen, 2004, str. 494). Zato je pomembno, da podjetje že pred vstopom na tuji trg izvede raziskavo in na podlagi vseh faktorjev, ki vplivajo na postavljanje cen, postavi tako ceno, s katero bo lahko uspešno na ciljnim trgu. Na določene faktorje podjetje ne more vplivati, temveč se jim mora prilagoditi, medtem ko na druge lahko. Hollensen deli faktorje na notranje, ki se razdelijo na faktorje podjetja in faktorje produkta, in zunanje, ki so faktorji okolja in faktorji trga (Hollensen, 2004, str. 494), medtem ko jih Mühlbacher razdeli na stroške, trg, makro-okolje in cenovno stopnjevanje (Mühlbacher et al., 2006, str. 699–675). Obe razdelitvi sta zelo podobni in jih sestavljajo podobni faktorji. Najpomembnejše izmed njih bom v nadaljevanju na kratko opisal.

Prvi pomemben faktor pri določanju cen so stroški. Na podlagi teh lahko podjetje določi najnižjo ceno, po kateri še lahko prodaja proizvod. Dolgoročno morajo biti stroški v celoti pokriti, če želi podjetje preživeti. Pri mednarodnem poslovanju nastajajo v povezavi s produktom dodatni stroški, ki jih pri domačem poslovanju ni, ali pa so določeni stroški občutno višji. To so na primer stroški potovanj, zbiranja informacij o tujem trgu, podpora zaposlenim v tujini, stroški distribucije, dodatnega pakiranja, carin, davkov ... Daljša kot bo distribucijska veriga do končnega kupca v tujini, več marž in provizij je potrebno vkalkulirati v stroške (Kotler, 1994). Del stroškov pri prodaji na tujem trgu so tudi transportni stroški, pri čemer je pomembna izbira Incoterms klavzul. Od le-teh je odvisno, katere stroške bo nosilo matično (proizvodno) podjetje in katere bo moralo plačati hčerinsko ali distribucijsko podjetje na ciljnem trgu.

Naslednji so faktorji, ki nastopajo na samem trgu. Najbolj kritičen med njimi je kupna moč potrošnikov na ciljnem trgu oziroma zmožnost potrošnika, da kupi določen proizvod. V primeru, da je le-ta zelo nizka, je potrebno samo ceno produkta prilagoditi temu (Hollensen, 2004, str. 499). Faktorji trga so tudi konkurenca, poslovne skupine in za ciljni trg specifična struktura distribucije. Na končno ceno ponavadi vpliva kombinacija vseh faktorjev, ki nastopajo na ciljnem trgu (Mühlbacher et al., 2006, str. 699).

Faktorji okolja so zunanji faktorji, na katere podjetje nima vpliva, zato se mora le-tem samo prilagoditi (Hollensen, 2004, str. 499). Mühlbacher deli faktorje okolja na gospodarske, kulturne in politične razmere. Na mednarodno določanje cen imajo izmed naštetih največji vpliv gospodarske razmere, predvsem porazdelitev dohodka, stopnja rasti, menjalni tečajji in inflacija (Mühlbacher et al., 2006, str. 671). Kulturni faktor je pri določanju cen pomemben predvsem pri določanju decimalk oziroma števil, na katere se bo cena končala. V zahodnem svetu se tako cene najpogosteje končajo na 9, medtem ko je v vzhodnem svetu številka, na katero se ponavadi konča cena, odvisna od države in jezika. Na Kitajskem se tako večina cen konča na številko 8, izogibajo se cenam s končno številko 4, saj se le-ta izgovori podobno kot smrt (Mühlbacher et al., 2006, str. 673; Kotler, 1994, str. 506). Tretji okoljski faktorji pa so politične razmere. V to skupino spadajo uvozne in prodajne omejitve ter omejitve pri določanju cen, na kar mora biti podjetje pozorno, da lahko pravilno določi ceno proizvoda (Hollensen, 2004, str. 498).

Rezultat upoštevanja vseh do sedaj naštetih faktorjev je lahko velika rast končne cene, saj mora podjetje poleg same stroškovne cene in lastne marže upoštevati tudi transportne stroške in stroške prodaje na ciljnem trgu. Pri tem je za podjetje tudi pomembna izbira načina transporta in Incoterms klavzul, ki jih bo uporabilo pri dostavi blaga do distributerja na ciljnem trgu oziroma do končnega kupca. Pri končnem določanju prodajne cene pa se mora podjetje odločiti, katero cenovno strategijo bo uporabilo.

2.1. Mednarodne cenovne strategije

Pri določanju cene proizvoda na tujem trgu mora podjetje najprej preučiti vse faktorje in dejavnike, našete v prejšnjem poglavju, nato pa se po proučitvi vseh dejavnikov odloči za

eno izmed cenovnih strategij, s katero bo nastopalo na trgu. Pri tem je zelo pomembno, da se podjetje odloči, kako bo pozicioniralo svoj proizvod glede na kakovost in ceno. Obstaja devet možnih kombinacij med njima, in sicer kombinacije z nizko, srednjo in visoko ceno ter nizko, srednjo in visoko kakovostjo (Kotler, 1998, str. 490). Tabela s pregledom vseh devetih kombinacij lahko najdete v prilogi 8. Poleg določanja cene glede na kakovost pa obstajajo tudi druge pomembnejše mednarodne cenovne strategije. Te so posnemanje smetane, tržne cene, cenovna penetracija, spreminjanje cen, krivulja izkušenj, diferenciacija izdelkov, cene glede na državo in transferne cene (Hollensen, 2004, str. 499–509). V nadaljevanju bom naštetje strategije na kratko povzel.

Posnemanje smetane (Skimming)

Strategija posnemanja smetane se uporablja predvsem pri lansiranju novih in inovativnih proizvodov na trg. Prodajalec na začetku nastavi relativno visoko ceno z namenom doseči čim višji dobiček v kratkem časovnem obdobju, nato pa jo skozi čas in ob prihodu konkurenčnih izdelkov in substitutov na trg počasi znižuje. Začetna, visoka, cena mora biti postavljena tako, da zajame na trgu del kupcev, ki želijo imeti produkt v lasti takoj in so pripravljeni zato tudi plačati višjo ceno. Podjetje nadomesti večji tržni delež z višjo maržo. Uspeh pri tej strategiji je odvisen predvsem od možnosti in hitrosti konkurence. Pri uporabi strategije posnemanja smetane lahko pride do težav v primeru, da ima podjetje majhen tržni delež in je zato občutljivejše v primerjavi z agresivnim lokalnim konkurentom. Poleg tega je potrebno biti pazljiv pri uporabi posnemanja smetane na enem trgu in kakšne druge strategije na drugem trgu, saj obstaja velika verjetnost, da bo prišlo do sivega trga, to je do kupovanja izdelka na trgu, kjer je cenejši, in njegova prodaja na trgu, kjer je dražji (Kotler, 1994, str. 491–493).

Tržne cene (Market pricing)

V primeru obstoja podobnega proizvoda na trgu se lahko uporabi strategija tržne cene. Cena je oblikovana glede na ceno konkurenčnih proizvodov. Pri uporabi te strategije je zelo pomembno poznati vse stroške, povezane s proizvodom, da se lahko natančno izračuna stroškovno ceno in preveri, če cena konkurentov sploh dopušča vstop na trg (Hollensen, 2004, str. 500). Pri tej strategiji je podjetje manj pozorno na lastne stroške in povpraševanje. Podjetje lahko zaračuna višjo, enako ali nižjo ceno kot njegovi tekmeci, svojo ceno pa spremenijo le takrat, ko spremeni ceno tržni vodja, in ne, kadar se spremenijo njihovi stroški ali povpraševanje (Kotler, 1994, str. 505).

Cenovna penetracija (Penetration pricing)

Strategija cenovne penetracije pomeni vstop na trg z izredno nizkimi cenami z namenom doseganja čim večjega tržnega deleža in posledično zmanjšanja proizvodnih stroškov (učinek ekonomije obsega in krivulje izkušenj). To strategijo se najpogosteje uporablja pri relativno nepomembnih in neznanih izdelkih ter v primeru prisotnosti zelo intenzivne konkurence na trgu (Hollensen, 2004, str. 500–501).

Spreminjanje cen (Price changes)

Do spreminjanja cen pri obstoječem proizvodu pride v primeru lansiranja novega proizvoda na trg oziroma v primeru spremembe pogojev na samem trgu. Sprememba cene, najpogosteje njeno nižanje, pa se mora odraziti tudi na sami prodaji. Potrebno je namreč prodati več proizvodov, da se ohrani obstoječa stopnja dobička. Pri strategiji spreminjanja cen je zelo pomemben tudi čas, kdaj se za spremembo odločimo. Najbolje je, če pri nižanju cene za malo prehitimo konkurenco, saj postanemo v očeh kupca njemu bolj naklonjeni (Hollensen, 2004, str. 501–502).

Krivulja izkušenj (Experience curve pricing)

V času življenjskega cikla proizvoda pridobivamo dragocene izkušnje, ki nam pomagajo znižati stroške pri posameznih procesih. Na podlagi nižjih stroškov lahko tudi na trgu nastopamo z nižjo ceno. Tako se na primer stroški proizvodnje med življenjskim ciklom izdelka lahko znižajo za do 25 %, stroški sestavljanja za do 30 %, marketinga do 10 %, distribucije za do 15 % in prodaje za do 5 % (Hollensen, 2004, str. 502–504).

Diferenciacija izdelkov (Pricing across products – product line pricing)

Izdelkom iz proizvodnje linije določimo ceno glede na njihov položaj na samem trgu in predvidevamo, da bo velik dobiček enega izdelka pokril izgubo drugega. Tako na primer GSM operaterji prodajajo mobilne telefone po zelo nizkih cenah ob podpisu dolgoročne naročniške pogodbe na mobilne storitve. Izgubo pri mobilnih telefonih tako pokrijejo z višjimi cenami samih storitev (Hollensen, 2004, str. 504). Da bi bila diferenciacija izdelkov uspešna, mora biti trg tak, da jo dopušča. Poleg tega mora diferenciacija odražati različne jakosti povpraševanja po posameznih izdelkih v proizvodnji liniji (Kotler, 1994, str. 512).

Cene glede na države (Pricing across countries)

Podjetja se velikokrat soočajo s problemom, kako usklajevati cene proizvodov med posameznimi državami. Na voljo imajo dve različni strategiji. Prva se imenuje cenovna standardizacija. Izdelku se določi cena v trenutku, ko zapusti proizvodni obrat, končna cena pa se določi glede na davke, carine in transportne stroške do ciljne destinacije. Ta strategija pomeni za podjetje zelo majhno tveganje, vendar pa ne vsebuje nobenega prilagajanja lokalnim razmeram in težnj po čim večjem dobičku (Hollensen, 2004, str. 504–505).

Druga strategija pa je strategija cenovne diferenciacije, po kateri imajo lokalni distributerji proste roke pri določanju cen ter jih določajo glede na lokalne navade in kulturne posebnosti. Pri uporabi cenovne diferenciacije obstaja nevarnost vzpostavitve tako imenovanega sivega trga, ko posamezniki kupujejo izdelke na trgu, kjer jih podjetje prodaja ceneje, in jih prodajajo, kjer je cena višja ter tako onemogočajo učinkovito diferenciacijo cen (Hollensen, 2004, str. 505).

Transferne cene (Transfer pricing)

Transferne cene so tiste, ki jih podjetje zaračuna hčerinskim ali kako drugače povezanim podjetjem. Pomembne so za določanje davkov in uvozno/izvoznih dajatev. Obstajajo trije pristopi k oblikovanju transfernih cen. Pri prvem se jih oblikuje glede na proizvodnje stroške,

pri drugem so transferne cene enake prodajnim cenam za nepovezane kupce, pri tretjem pa se transferna cena oblikuje tako, da se dobiček razdeli med proizvodno podjetje in njegovo podružnico (Hollensen, 2004, str. 508).

Pred vstopom na tuji trg je za podjetje pomembno, da se odloči, na kakšen način bo s svojim produktom vstopilo na ciljni trg. Lahko se odloči za vstop preko hčerinskega podjetja, ki ga ustanovi v tujini, ali pa preko že obstoječega distributerja ali preprodajalca (Mühlbacher et al., 2006). Na začetku je za podjetje zagotovo ugodneje, če se odloči za vstop preko distributerja oz. preprodajalca. V tem primeru mora le-temu sicer plačevati maržo ali provizijo za njegove storitve, zmanjša pa stroške v primeru neuspeha na ciljnim trgu. Pred sklenitvijo same pogodbe z distributerjem pa mora preko pogajanj z njim določiti pomembne sestavine posla, ki lahko v določenih primerih vplivajo tudi na samo izbiro cenovne strategije. Prva pomembna sestavina so plačilni pogoji. Distributer si bo poizkušal izboriti čim daljši plačilni rok, medtem ko si proizvodno podjetje želi čim prej prejeti denar za dobavljeno blago.

Druga zelo pomembna sestavina posla pa je izbira Incoterms klavzul. Preko le-teh bosta obe pogodbeni stranki določili, katera izmed njiju bo nosila stroške, tveganja in nevarnosti za poškodovanje blaga med prevozom in do katere točke. Tudi Incoterms klavzule lahko vplivajo na izbiro same cenovne strategije, saj določajo stroškovno ceno proizvoda za samega prodajalca, ki se lahko glede na to in na pričakovano maržo distributerja odloči za izbiro določene cenovne strategije.

3. INCOTERMS KLAUVZULE

Incoterms klavzule so mednarodno priznane trgovinske klavzule, ki se jih uporablja pri trgovinskih poslih. Pod sedanjim imenom se uporabljajo od leta 1936, ko so bile prvič izdane pod okriljem Mednarodne trgovinske zbornice. Določajo poglobitne sestavine poslov, kot na primer, kako bo potekal transport, katera od pogodbenih strank plača koliko stroškov ter na kateri točki preidejo nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga s prodajalca na kupca (Brotherston, 1996a). V tem poglavju bom podrobneje predstavil razvoj Incoterms klavzul, njihovo uporabo ter lastnosti posameznih klavzul.

3.1. Razlogi za sprejem Incoterms klavzul

Prizadevanje ljudi, da v medsebojnih pravnih razmerjih uporabljajo kratke in jedrnate izraze ter tudi kratice, je že zelo staro. Vendar pa takšni izrazi pokažejo svojo pravo vrednost le tedaj, če je njihova gospodarska in pravna vsebina natančno opredeljena s pravnimi pravili, uzanci ali običaji (Incoterms 90, str. 9).

Prodajalec in kupec se pri prodajni pogodbi poleg dogovarjanja o blagu in ceni dogovarjata tudi o drugih pravicah in obveznostih, ki so sestavni del pravnega posla. Dodatne sestavine prodajne pogodbe so najpogosteje določila o kraju in času izročitve blaga, o kraju in času

prehoda nevarnosti v primeru uničenja, izgube ali poškodovanja blaga, o kraju in času prehoda stroškov prevoznine in zavarovalnine za blago iz prodajalca na kupca ter tudi o drugih pravicah in obveznostih v zvezi z odpremo blaga (Brotherston, 1996a).

Poleg samih sestavin posla, za katere je zaželeno, da so vključene v prodajno pogodbo, pa je pomembno upoštevati tudi pravni red držav, v katerih se bo pravni posel zgodil (Rowe, 1987). Med različnimi državami namreč obstajajo razlike pri določanju prehoda lastninske pravice s prodajalca na kupca. V nekaterih državah zadošča za prenos lastninske pravice že sama sklenitev pogodbe, ob pogoju, da je bilo blago, ki je predmet pogodbe, izločeno ali drugače individualizirano, medtem ko v drugih državah lastninska pravica preide šele v trenutku dostave blaga (Murray, 2003). Takšnih razlik v pravnih ureditvah seveda poslovna praksa ne prenese. Za trgovski promet je nevzdržno, da bi bila odločitev o tem, na čigav rizik blago potuje, odvisna od tega, ali se bo uporabilo pravo prodajalčeve ali kupčeve države (Incoterms 90, stran 10). Prav zato so se v dvajsetih letih 20. stoletja pojavila prizadevanja po sprejetju prevoznih klavzul, ki bi vprašanje prehoda nevarnosti uredile neodvisno od prehoda lastninske pravice (Rowe, 1987). Slednja še vedno ostaja avtonomno področje posameznih notranjih zakonodaj.

3.2. Zgodovinski razvoj Incoterms klavzul

Različne organizacije so skušale poenotiti pravila. Če se jim to ni posrečilo vsebinsko, so želele vsaj doseči enotno razlago izrazov, ki so bili vsem skupni in so jih običajno uporabljali. Prva obsežnejša in pregledna zbirka enotnih pravil so bile Ameriške zunanjetrgovinske definicije (AFTD), ki so jih leta 1919 izdale glavne ameriške zunanjetrgovinske organizacije (Incoterms 90, stran 23). Ta zbirka je služila za zgled Mednarodni trgovinski zbornici, ki je leta 1921. leta začela pri svojih članicah zbirati njihove domače razlage za najbolj uporabljene prevozne klavzule v mednarodnem trgovanju. Iz zbranega gradiva je odbor za trgovinske izraze pri Mednarodni trgovinski zbornici sestavil enotna mednarodna pravila za razlago trgovinskih izrazov. Ta pravila so bila sprejeta leta 1936 pod imenom »International Rules for the Interpretation of Trade Terms« oziroma skrajšano »International Commercial Terms (INCOTERMS)«. Prvotna zbirka pravil je štela 11 prevoznih klavzul. Kljub temu da je bilo izvirno besedilo izdano v francoščini, pa so bile kratice podane v angleščini. Vse kasnejše revizije ob vključno leta 1953 naprej pa so bile pripravljene v angleškem jeziku (Incoterms 90, stran 23).

Pri uporabi Incotermov se je v praksi hitro pokazalo, da te klavzule glede določenih vprašanj niso dovolj jasne, določne in popolne. Zato je Mednarodna trgovinska zbornica pripravila spremembe in izdala novo zbirko z označbo »Incoterms 1953«. Ta verzija vsebuje le še 9 klavzul, sprejele pa so jo tudi določene države, ki prvotne verzije niso. Po sprejetju prenovljene verzije klavzule je posebna komisija pri Mednarodni trgovinski zbornici spremljala uporabo klavzul v praksi ter spremembe na področju trgovske in transportne dejavnosti. Tako se je zbirka klavzul sproti prilagajala večjim spremembam na trgovskem področju (Gardner, 2008). Zbirka Incoterms klavzul je doživela revizije v letih 1953, 1967,

1976, 1980, 1990 in zadnje leta 2000. V času revizij so posamezne klavzule odpadle, druge bile naknadno dodane, nekatere pa le preoblikovane ali preimenovane (Sriro, 1993). To lepo vidimo tudi v spodnji tabeli, ki prikazuje kronološki razvoj posameznih klavzul v verzijah Incoterms 1936–2000.

Tabela 1: Kronološki razvoj posameznih klavzul v verzijah Incoterms 1936–1990

| 1936 | 1953 | 1967 | 1976 | 1980 | 1990 | 2000 |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------|---------|------|
| EX Works | EX Works | EX Works | EX Works | EX Works | EXW | EXW |
| FOR/FOT | FOR | FOR | FOR | FOR | | |
| | | | FOA | FOA | | |
| Free... | | | | FRC | FCA | FCA |
| FAS | FAS | FAS | FAS | FAS | FAS | FAS |
| FOB | FOB | FOB | FOB | FOB | FOB | FOB |
| C & F | C & F | C & F | C & F | C & F | CFR | CFR |
| CIF/CAF | CIF/CAF | CIF/CAF | CIF/CAF | CIF/CAF | CIF/CAF | CIF |
| | | | | | CIP | CIP |
| Freight or Carriage Paid To | Freight or Carriage Paid To | Freight or Carriage Paid To | Freight or Carriage Paid To | FCP | CPT | CPT |
| Free or Free Delivered | | | | | | |
| Ex Ship | Ex Ship | Ex Ship | Ex Ship | Ex Ship | DES | DES |
| Ex Quay | Ex Quay | Ex Quay | Ex Quay | Ex Quay | DEQ | DEQ |
| | | DAF | DAF | DAF | DAF | DAF |
| | | | | | DDU | DDU |
| | | DDP | DDP | DDP | DDP | DDP |
| Σ11 | Σ9 | Σ11 | Σ12 | Σ13 | Σ13 | Σ13 |

Vir: Incoterms 90, str. 169

3.3. Prihodnost Incoterms klavzul

Od zadnje revizije Incoterms klavzul je minilo že deset let. V mednarodni trgovini je to kar dolgo obdobje. Zato je v pripravi že nova revizija Incoterms klavzul, ki se bo najverjetneje imenovala Incoterms 2010, v veljavo pa naj bi stopila s prvim januarjem 2011 (Reynolds, 2010). Kljub temu da je revizija klavzul Incoterms 2010 še v pripravi in je trenutno na voljo le njen osnutek, se predvideva, da bo v novi reviziji prišlo do naslednjih sprememb (povzeto po Reynolds, 2010):

- Bolj bo prijazna do uporabnikov.
- Natančneje bodo razlikovane klavzule, ki se lahko uporabljajo pri vseh vrstah transporta, in tiste, ki se lahko uporabljajo le pri ladijskem transportu.
- Vsebovala bo manj kot 13 klavzul, kolikor jih je v Incoterms 2000.
- Uporaba klavzul v notranjem transportu bo spodbujala in poenostavila.
- Vsebovala bo natančnejša določila o zaščiti in zavarovanju blaga.
- Obdržan bo obstoječi format deljenja obveznosti med prodajalci in kupci.
- Pričakovane so večje spremembe samih klavzul v primerjavi s klavzulami Incoterms 2000.

4. INCOTERMS 2000 KLAUVZULE

Incoterms klavzule vse od svojih začetkov v letu 1939 pridobivajo na pomenu. Omogočile so poenotenje pravic in obveznosti, ki jih imata pogodbeni stranki. Pri sklepanju pogodb so se podjetja z uporabo klavzul izognila dolgotrajnim pogajanjem glede vsebine pogodb. Dogovoriti so se morala le o klavzuli, ki jo bodo uporabljala pri svojih poslih, saj so klavzule že vsebovale večino podrobnosti dobave in prevoza blaga. Pri tem je bilo pomembno tudi dejstvo, da so se klavzule prilagajale razmeram na trgu in novim načinom transporta ter tako ostajale aktualne v vsakem trenutku. Danes se Incoterms klavzule uporabljajo že skoraj pri vseh poslih, saj pomembno prispevajo k natančni opredelitvi obveznosti posameznih pogodbenih strank (Sriro, 1993).

Zadnjo revizijo Incoterms klavzul je Mednarodna trgovinska zbornica izdala leta 2000. Revizija je zahtevala približno dve leti dela, v katerih je Mednarodna trgovinska zbornica zbrala mnenja in odzive na številne delovne verzije Incotermov, od širokega spektra trgovcev iz vsega sveta, ki so bili zastopani v nacionalnih odborih, preko katerih deluje ta zbornica (Incoterms 2000, stran 19). Rezultat dvoletnega dela so bili Incoterms 2000. Čeprav se zdi, da je zadnja različica Incoterms klavzul v primerjavi z Incoterms 1990 uvedla malo sprememb, pa so klavzule sedaj svetovno priznane, izrazje klavzul pa je postalo jasen in natančen odsev strokovne prakse. Vsebinske spremembe so v zadnji reviziji nastale le na dveh področjih, in sicer pri carinjenju in plačevanju carinskih obveznosti po FAS in DEQ ter pri obveznosti nakladanja in razkladanja po FCA (Shuman, 2000).

Glede na to, da se Incoterms občasno spreminjajo in prilagajajo sodobnim poslovnim praksam, je pomembno zagotoviti izrecno sklicevanje pogodbenih strank, ki želita vključiti Incoterms klavzule v prodajno pogodbo, na zadnjo različico Incotermov. To se lahko spregleda, kadar se obrazci tipskih pogodb in obrazci naročilnic sklicujejo na prejšnjo različico Incotermov. Nesklicevanje na zadnjo različico lahko privede do spora o tem, ali sta imeli pogodbeni strani namen v pogodbo vključiti zadnjo ali prejšnjo različico Incotermov. Zato bi morali trgovci, ki želijo uporabiti zadnjo različico, Incoterms 2000, to jasno opredeliti v kupoprodajni pogodbi (Incoterms 2000, stran 19).

Izrazje v Incoterms 2000 klavzulah

Pri pripravi Incoterms 2000 klavzul si je Mednarodna trgovinska zbornica prizadevala za čim večjo usklajenost izrazov, ki se pojavljajo v vseh trinajstih klavzulah. S tem se je želela izogniti uporabi različnih izrazov z istim pomenom. Kljub težnji po usklajenosti izrazov pa se ni bilo mogoče izogniti dvojnemu pomenu določenih izrazov. Vendar pa je dvojni pomen izrazov znotraj klavzul dovolj natančno opisan, s čimer se izognemo možnosti za napačno interpretacijo izraza.

Pri izrazu pošiljatelj je bilo potrebno uporabiti isti izraz v dveh različnih pomenih, saj ni bilo druge ustrezne možnosti. Tako izraz pošiljatelj pomeni osebo, ki preda blago za prevoz, in osebo, ki sklene pogodbo s prevoznikom. Toda ta pošiljatelj sta lahko dve različni osebi, kot

na primer pri klavzuli FOB, po kateri prodajalec preda blago za prevoz, kupec pa sklene pogodbo s prevoznikom (Incoterms 2000, stran 21).

Tudi izraz dobava se v Incotermih uporablja v dveh različnih pomenih. Prvič se uporablja, da se določi, kdaj je prodajalec izpolnil svojo obvezo dobaviti blago, drugič pa se uporablja v zvezi z obveznostjo kupca, da prevzame ali sprejme dobavo. Obveznost kupca po prevzemu oziroma sprejemu blaga je pomembna, da bi se izognili nepotrebnim stroškom skladiščenja blaga v času, ko se čaka na kupčev prevzem. V primeru, da kupec svoje obveznosti ne izpolni, je lahko odgovoren plačati odškodnino prodajalcu. (Incoterms 2000, stran 21).

Izraz običajen se pojavlja v več klavzulah, predvsem v zvezi s časom dobave, v zvezi z listinami, ki jih mora prodajalec priskrbeti kupcu, ter pri prevoznih pogodbah, ki jo mora prodajalec skleniti. Izraz običajen v vseh primerih pomeni, kaj trgovci ponavadi naredijo v podobnih primerih. Takšna praksa trgovcev je nato vodilo za običajne posle.

Pri obveznosti uvoznega carinjenja se uporablja izraz dajatve. Ta izraz združuje le tiste dajatve, ki so nujna posledica uvoza kot takega in jih je potrebno plačati v skladu z veljavnimi uvoznimi predpisi (Incoterms 2000, stran 22). Kakršnekoli dodatne dajatve, ki jih zaračunajo v zvezi z uvozom zasebne stranke, ne štejejo med te dajatve.

Doslej so se v Incotermih uporabljali različni izrazi v zvezi s krajem, na katerem naj se blago dobavi, kar pa je bilo v zadnji izdaji klavzul poenoteno. Tako se pri dobavi po morju uporabljata izraza odpravno пристанище in namembno пристанище. Pri vseh drugih prevoznih se uporablja izraz kraj. Pri določenih klavzulah je za dobavo pomembna tudi točka znotraj nekega kraja ali pristanišča, zato je pomembna tudi opredelitev le-te v prodajni pogodbi.

Prodajalčeve obveznosti z dobavo

Incotermi se osredotočajo na prodajalčeve obveznosti v zvezi z dobavo (Sriro, 1993). V primeru, da imata pogodbeni stranki stalne poslovne stike, natančna delitev opravil in stroškov v zvezi z dobavo blaga navadno ne povzroča problemov. Tedaj namreč med seboj dosežeta določeno poslovno prakso, po kateri se ravnata v vseh nadaljnjih poslih. Če pa se oblikuje novo poslovno razmerje, ali če se pogodba sklene z uporabo posrednikov, pa je potrebno upoštevati določbe prodajne pogodbe. V primeru vključitve Incoterms 2000 klavzul v pogodbo je potrebno upoštevati tudi delitev opravil, stroškov in nevarnosti, ki iz njih izhajajo. Vsaka posamezna klavzula poizkuša natančno določiti, kakšne so prodajalčeve obveznosti pri dobavi, in le-te mora prodajalec tudi izpolniti (Rowe, 1987). V določenih primerih se ni bilo mogoče izogniti sklicevanju na trgovinske običaje. Sklicevanje je pogosto predvsem pri pomorskem prevozu, saj se običaji razlikujejo od pristanišča do pristanišča, zaradi česar mora prodajalec svojo dobavo prilagoditi tem običajem (Incoterms 2000, stran 23). Pri uporabi klavzul, ki vsebujejo sklicevanje na običaje pristanišč ali trgovine je zaželeno, da pogodbeni strani že med samim postopkom pogajanj ena drugo obveščata o takšnih običajih ter v primeru negotovosti le-to odpravita z ustrežno določbo v prodajni pogodbi. Takšne posebne določbe v posameznih pogodbah nadomeščajo ali spreminjajo vse, kar je določeno kot pravilo za razlago v raznih Incotermih.

Kupčeve možnosti glede kraja odprave

V določenih okoliščinah se v času sklenitve prodajne pogodbe ne da točno določiti točke ali celo kraja, kamor naj bi prodajalec dobavil blago za prevoz (Incoterms 2000, stran 31). V takšnem primeru se zato navede kot kraj dobave območje ali kakšen večji prostor, kot je na primer пристanišče. V takem primeru mora imeti kupec možnost, da kasneje sporoči točno točko ali kraj na območju, kamor želi, da se mu blago dostavi. Če tega ne stori, je lahko odgovoren za nevarnosti in dodatne stroške, ki zaradi tega nastanejo. V takem primeru ima prodajalec pravico, da si sam izbere točko znotraj določenega območja, ki mu najbolj ustreza za dobavo blaga.

Prehod nevarnosti in stroškov v zvezi z blagom

Nevarnost izgube ali poškodovanja blaga ter tudi breme stroškov v zvezi z blagom preide s prodajalca na kupca, ko prodajalec izpolni svojo obveznost v zvezi z dobavo blaga (Murray, 2003). Vse klavzule določajo, da lahko nevarnost in stroški preidejo že pred dobavo, če kupec ne prevzame dobave, ali če ne da navodil glede časa odprave in kraja dobave. S tem se izniči možnost, da bi lahko kupec zavlačeval prehod nevarnosti in stroškov z zavlačevanjem prevzema blaga. Predčasen prehod nevarnosti in stroškov pa je veljaven le v primeru, da prodajalec v svojem skladišču loči blago, namenjeno kupcu, od drugega blaga in ga kot takega tudi označi (Rowe, 1987).

Carinjenje

V povezavi s carinjenjem je prišlo pri uporabi Incoterms klavzul v preteklosti večkrat do nesporazumov. Tako se je v najnovejši različici klavzul določilo, da kadarkoli se sklicuje na obveznost kupca ali prodajalca, da prevzame obveznost carinskega postopka, le ta obveznost ni omejena le na plačilo carinskih in drugih dajatev, temveč vključuje tudi samo izvedbo in plačilo vseh upravnih zadev ter obveščanje pristojnih organov v zvezi s tem (Rowe, 1987). Poleg tega so v preteklosti nekateri šteli kot neprimerno uporabo klavzul, ki vsebujejo obveznost carinjenja, znotraj Evropske unije ali drugih prostotrgovinskih območij, saj na teh območjih ni potrebno plačevati carin. Zato se je v zadnji različici Incotermov pri nekaterih klavzulah v zvezi s carinjenjem dodalo besede »kjer je to primerno« z namenom, da se ti Incoterms lahko uporabljajo brez dvoumnosti v primerih, ko carinske formalnosti niso potrebne (Incoterms 2000, str. 31).

Pakiranje in pregled blaga

V večini primerov pogodbeni strani vnaprej vesta, kakšno pakiranje je potrebno za varen prevoz blaga do namembnega kraja. Ker pa je prodajalčeva obveznost pakiranja različna glede na način in trajanje transporta, se je določilo, da mora prodajalec zagotoviti takšno pakiranje, kot se zahteva za prevoz, vendar le glede na okoliščine v zvezi s prevozom, ki so mu znane pred sklenitvijo prodajne pogodbe (Incoterms 2000, stran 32). Poleg tega je velikokrat priporočljivo, da kupec sam opravi pregled blaga pred predajo ali ob predaji blaga v transport. Če pogodba ne določa drugače, mora kupec sam plačati stroške takega pregleda, saj ga je priskrbel v svojo korist. Le v primeru, če se pregled opravi z namenom prodajalcu

omogočiti ravnanje v skladu z obveznimi pravili, ki se nanašajo na izvoz blaga v njegovi državi, bi moral stroške pregleda plačati prodajalec (Rowe, 1987).

Način prevoza

Od same vrste transporta, s katero bo potekala dobava blaga, je v določenih primerih pomembno tudi, katere klavzule se uporabijo. Nekatero izmed njih so namreč omejene le na pomorski prevoz in prevoz po notranjih plovnih poteh, zato bi jih bilo napačno uporabiti pri katerikoli drugi vrsti prevoza (Sriro, 1993). Razlog za omejitvev nekaterih klavzul le na določeno vrsto prevoza je v samih značilnostih tega prevoznega sredstva, ki jih je težko določiti splošno. Te klavzule so FAS, FOB, CFR, CIF, DES in DEQ. Preostale klavzule niso omejene z vrsto prevoza in se zato lahko uporabljajo v povezavi s katerimkoli prevozom, tudi pomorskim, in prevozom po notranjih plovnih poteh. Te klavzule pa so EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU in DDP (Dearing, 2006).

Uporaba v podjetjih

Z razmahom mednarodne trgovine in številom poslov, ki jih posamezno podjetje opravi, se je razširila tudi uporaba Incoterms klavzul. V zadnjih desetletjih je postala zelo pomembna tudi sama hitrost izvedbe posla. Vse več podjetij zato vključuje Incoterms klavzule v vsako pogodbo o prodaji ali nabavi blaga, ne glede na to, ali je kupec pravna ali fizična oseba. S tem se zaščitijo pred neželenimi posledicami ter natančno določijo vse pomembne sestavine posla brez dolgotrajnih pogajanj. Uporaba klavzul v podjetjih bo v prihodnosti po mojem mnenju še naprej rasla, poleg tega pa bo vedno več podjetij začelo uporabljati pri vseh poslih, tudi pri tistih, sklenjenih s fizičnimi osebami (Murray 2003, Sriro 1993, Brotherston 2006a in 2006b in Incoterms 2000).

Prednosti/slabosti

Incoterms klavzule so s svojo uporabo prinesle številne prednosti v trgovinsko poslovanje. Prva prednost uporabe klavzul je čas. Pred njihovo uporabo je bilo potrebno za vsak posamezen posel napisati pogodbo s točno določenimi značilnostmi le-tega. Značilnosti so bile največkrat določene na pogajanjih, ki so lahko pri zapletenejših poslih trajala zelo dolgo. Z uporabo Incoterms klavzul pa so najpomembnejše sestavine posla zapisane že v klavzuli sami, tako da se morata pogodbeni strani dogovoriti le o tem, katero klavzulo bosta pri določenem poslu uporabili. Naslednja prednost uporabe Incoterms klavzul je natančna določenost. Za vsako klavzulo je točno določeno, katere so obveznosti prodajalca in kupca v določenem poslu, do katere točke nosi katera izmed pogodbenih strani stroške in nevarnosti poškodovanja ali izgube blaga. S tem so odpravljene morebitne nejasnosti in kasnejši spori. V določenih primerih pa se lahko ravno ta določenost spremeni iz prednosti v slabost. To se zgodi, če bi stranke rade določene sestavine pogodbe uredile drugače, kot je določeno v klavzulah (Murray 2003, Sriro 1993, Brotherston 2006a in 2006b, Incoterms 2000 in International Chamber of Commerce).

Skupine Incoterms 2000 klavzul

Incoterms 2000 klavzule sestavlja 13 klavzul, ki so razdeljene v 4 skupine. Posamezne klavzule sem podrobneje opisal v prilogi 9, na tem mestu pa bom opisal posamezne skupine Incoterms 2000 klavzul in naredil primerjavo med njimi. Prva skupina klavzul, skupina E, vsebuje samo eno klavzulo, ExWorks. Po prvi skupini prodajalec nima stroškov z dobavo produktov končnemu kupcu. Sledi skupina F, v kateri so klavzule, pri katerih večina prevoznih stroškov s strani prodajalca ni plačana. To so klavzule FCA, FAS in FOB. V skupini C, ki vsebuje klavzule CFR, CIF, CPT in CIP, je večina prevoznih stroškov s strani prodajalca plačanih, medtem ko v zadnji skupini, D, prodajalec poskrbi za prevoz blaga do končne destinacije, ki je lahko meja, pristanišče ali kakšen drug kraj. Te klavzule so DAF, DES, DEQ, DDU in DDP.

V primerjavi z ostalimi skupinami klavzul so klavzule skupine E za prodajalca najbolj ugodne. Predstavljajo mu namreč najmanjše tveganje in nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga, saj le-to preide na kupca v trenutku, ko mu da prodajalec blago na voljo v njegovih prostorih ločeno od ostalega blaga. Poleg tega ima prodajalec pri uporabi klavzul skupine E najmanjše stroške, saj le-ti takoj po pripravi blaga preidejo na kupca. Nasprotno pa so za kupca najbolj ugodne klavzule iz skupine D. Skladno z njimi nosi prodajalec vse stroške ter tveganje in nevarnosti poškodovanja blaga do kraja dostave, ki ga določita skupaj s kupcem. Pri preostalih dveh skupinah klavzul preidejo tveganja in nevarnosti poškodovanja blaga s prodajalca na kupca takrat, ko prodajalec blago izroči prevozniku. Razlika med obema skupinama je v točki prehoda stroškov. Pri skupini F preidejo stroški s prodajalca na kupca v trenutku, ko prvi izroči blago prevozniku, medtem ko mora pri klavzulah skupine D prodajalec nositi stroške transporta do namembnega kraja ali pristanišča. Z vidika tveganja in nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga so za prodajalca poleg klavzul skupine E najbolj ugodne klavzule skupin F ali C, saj nosi prodajalec tveganje krajši čas transporta. Z vidika stroškov pa so za prodajalca najbolj ugodne klavzule skupin E ali F. Pri njih nosi prodajalec stroške do trenutka, ko izroči blago prevozniku.

4.1. Primerjava klavzul med seboj

Pravilna uporaba Incoterms 2000 klavzul zahteva njihovo zelo dobro poznavanje. Zaradi majhnih razlik med določenimi klavzulami in nepopolnega poznavanja le-teh pa se ena ali celo obe pogodbeni strani včasih znajdeti v situaciji, ko ne veda, katero klavzulo bi uporabili. V tabeli pod prilogo 6 sem naredil pregled vseh Incoterms klavzul glede na obveznosti, ki jih mora posamezna stran izpolniti. Oznaka »P« pomeni, da je opravilo obveznost prodajalca, medtem ko oznaka »K« označuje obveznost kupca.

Incoterms 2000 klavzule se med seboj razlikujejo tudi po vrsti transporta, pri katerem se lahko uporabljajo. V naslednji tabeli sem naredil pregled, katere klavzule lahko uporabljamo pri posameznih vrstah transporta.

Tabela 2: Primerjava Incoterms 2000 klavzul glede na vrste transporta pri katerih se lahko uporabljajo

| Incoterms 2000 klavzula | Zračni transport | Cestni transport | Železniški trans. | Ladijski transport |
|--------------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------------|
| EXW | • | • | • | • |
| FCA | • | • | • | • |
| FAS | | | | • |
| FOB | | | | • |
| CFR | | | | • |
| CIF | | | | • |
| CPT | • | • | • | • |
| CIP | • | • | • | • |
| DAF | | • | • | |
| DES | | | | • |
| DEQ | | | | • |
| DDU | • | • | • | • |
| DDP | • | • | • | • |

Prenos tveganja in nevarnosti poškodovanja ali izgube blaga je eden izmed pomembnih sestavin Incoterms 2000 klavzul. Pri nekaterih klavzulah se namreč obravnava ločeno od prenosa stroškov, na kar mora biti kupec še posebej pozoren in mora sam skleniti zavarovanje blaga. V spodnji tabeli sem naredil pregled posameznih klavzul ter pri vsaki napisal, v kateri točki preide tveganje s prodajalca na kupca.

Tabela 3: Primerjava točke prenosa tveganja in nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga med Incoterms 2000 klavzulami

| Klavzula | Točka prenosa tveganja |
|-----------------|--|
| EXW | Ko je blago dano na voljo kupcu |
| FCA | Ko prodajalec dobavi blago prevozniku, ki ga je določil kupec, v navedenem kraju |
| FAS | Ko je blago postavljeno ob ladjo v navedenem odpravnem pristanišču |
| FOB | Ko blago pride ladijsko ograjo |
| CFR | Ko blago pride ladijsko ograjo |
| CIF | Ko blago pride ladijsko ograjo |
| CPT | Ko je blago dobavljeno prevozniku, ki ga določi prodajalec sam |
| CIP | Ko je blago dobavljeno prevozniku, ki ga določi prodajalec sam |
| DAF | Ko je blago dobavljeno na navedeno točko na meji |
| DES | Ko je blago dano na razpolago kupcu na krovu ladje v navedenem namembnem pristanišču |
| DEQ | Ko je blago dano na razpolago kupcu na pomolu v navedenem namembnem pristanišču |
| DDU | Ko je blago dobavljeno, uvozno neocarinjeno v naveden namembni kraj |
| DDP | Ko je blago dobavljeno, uvozno ocarinjeno v naveden namembni kraj |

5. RAZISKAVA O POZNAVANJU IN UPORABI INCOTERMS 2000 KLAUZUL V SLOVENSКИH PODJETJIH

V tem poglavju bom predstavil osnovna izhodišča za svojo raziskavo o poznavanju Incoterms 2000 klavzul med slovenskimi podjetji. Najprej bom opredelil cilje raziskave ter opisal čas in način izvedbe raziskave. Nato bom postavil hipoteze in opredelil načrt raziskave. Tukaj bom navedel tudi, kakšne podatke sem uporabil pri raziskavi. Nadalje bom opredelil raziskovalne metode in raziskovalni instrument. Končal bom s predstavitvijo načrta vzorčenja, obliko komuniciranja ter možnih napak pri raziskavi.

Cilji raziskave

Glavni cilj moje raziskave je ugotoviti poznavanje in uporabo Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih. Da bi lahko uresničil osnovna cilja raziskave, sem si pomagal z vprašanji, ki bolj natančno opredeljujejo temeljne cilje raziskave. Želel sem pridobiti odgovore na naslednja vprašanja:

- kako pogosto podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule pri svojem poslovanju,
- katere so najbolj uporabljene Incoterms 2000 klavzule v slovenskih podjetjih,
- pri katerih vrstah poslov podjetja najpogosteje uporabljajo Incoterms 2000 klavzule,
- kako dobro podjetja sama mislijo, da poznajo Incoterms 2000 klavzule,
- kako dobro podjetja poznajo splošne značilnosti Incoterms 2000 klavzul,
- kako dobro podjetja poznajo posamezne Incoterms 2000 klavzule.

S pomočjo raziskovalnih in analitičnih metod bom poskušal odgovoriti na zgoraj postavljena vprašanja.

Čas izvedbe raziskave

Raziskavo o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih sem izvajal med januarjem in marcem 2009. Kljub izvajanju raziskave s pomočjo elektronske pošte in spletne ankete pa se je njena izvedba zavlekla zaradi slabe stopnje odziva pri podjetjih. Zaradi tega sem moral Povezavo do spletne ankete pošiljati dvakrat, prvič okoli 220 podjetjem, drugič pa 170 podjetjem. Do zaključka anketiranja sem izmed 390 poslanih dobil vrnjenih 69 izpolnjenih anket.

5.1. Postavitev začetnih hipotez

Spodaj navedene domneve oziroma hipoteze sem postavil na podlagi prebrane literature ter člankov in z namenom podati tem bolj realno stanje na področju poznavanja in uporabe Incoterms 2000 klavzul med slovenskimi podjetji. Poleg tega pa sem tudi poskušal dobiti odgovore na vprašanja, ki sem jih navedel v ciljnih raziskave.

H1: Predpostavljam, da bo več kot 75 % anketiranih podjetij pri svojih trgovinskih poslih uporabljalo Incoterms 2000 klavzule pogosto ali zelo pogosto.

Incoterms 2000 klavzule postajajo v svetu ena izmed obveznih sestavin kupoprodajne pogodbe pri mednarodnih trgovinskih poslih. Po mojem mnenju tudi Slovenija pri tem ni izbira. Zaradi majhnosti so podjetja prisiljena iskati trgovinske partnerje v drugih državah, kar povečuje število mednarodnih trgovinskih poslov, ki jih slovenska podjetja sklenejo. Zato predpostavljam, da bo več kot 75 % anketiranih podjetij pri svojih poslih uporabljalo Incoterms 2000 klavzule pogosto ali zelo pogosto.

H2: Predpostavljam, da anketirana podjetja pri nabavah največkrat uporabljajo klavzule skupine C ali D.

Incoterms 2000 klavzule so razdeljene v štiri skupine, ki se razlikujejo po obveznostih prodajalcev in kupcev v mednarodnem trgovinskem poslu. Velja, da so klavzule skupin C in D ugodnejše za kupca. Na podlagi tega predpostavljam, da slovenska podjetja pri nabavah, ko nastopajo v vlogi kupca, težijo k uporabi klavzul skupin C in D.

H3: Predpostavljam, da anketirana podjetja pri prodajah največkrat uporabljajo klavzule skupine E ali F.

Pri uporabi Incoterms klavzul velja, da so klavzule skupin E in F ugodnejše za prodajalca. Na podlagi tega predpostavljam, da slovenska podjetja pri prodajah največkrat uporabljajo klavzule skupine E in F, saj je le to za njih najbolj ugodno.

H4: Predpostavljam, da bodo veleprodajna in proizvodna podjetja v povprečju večkrat uporabljala Incoterms 2000 klavzule.

Predvidevam, da veleprodajna in proizvodna podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule tako pri nabavah kot pri prodaji blaga. Veleprodajna podjetja kupujejo blago na trgu v velikih količinah od drugih podjetij, največkrat pa ga prodajajo dalje drugim podjetjem. Tako imajo pri obeh vrstah poslov opravka s podjetji. Tudi proizvodna podjetja imajo tako pri nabavah materiala kot pri prodaji končnih proizvodov opravka s podjetji. Na drugi strani pa maloprodajna podjetja večinoma prodajajo blago končnim kupcem, fizičnim osebam, v poslih s katerimi pa se največkrat ne uporabljajo Incoterms 2000 klavzule. Zaradi vsega tega predpostavljam, da bodo veleprodajna in proizvodna podjetja v povprečju večkrat uporabljala Incoterms 2000 klavzule kot maloprodajna podjetja.

H5: Predpostavljam, da srednje velika in velika podjetja bolje poznajo Incoterms 2000 klavzule glede na rezultate testa o poznavanju Incoterms klavzul.

Srednja in velika podjetja imajo več zaposlenih, ki ustvarjajo dodano vrednost, kar vodi k višjemu skupnemu prometu. Ta največkrat pomeni tudi večje število poslov, ki jih neko podjetje sklene. Poleg tega se lahko zaposleni, ker jih je več, drug od drugega učijo o klavzulah in težavah, do katerih lahko pride ob njihovi uporabi. Zaradi vsega tega predpostavljam, da srednje velika in velika podjetja bolje poznajo Incoterms 2000 klavzule v primerjavi z mikro in malimi podjetji. Kot sem že omenil bom poznavanje Incoterms 2000 klavzul ugotavljal s pomočjo tretjega dela ankete.

H6: Predpostavljam, da bodo podjetja, ki pogosteje uporabljajo Incoterms 2000 klavzule, imela tudi boljši rezultat pri testu o poznavanju Incoterms klavzul.

Pri vsaki stvari velja, da večkrat ko jo boš naredil, bolje jo boš poznal. Podjetja, ki pogosteje uporabljajo Incoterms 2000 klavzule, so tudi bolj izkušena v njihovi uporabi, poleg tega pa so se najverjetneje večkrat srečala s težavami v povezavi s klavzulami in so se v postopku reševanja težav tudi več naučila. Zato predpostavljam, da bodo podjetja, ki pogosteje uporabljajo Incoterms 2000 klavzule imela tudi boljši rezultat pri tretjem sklopu ankete.

H7: Predpostavljam, da obstaja povezava med lastnim mnenjem anketirancev o poznavanju Incoterms klavzul in rezultati testa.

Mnenja sem, da je vsak posameznik zmožen pravilno oceniti svoje poznavanje Incoterms klavzul. Na podlagi te predpostavke sem tudi postavil zgornjo hipotezo, saj menim, da se bodo anketiranci, ki so svoje poznavanje klavzul ocenili kot dobro, tudi bolje odrezali na testu o poznavanju Incoterms 2000 klavzul.

5.2. Načrt raziskave

Pogoj za uspešno izvedeno raziskavo je predvsem dobra zasnova oziroma načrt raziskave. Pred samim začetkom raziskovanja moramo določiti problem raziskave. Nato določimo vire podatkov in raziskovalno metodo, s katero bomo pridobili primarne podatke. Sledi izbira raziskovalnega instrumenta, načrt vzorčenja in določitev oblike komuniciranja z vprašanimi. Na koncu raziskave pridobljene podatke analiziramo in jih predstavimo (Churchill, 1991, str. 70-75).

Viri podatkov

Pri sami izvedbi raziskave sem si pomagal s primernimi in sekundarnimi podatki. Sekundarni podatki so tisti, ki že neke obstajajo in so bili zbrani za neki drugi namen, medtem ko primerne podatke pridobimo sami s kvalitativnimi in kvantitativnimi metodami raziskovanja.

Vsaka raziskava se začne z zbiranjem sekundarnih podatkov. Viri sekundarnih podatkov so običajno članki iz revij, knjige, podatkovne baze (Proquest, Emerald, EBSCOhost, Science Direct) ter iz svetovnega spleta. Osrednji vir raziskave predstavljajo primarni podatki, ki sem jih pridobil z anketiranjem 390 slovenskih podjetij, katerih primarna ali sekundarna dejavnost je trgovina in naj bi zato pri svojem delu uporabljali Incoterms klavzule.

Raziskovalna metoda

Primarne podatke sem zbral s pomočjo raziskovalne metode anketiranja preko elektronske pošte. Pri tem sem si pomagal z vprašalnikom, kar mi je pomagalo pridobiti natančne in primerljive podatke.

Slabost metode anketiranja preko elektronske pošte so predvsem nizka stopnja odziva, slab nadzor anketiranca, pridobljene informacije pa ponavadi niso tako kakovostne kot v primeru osebnega spraševanja, saj ne moremo postavljati odprtih vprašanj. Prednost omenjene metode pa so predvsem nizki stroški pridobivanja podatkov, hitrost metode, široka distribucija

vzorčnih enot, lažja analiza pridobljenih podatkov ter bolj popolni odgovori pri osebnih in občutljivih vprašanjih (Churchill, 1991, str. 341; Tull, Hawkins, 1993, str. 172).

Raziskovalni instrument

Pri svoji raziskavi sem kot raziskovalni instrument uporabil vprašalnik, ki je najpogostejši instrument za zbiranje primarnih podatkov. Vprašalnik je sestavljen iz sklopa vprašanj, na katera mora vprašani odgovoriti. Pri sestavi vprašalnika sem se osredotočil na to, da bodo pridobljeni podatki podali čim bolj realno sliko glede poznavanja in uporabe Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih. Pri sestavljanju vprašalnika sem se poslužil Churchillovega postopka razvijanja vprašalnika. Postopek obsega devet korakov, ki si sledijo takole: specifikacija potrebnih informacij in hipotez, izbira vrste vprašalnika in metode zbiranja podatkov, opredelitev vsebine posameznih vprašanj, oblikovanje možnih odgovorov na vsako vprašanje, oblikovanje vprašanja, določitev zaporedja vprašanj in oblike vprašalnika, pregled vseh preteklih korakov, testiranje vprašalnika in morebitni popravki (Churchill, 1991, str. 360).

Vsebina vprašalnika

Vprašalnik za mojo raziskavo je sestavljen iz 31 vprašanj zaprtega tipa, ki si med seboj logično sledijo. Razdeljen je na tri sklope vprašanj. V prvem sklopu vprašanj sem želel dobiti podatke o podjetjih, ki so sodelovala v raziskavi. Zanimala me je velikost podjetja, prevladujoča dejavnost podjetja in geografski doseg podjetja.

V drugem sklopu, ki je obsegal 8 vprašanj, sem želel ugotoviti navade podjetij pri uporabi Incoterms 2000 klavzul. Zanimalo me je, katere klavzule najpogosteje uporabljajo, pri katerih vrstah poslov ter zakaj jih vključujejo v kupoprodajno pogodbo. V tem sklopu sem pri treh vprašanjih uporabil Likertovo lestvico. Tako so morali pri vprašanjih o pogostosti uporabe klavzul, vključevanju klavzul v pogodbo in lastnem mnenju o poznavanju klavzul na lestvici od 1 do 5 izbrati tisto vrednosti, ki je bila najbližje njihovem odgovoru. Najpomembnejše vprašanje v tem sklopu je bilo tisto, pri katerem so morali vprašani na Likertovi lestvici označiti, kako dobro mislijo, da poznajo Incoterms 2000 klavzule. Odgovori na to vprašanje so namreč v povezavi s tretjim sklopom vprašanj zelo pomembni za nadaljnjo raziskavo.

Zadnji sklop vprašanj pa sestavljajo vprašanja s področja poznavanja Incoterms 2000 klavzul. Vsebuje dvajset vprašanj zaprtega tipa, pri katerih so morali vprašani izbrati pravilni odgovor na vprašanje ali trditev v povezavi z Incoterms 2000 klavzulami. Vprašanja so se medsebojno razlikovala tudi po zahtevnosti, saj je bilo na nekatera možno pravilno odgovoriti že z zelo osnovnim poznavanjem klavzul ali angleškega jezika, medtem ko so bila druga zahtevnejša in so zahtevala od vprašanega podrobnejše poznavanje Incoterms 2000 klavzul. Celoten vprašalnik sledi v prilogi 1.

Izvedba anketiranja

Kot sem navedel že v podpoglavju raziskovalna metoda, sem anketiranje izvedel preko elektronske pošte. Razlog za to je predvsem v velikem številu izpolnjenih vprašalnikov, ki sem jih potreboval za neverjetnostni namenski vzorec. Anketiranje sem izvedel s pomočjo

orodja Google Spreadsheets, ki mi je omogočil lažjo izvedbo spletne ankete in pošiljanje le-te anketiranim podjetjem.

Načrt vzorčenja

Pri načrtu vzorčenja sem se odločil za neverjetnostni namenski vzorec. Neverjetnostni so tisti vzorci, pri katerih se raziskovalec sam odloči, katera skupina bo podvržena raziskavi. Neverjetnostni vzorci se nadalje delijo na namenske, priložnostne in kvotne vzorce. Presodil sem, da je za mojo raziskavo najprimernejši namenski vzorec, saj pri njem raziskovalec sam presodi, od katerih enot bo dobil najnatančnejše podatke. Ker je bila moja raziskava zelo specifična, sem želel v vzorec pridobiti predvsem podjetja, ki so vsaj malo seznanjena z mojo temo raziskovanja.

Zato sem se odločil, da bom anketiral podjetja, katerih primarna ali sekundarna dejavnost je trgovina. Za le-ta sem namreč predvideval, da pri svojem poslovanju uporabljajo Incoterms 2000 klavzule, ki so bile glavna tema mojega raziskovanja. Pri izdelavi vzorca sem se odločil, da v njem ne bo storitvenih podjetij, saj mi njihovi odgovori ne bi mogli pomagati pri ugotavljanju uporabe Incoterms klavzul v slovenskih podjetjih.

Podjetja za vzorec sem izbral s pomočjo spletne baze podjetij bizi.si. Podjetja, katerim sem kasneje pošiljal anketo, sem izbiral glede na njihovo velikost ter delno tudi glede na njihovo dejavnost. V vzorec je bilo zajetih 69 podjetij, ki so izpolnila spletno anketo. Elektronsko pošto s povezavo do spletne ankete sem poslal 390 slovenskim podjetjem. Stopnja odziva me je zelo presenetila, saj je bila le 17,69 %, pričakoval pa sem vsaj 25 % odziv. Iz tabele se vidi, da je bil najslabši odziv na elektronsko pošto s povezavo do ankete s strani velikih podjetij, medtem ko je bil največji odziv pri malih podjetjih.

Tabela 4: Stopnja odziva

| Velikost podjetja | Odgovorjene ankete | Poslane ankete | St. odziva (v %) |
|-------------------|--------------------|----------------|------------------|
| mikro | 13 | 120 | 10,83 |
| malo | 34 | 145 | 23,45 |
| srednje | 20 | 94 | 21,28 |
| veliko | 2 | 31 | 6,45 |
| SKUPAJ | 69 | 390 | 17,69 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

Zavedam se, da je vzorec premajhen, da bi se lahko na njegovi podlagi z veliko verjetnostjo sklepalo tudi o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul med vsemi slovenskimi podjetji. Vseeno pa sem mnenja, da je vzorec dovolj velik, da lahko na njegovi podlagi pridem do določenih verodostojnih rezultatov.

Oblika komuniciranja

S podjetji sem komuniciral preko elektronske pošte in posredno tudi preko na spletu objavljene ankete. Preko elektronske pošte sem jim namreč poslal prošnjo za izpolnitev

ankete s povezavo do le-te. Več o prednostih in slabostih uporabljene raziskovalne metode pa sem napisal že v podpoglavju raziskovalna metoda.

Možne napake pri raziskavi

Med celotno raziskavo sem poskušal minimizirati možne napake. Zato sem poizkušal vprašanja oblikovati tako, da so bila vsem razumljiva. Nisem se pa mogel izogniti napaki neodziva ter napakam, ki so posledica merjenja pojava, saj ne morem z gotovostjo trditi, da so anketiranci odgovarjali odkrito. Poleg tega tudi ne morem z gotovostjo trditi, da odgovori na tretji sklop vprašanj resnično odražajo poznavanje Incoterms 2000 klavzul med anketiranci, saj so le ti imeli možnost iskanja pravih odgovorov na internetu.

6. REZULTATI RAZISKAVE

V tem poglavju bom predstavil rezultate raziskave o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul med slovenskimi podjetji. Statistično obdelavo sem izvedel s pomočjo programov SPSS for Windows 17.0 in Microsoft Excel 2007. Najprej bom predstavil velikost in dejavnost podjetij, s pomočjo katerih sem pridobil primarne podatke. Sledila bo analiza vprašanj ter preverjanje hipotez. Na koncu poglavja bom povzel najpomembnejše ugotovitve mo raziskave.

6.1. Opis vzorca

V vzorec je bilo zajetih 69 podjetij, katerih primarna ali sekundarna dejavnost je trgovina. Vse odgovorjene ankete sem dobil z anketiranjem preko elektronske pošte, v kateri sem podjetjem poslal povezavo do spletne ankete. Stopnja odziva je bila uporabljeni metodi primerno nizka, čeprav sem pričakoval, da bo višja. V povprečju je bila stopnja odziva 17,69 %. Najvišjo stopnjo odziva sem imel pri malih podjetjih, 23,45 %, sledila so srednje velika podjetja, 21,28 %, mikro podjetja, 10,83 %, najmanjšo stopnjo odziva pa sem imel pri velikih podjetjih, saj je bila le 6,45 %.

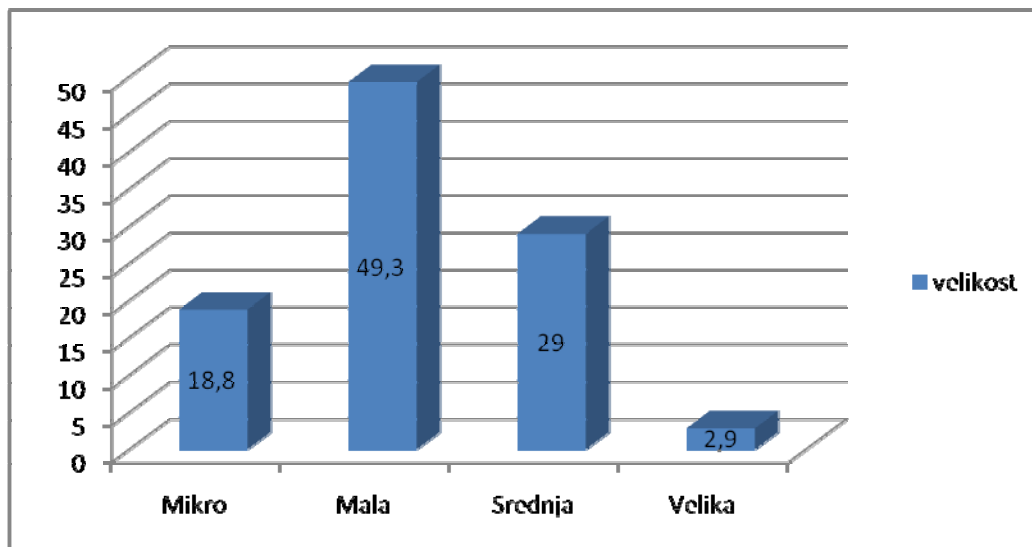
6.2. Statistike po posameznih vprašanjih

V nadaljevanju bom preveril odgovore podjetij na posamezna anketna vprašanja. Začel bom s prvim sklopom vprašanj, v katerem sem želel dobiti nekaj podatkov o podjetju samem. V njem bom predstavil vzorec anketiranih podjetij s strukturnimi deleži po velikosti, prevladujoči dejavnosti in geografskim dosegom. Tabelaričen pregled odgovorov na posamezna vprašanja je priložen v prilogi 2.

Prvo vprašanje v anketi se je nanašalo na velikost podjetja. Podjetja so lahko izbirala med možnostmi mikro, malo, srednje ali veliko. Mikro podjetja so tista z 1 do 5 zaposlenimi, mala jih imajo med 5 in 20, srednja med 20 in 100, velika podjetja pa so tista, ki imajo več kot 100 zaposlenih. Kot je razvidno iz slike 1, je bilo med anketiranimi podjetji po velikosti največ

malih podjetij (34 podjetij ali 49,3 %), najmanj pa je bilo velikih podjetij (2 podjetji ali 2,9 %). V skupino mikro podjetij se je uvrstilo 13 podjetij (18,8 %), v skupino srednje velikih pa 20 podjetij (29,0 %).

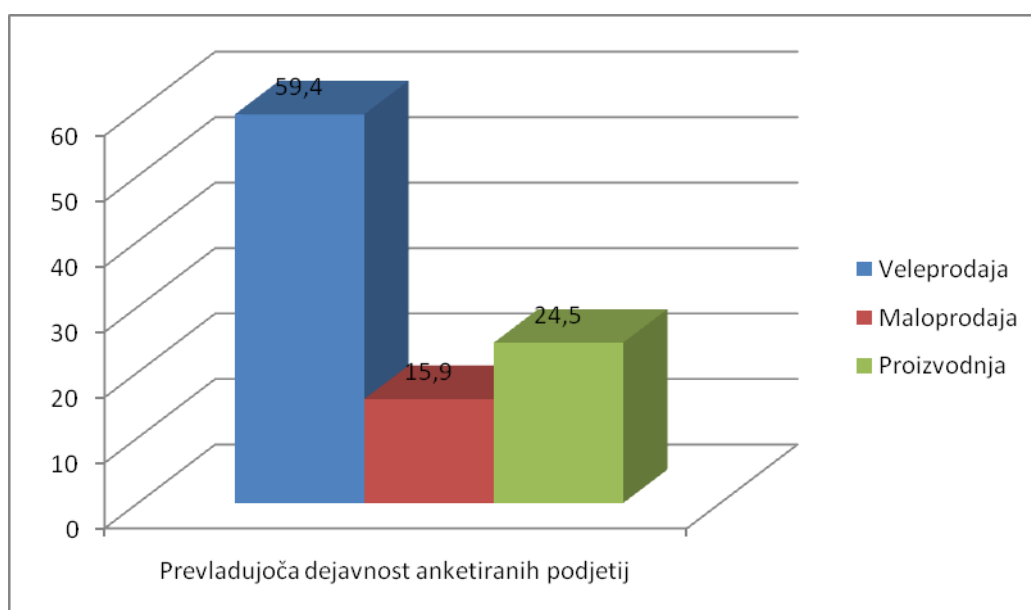
Slika 1: Struktura podjetij po velikosti (v %)



Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

Nadalje sem analiziral prevladujočo dejavnost podjetij, ki so sodelovala v anketi. Podjetja sem razvrstil v štiri skupine. Največ anketiranih podjetij je za prevladujočo dejavnost izbralo veleprodajo (41 podjetij ali 59,4 %). Nobeno izmed anketiranih podjetij ni izbralo storitev za prevladujočo dejavnost, kar kaže na to, da sem ob izbiri podjetij, katerim sem pošiljal anketo, pravilno izbral nestoritvena podjetja. Maloprodajo je za prevladujočo dejavnost izbralo 11 podjetij (15,9 %), medtem ko je proizvodnjo izbralo 27 podjetij (24,5 %).

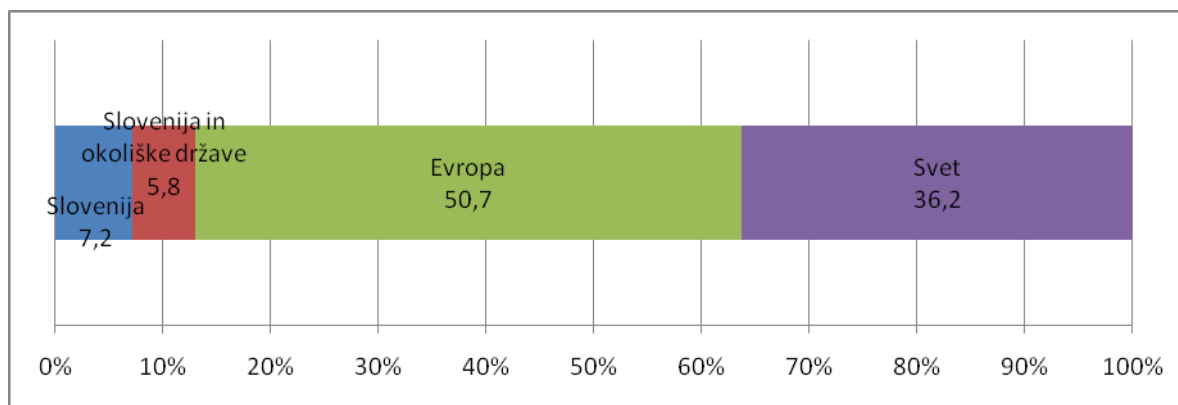
Slika 2: Delež anketiranih podjetij glede na njihovo prevladujočo dejavnost (v %)



Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

V zadnjem izmed vprašanj o podjetju sem jih spraševal po geografskem dosegu poslov, ki jih opravljajo. Največ podjetji opravlja svoje posle na področju Evrope (35 podjetij ali 50,7 %), medtem ko je bilo najmanj podjetij pri poslih omejenih na Slovenijo in okoliške države (4 podjetja ali 5,8 %). Samo na poslovanje znotraj Slovenije je omejenih 5 anketiranih podjetij (7,2 %), po celotnem svetu pa posluje 25 podjetij (36,2 %).

Slika 3: Delež anketiranih podjetij glede na njihov geografski doseg (v %)

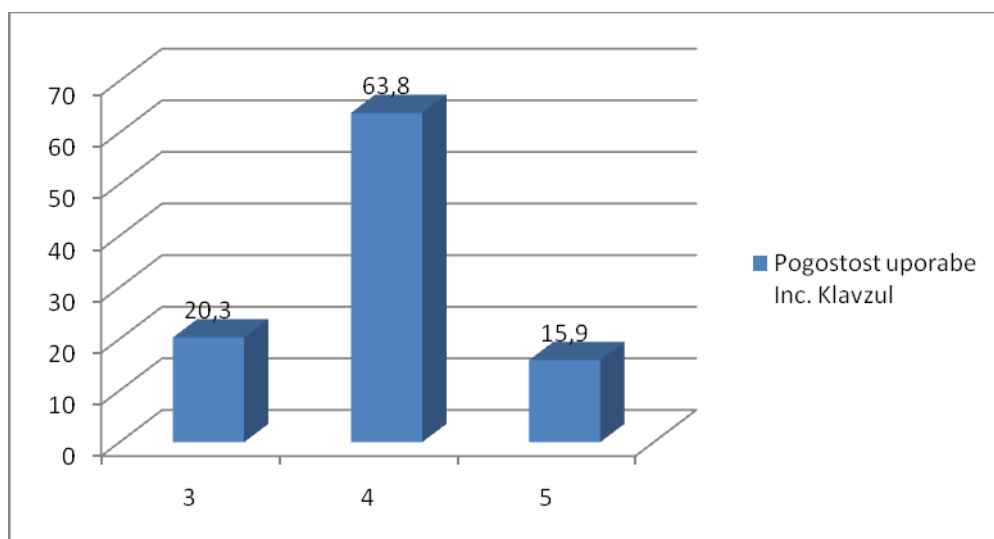


Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

Na tem mestu prehajam na pregled vprašanj iz drugega sklopa. Naslednja vprašanja so se nanašala na uporabo Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih. Želel sem ugotoviti pogostost uporabe Incoterms klavzul v anketiranih podjetjih ter kakšne običaje imajo podjetja pri uporabi Incoterms 2000 klavzul.

Prvo vprašanje sklopa o uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih se je nanašalo na pogostost uporabe klavzul v anketiranih podjetjih. Anketirana podjetja so morala na Likertovi lestvici z možnostmi od 1 do 5 izbrati tisto, ki najbolj odraža njihovo pogostost uporabe, pri čemer je možnost 1 pomenila, da Incoterms klavzul nikoli ne uporabljajo, možnost 5 pa, da jih uporabljajo skoraj vedno. Največ podjetij je izbralo možnost 4 (44 podjetij ali 63,8 %). Sledijo podjetja, ki so izbrala možnost 3 (14 podjetij ali 20,3 %), najmanj podjetij pa je izbralo možnost 5 (11 podjetij ali 15,9 %). Nobeno izmed v anketi sodelujočih podjetij ni izbralo možnosti 1 ali 2, kar ponovno potrjuje, da sem pravilno izbral podjetja, katerim sem pošiljal anketo. Aritmetična sredina odgovorov pri tem vprašanju je bil 3,96, kar pomeni, da v povprečju anketirana podjetja uporabljajo Incoterms klavzule skoraj zelo pogosto, standardni odklon rezultatov pa je znašal 0,605.

Slika 4: Pogostost uporabe Incoterms 2000 klavzul med anketiranimi podjetji (v %)

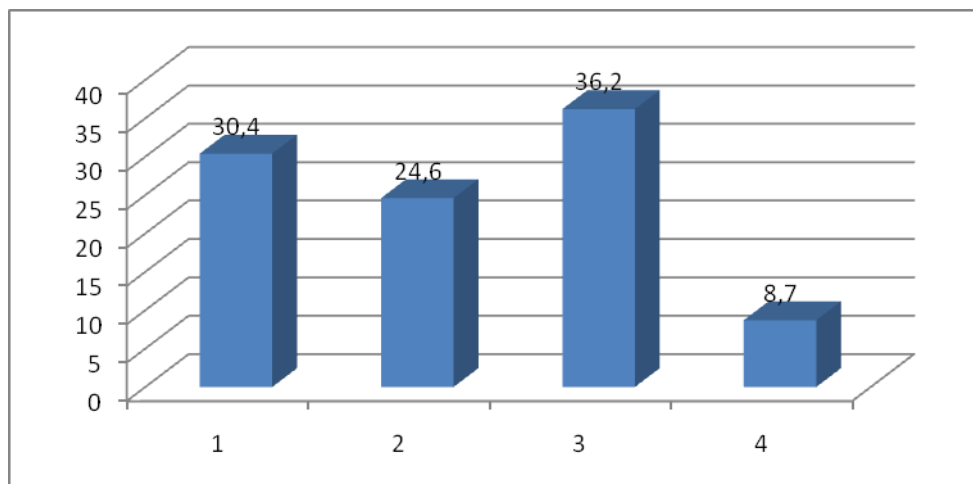


Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

Pri naslednjem vprašanju so morala anketirana podjetja izmed petih naštetih poslov izbrati tiste, pri katerih uporabljajo Incoterms 2000 klavzule. Podjetja so lahko izbirala med naslednjimi možnostmi: nabave materiala, nabave trgovskega blaga, prodaja lastnih proizvodov, prodaja trgovskega blaga in drugo. Če najprej analiziram pogostost izbire posamezne možnosti, so podjetja najpogosteje izbrala možnost, da uporabljajo Incoterms 2000 klavzule pri nabavi trgovskega blaga (49 podjetij ali 71,0 %). Sledi prodaja trgovskega blaga (48 podjetij ali 69,6 %), nabava materiala (39 podjetij ali 56,5 %), najmanj podjetij pa je izbralo možnost, da uporabljajo Incoterms 2000 klavzule pri prodaji lastnih proizvodov (19 podjetij ali 27,5 %). Možnosti drugo ni izbralo nobeno podjetje. Nadalje lahko pri tem vprašanju analiziram tudi pogostost izbire različnih kombinacij. Tako je največ podjetij izbralo vse štiri možnosti (19 podjetij ali 27,5 %), 16 podjetij (23,2 %) je izbralo kombinacijo nabave in prodaje trgovskega blaga, sledijo podjetja, ki uporabljajo klavzule samo pri nabavi trgovskega blaga (14 podjetij ali 20,3 %), kombinacijo nabave materiala in prodaje trgovskega blaga pa je izbralo 13 podjetij (18,8 %). Na koncu pa je možnost nabava materiala, ki jo je kot edino izbralo 7 podjetij (10,1 %).

Nadalje so morala podjetja na Likertovi lestvici z možnostmi od 1 do 5 izbrati tisto, ki najbolj odraža, na čigavo željo so Incoterms klavzule najpogosteje vključene v kupoprodajno pogodbo. Možnost 1 pomeni, da so večinoma na željo anketiranega podjetja, možnost 5 pa, da so večinoma na željo kupca oziroma dobavitelja. Pri anketiranih podjetjih so Incoterms 2000 klavzule največkrat vključene na željo obeh pogodbenih strani (možnost 3; 25 podjetij ali 36,2 %). Najmanj podjetij je izbralo možnost 4 (6 podjetij ali 8,7 %), možnosti 5 pa ni izbralo nobeno podjetje. Preostaneta še možnosti 1 in 2, pri čemer je prvo izbralo 21 podjetij (30,4 %), drugo pa 17 podjetij (24,6 %). Analiza rezultatov kaže, da je aritmetična sredina odgovorov 2,23 s standardnim odklonom 0,987, kar kaže na to, da se anketirana podjetja zavedajo pomembnosti vključevanja Incoterms klavzul v kupoprodajne pogodbe.

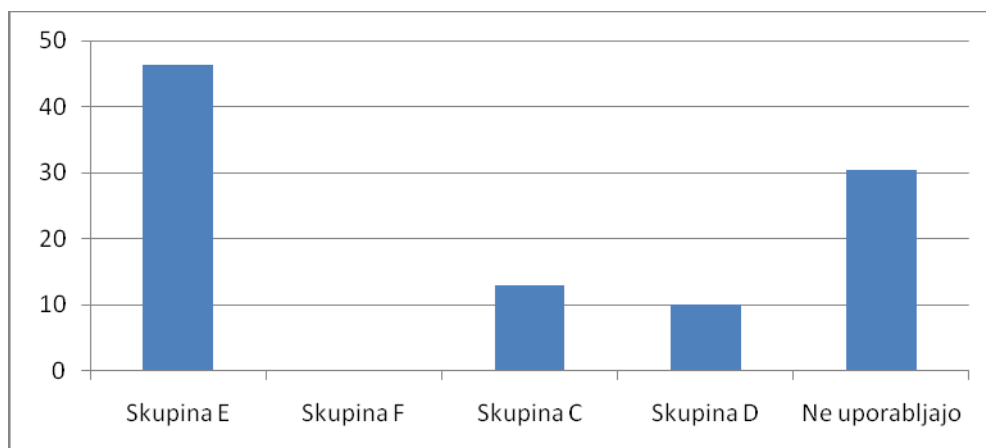
Slika 5: Na čigavo željo so Incoterms 2000 klavzule večinoma vključene v kupoprodajno pogodbo (v %)



Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

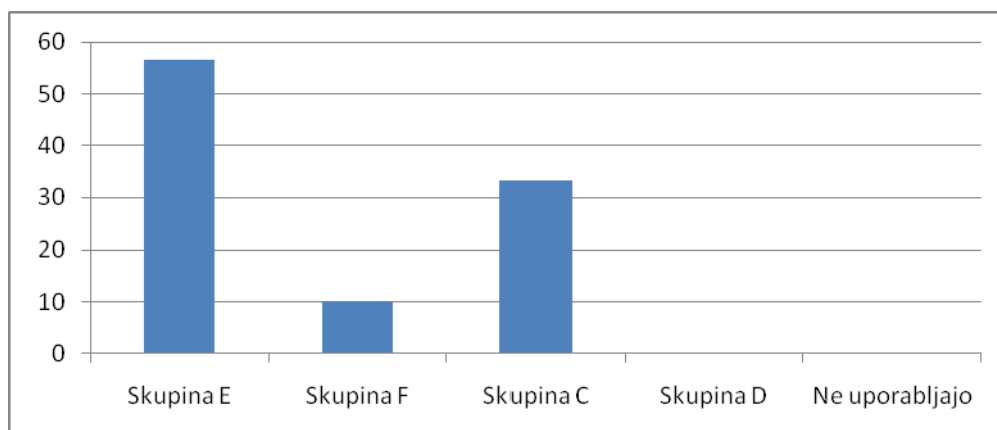
V naslednjih dveh vprašanjih sem anketirana podjetja spraševal, katero skupino Incoterms 2000 klavzul najpogosteje uporabljajo pri nabavah blaga in katero najpogosteje pri prodaji blaga. Pri nabavah blaga anketirana podjetja najpogosteje uporabljajo klavzule skupine E (39 podjetij ali 56,5 %). Po pogostosti uporabe sledijo klavzule skupine C (23 podjetij ali 33,3 %), najmanj podjetij pa je izbralo skupino F (7 podjetij ali 10,1 %). Nobeno izmed podjetij pri nabavah blaga ne uporablja najpogosteje klavzul skupine D. Podjetja so imela na izbiro tudi možnost, da pri nabavah blaga ne uporabljajo Incoterms klavzul, ki pa je ni izbralo nobeno podjetje. Če primerjam odgovore na to vprašanje, ki sprašuje po uporabi klavzul pri nabavah, z naslednjim vprašanjem, ki sprašuje po uporabi klavzul pri prodaji blaga, dobim zanimive rezultate. Tudi pri prodaji blaga podjetja najpogosteje uporabljajo klavzule skupine E (32 podjetij ali 46,4 %), veliko pa je tudi podjetij, ki pri prodajah Incoterms 2000 klavzul sploh ne uporabljajo (21 podjetij ali 30,4 %). Preostane še 9 podjetij (13,0 %) ki pri prodaji najpogosteje uporabljajo klavzule skupine C in 7 podjetij (10,1 %) ki pri prodaji najpogosteje uporabljajo klavzule skupine D.

Slika 6: Najpogosteje uporabljane Incoterms 2000 klavzule pri prodaji blaga (v %)



Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

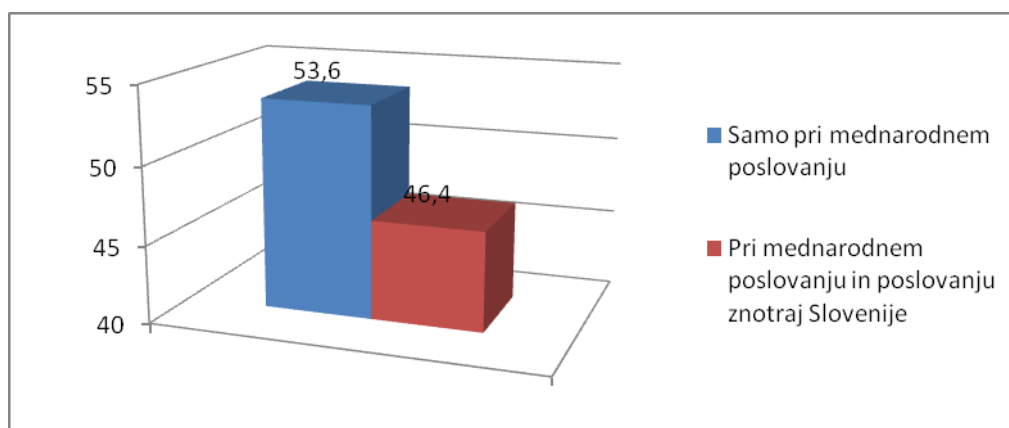
Slika 7: Najpogosteje uporabljane Incoterms 2000 klavzule pri nabavi blaga (v %)



Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

Sledi vprašanje, pri katerem me je zanimalo, pri katerih vrstah poslov, geografsko gledano, podjetja, ki so sodelovala v anketi, uporabljajo Incoterms 2000 klavzule. Izbirali so lahko med tremi podanimi odgovori (samo pri poslovanju znotraj Slovenije, pri mednarodnem poslovanju, pri mednarodnem poslovanju in poslovanju znotraj Slovenije), lahko pa so tudi napisali lasten odgovor pod možnost drugo, čeprav te možnosti nobeno izmed anketiranih podjetij ni izbralo. Prav tako nobeno izmed podjetij ni izbralo možnosti, da uporabljajo Incoterms 2000 klavzule le pri poslovanju znotraj Slovenije. Razlog za to gre po mojem mnenju iskati v majhnosti Slovenije in posledično v veliki potrebi po mednarodnih poslih. Največ anketiranih je izbralo možnost, da uporabljajo klavzule samo pri mednarodnem poslovanju (37 podjetij ali 53,6 %), medtem ko 32 podjetij (46,4 %) uporablja Incoterms 2000 klavzule tako pri mednarodnem poslovanju kot pri poslovanju znotraj Slovenije.

Slika 8: Pri katerih vrstah poslov, geografsko gledano, podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule (v %)

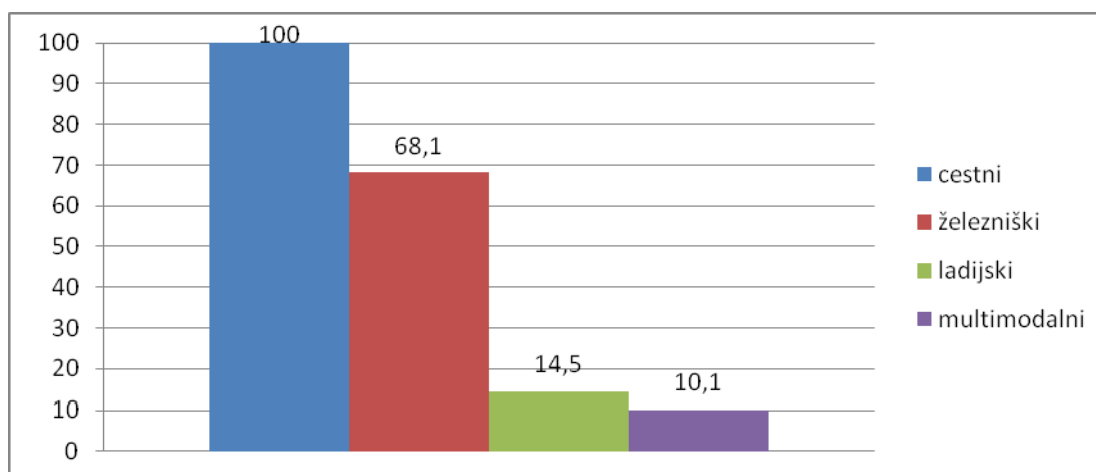


Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

Zanimalo me je tudi, pri kateri vrsti transporta podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule. S tem vprašanjem sem želel ugotoviti, če je uporaba Incoterms klavzul povezana z vrsto transporta. Podjetja so lahko izmed štirih ponujenih izbrala več odgovorov. Izbirala so med cestnim, železniškim, ladijskim in multimodalnim transportom. Tudi pri analizi tega vprašanja

bom najprej analiziral pogostost izbire posamezne možnosti, kasneje pa tudi pogostost izbire posameznih kombinacij možnosti. Vsa anketirana podjetja (69 podjetij ali 100 %) uporabljajo Incoterms 2000 klavzule pri cestnem transportu. Nekaj manj jih uporablja klavzule pri ladijskem transportu (47 podjetji ali 68,1 %). Pri železniškem transportu klavzule uporablja 10 podjetij (14,5 %), pri multimodalnem pa le 7 podjetij (10,1 %). Nadalje pa bom odgovore na to vprašanje analiziral glede na pogostost izbire posameznih kombinacij. Podjetja so največkrat izbrala kombinacijo možnosti, da uporabljajo Incoterms 2000 klavzule pri cestnem in ladijskem transportu (30 podjetij ali 43,5 %). Sledijo podjetja, ki uporabljajo klavzule le pri cestnem transportu (22 podjetij ali 31,9 %). Pri cestnem, železniškem in ladijskem transportu jih uporablja 10 podjetij (14,5 %), pri cestnem, ladijskem in multimodalnem pa 7 podjetij (10,1 %)

Slika 9: Vrsta transport, pri kateri anketirana podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule (v %)

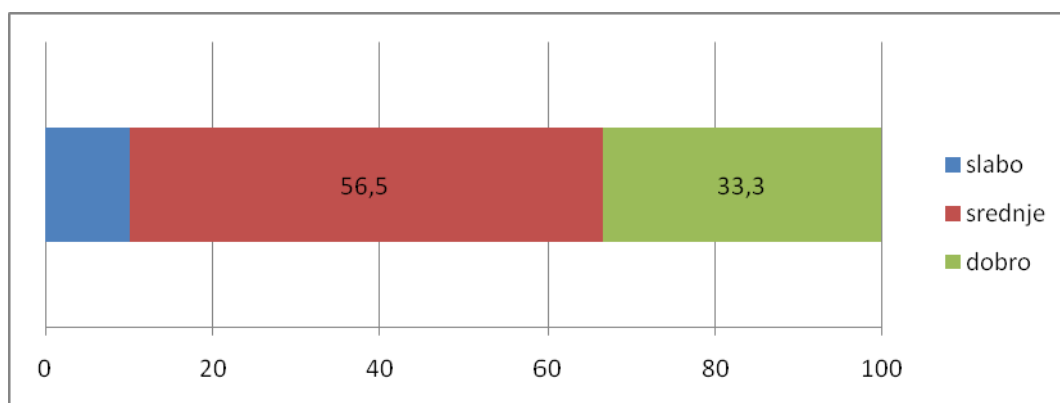


Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

Sedaj prehajam na tretji sklop vprašanj, v katerem sem želel preveriti poznavanje Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih. Ta sklop sestavlja 21 vprašanj, katera bom bolj ali manj podrobno predstavil.

V prvem vprašanju sprašujem podjetja po njihovem lastnem mnenju, kako dobro zase menijo, da poznajo Incoterms 2000 klavzule. Na Likertovi lestvici, kjer je 1 pomenila »jih sploh ne poznam« in 5 »jih poznam zelo dobro«, so morala podjetja izbrati možnost, ki najbolj odraža njihovo poznavanje klavzul. Največ anketirancev je izbralo možnost 3 (39 podjetij ali 56,5), kar pomeni, da so mnenja, da poznajo Incoterms 2000 klavzule srednje. Da jih poznajo bolje (možnost 4), je bilo mnenja 23 podjetij (33,3 %), preostalih 7 podjetij (10,1 %) pa je bilo mnenja, da poznajo klavzule slabše in so zato izbrali možnost 2. Analiza rezultatov pokaže, da je aritmetična sredina 3,23 s standardnim odklonom 0,622.

Slika 10: Mnenje anketiranih podjetij o lastnem poznavanju Incoterms 2000 klavzul (v %)



Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69).

Naslednjih dvajset vprašanj se nanaša na samo poznavanje Incoterms 2000 klavzul. Zaradi možnosti, da kateri od anketirancev ne poznajo pravilnega odgovora, ter da se izognem naključnim pravilnim ali nepravilnim odgovorom, sem pri vsakem vprašanju dodal tudi možnost »ne poznam pravilnega odgovora«.

Na prvo vprašanje, v katerem sem spraševal, kaj so Incoterms 2000 klavzule, je 48 podjetij (69,6 %) odgovorilo pravilno, da so to mednarodne trgovinske klavzule o dobavi blaga. Preostalih 21 podjetij (30,4 %) je odgovorilo napačno, saj so menili, da so to pogodbene klavzule o mednarodni prodaji blaga.

Naslednje vprašanje sprašuje po organizaciji, ki je sprejela Incoterms 2000 klavzule. Pravilno, da je bila to mednarodna trgovinska zbornica (ICC), je odgovorilo 44 podjetij (63,8 %). Napačno je odgovorilo 10 anketiranih podjetij (14,5 %), medtem ko je preostalih 15 podjetij (21,7 %) označilo, da ne poznajo pravilnega odgovora.

Pri vprašanju, v katerih primerih se Incoterms 2000 klavzule uporabljajo, je večina anketirancev odgovorila napačno. Kar 45 podjetij (65,2 %) je namreč menilo, da se Incoterms 2000 klavzule uporabljajo za ves mednarodni transport blaga. Pravilen odgovor, ki ga je izbralo 24 podjetij (34,8 %), se namreč glasi, da se Incoterms klavzule uporabljajo za transport blaga, kadar to določa kupoprodajna pogodba med strankami. Pri odgovorih na to vprašanje se mi zdita zaskrbljujoči dve stvari. Prva je, da večina anketiranih meni, da se Incoterms klavzule uporabljajo le za mednarodni transport, ne pa tudi za transport znotraj Slovenije. Druga pa je, po mojem mnenju, nezavedanje večine anketiranih podjetij o pomembnosti vključitve Incoterms 2000 klavzul v kupoprodajno pogodbo. Vendar pa se je ta bojazen vsaj malo omilila pri naslednjem vprašanju, v katerem sem anketirana podjetja spraševal, kam morajo biti Incoterms 2000 klavzule vključene, da veljajo za določeno transakcijo. Pravilno, da morajo biti vključene v kupoprodajno pogodbo, je namreč odgovorilo 41 podjetij (59,4 %). Izmed podjetij, ki so napačno odgovorila, jih je 23 (33,3 %) menilo, da morajo biti klavzule vključene v tovarni list ali drugo dokumentacijo, ki spremlja blago, pet (7,2 %) podjetij pa je menilo, da morajo biti Incoterms klavzule vključene v prevozno pogodbo.

Da Incoterms 2000 urejajo prehod transportnih stroškov in tveganj med strankami, je pravilno odgovorilo 37 podjetij (53,6 %). Izmed preostalih podjetij trije (4,3 %) niso poznali pravilnega odgovora, preostala podjetja pa so odgovorila napačno, in sicer je 17 podjetij (24,6 %) menilo, da Incotermsi urejajo pravice prodajalca in kupca, 9 podjetij (13,0 %) je menilo, da urejajo stvarne pravice na blagu, na koncu pa so bila tri podjetja (4,3 %) mnenja, da urejajo kazni za pogodbene rešitve. Pri naslednjem vprašanju so morala podjetja dokončati stavek »Incoterms 2000 se uporabljajo«. Na izbiro so bile štiri možnosti, od katerih je bila pravilna tista, ki pravi, da se Incoterms 2000 klavzule uporabljajo za mednarodne transakcije ne glede na državo kupca in prodajalca ter tudi v notranjem prometu. Pravilno možnost je izbralo kar 49 podjetij (71,0 %), medtem ko je 16 podjetij odgovorilo napačno, in sicer jih je 10 (14,5 %) menilo, da se Incoterms klavzule uporabljajo samo za mednarodne transakcije, pod pogojem, da sta državi kupca in prodajalca podpisnici sporazuma o uporabi Incoterms klavzul, šest podjetij (8,7 %) pa je bilo mnenja, da se uporabljajo samo za mednarodne transakcije ne glede na državo kupca in prodajalca. Preostala štiri (5,8 %) anketirana podjetja niso poznala pravilnega odgovora.

Pri naslednjem vprašanju me je zanimalo čisto splošno poznavanje Incoterms klavzul. Podjetja sem namreč vprašal, koliko dopoljenih in spremenjenih Incoterms klavzul obstaja. Pri tem vprašanju sem se naknadno odločil, da bom dva odgovora priznal kot pravilna, in sicer odgovor »šest«, saj je bilo toliko revizij klavzul, ter odgovor »sedem«, kolikor je bilo vseh različnih izdaj Incoterms klavzul. Pravilna odgovora je izbralo 23 podjetij (31,8 %), preostalih 46 podjetij (68,2 %) pa je označilo, da ne poznajo pravilnega odgovora. Takšen rezultat sem pri tem vprašanju pričakoval, saj je ta podatek nepotreben pri vsakodnevni uporabi Incoterms klavzul. Zaskrbljujoči pa se mi zdijo rezultati naslednjega vprašanja, kjer sem anketirana podjetja spraševal po številu klavzul, ki jih vključujejo Incoterms 2000. Manj kot polovica (32 podjetij ali 46,4 %) jih je odgovorila pravilno, da Incoterms 2000 vključujejo 13 klavzul. Kar 27 podjetij (39,1 %) ni poznalo pravilnega odgovora, 10 podjetij (14,5 %) pa je izbralo napačen odgovor.

Naslednjih dvanajst vprašanj, ki še vedno spadajo v tretji sklop, je praktične narave, z njimi bom preveril poznavanje Incoterms klavzul v anketiranih podjetjih na praktičnih primerih. V prvem izmed praktičnih vprašanj sem anketirana podjetja spraševal, katero skupino klavzul Incoterms 2000 naj uporabi prodajalec, da bo omejil svoje tveganje na minimum. Pravilen odgovor je bil »skupino E«, ki ga je tudi izbrala večina anketirancev (59 podjetij ali 85,5 %). Preostalih 10 podjetij (14,5 %) ni vedelo pravilnega odgovora. Naslednje vprašanje, ki je spraševalo po ravno nasprotnem, in sicer, katera skupina predstavlja za prodajalca največje tveganje. Še vedno je večina anketiranih podjetij (43 podjetij ali 62,3 %) odgovorila pravilno, povečal pa se je delež tistih, ki so odgovorili napačno. Da predstavljajo za prodajalca največje tveganje klavzule skupine C, je menilo 15 vprašanih (21,7 %), tri podjetja (4,3 %) pa so menila, da so to klavzule skupine F. Delež podjetij, ki ne poznajo pravilnega odgovora, se je predvsem na račun nepravilnih odgovorov v primerjavi s prejšnjim vprašanjem zmanjšal. Le 8 podjetij (11,6 %) je bilo takih, ki niso poznala pravilnega odgovora.

Kot sem omenil že v prvem poglavju so določene Incoterms klavzule omejene le na uporabo pri transportu z rečnim ali morskim prometom. Zato so morala anketirana podjetja izmed štirih kombinacij s po tremi klavzulami izbrati tisto, v kateri so vse tri klavzule omejene na transport z rečnim ali morskim prometom. V pravilni kombinaciji so bile klavzule FAS, FOB in CIF, izbralo pa jo je 47 podjetij (68,1 %). Preostalih 22 podjetij (31,8 %) je izbralo napačno kombinacijo klavzul, medtem ko ni nobeno podjetje izbralo možnosti, da ne poznajo pravilnega odgovora. Podobno je bilo tudi naslednje vprašanje, v katerem pa sem spraševal po klavzulah, ki se lahko uporabijo ne glede na vrsto prevoza. Ravno tako kot pri prejšnjem vprašanju so imeli vprašani tudi tukaj na izbiro štiri kombinacije s po tremi klavzulami. Pravilna kombinacija je bila le FCA, CPR in CIP, ki jo je izbralo 42 vprašanih podjetij (60,9 %). Šest podjetij (8,7 %) na vprašanje ni vedelo odgovora, preostalih 21 podjetij (30,4 %) pa je pri tem vprašanju odgovorilo napačno.

Sledilo je vprašanje, v katerem sem anketirance spraševal, kdo plača stroške prevoza in zavarovanja ter nosi tveganje za dogodke med prevozom do namembnega pristanišča, če se uporabi klavzula CIF. V skladu s klavzulo mora stroške prevoza do namembnega pristanišča nositi prodajalec, medtem ko nevarnost izgube ali poškodovanja blaga preide v odpravnem pristanišču iz prodajalca na kupca. Pravilen odgovor, ki je, da prodajalec nosi stroške, kupec pa tveganje, je izbralo 13 podjetij (18,8 %). Preostalih 56 podjetij je na to vprašanje odgovorilo napačno, pri čemer jih je bilo 5 (7,2 %) mnenja, da nosi stroške in tveganje kupec, ravno toliko (5 podjetij ali 7,2 %) jih je bilo mnenja, da nosita vsak, prodajalec in kupec, polovico tveganja in stroškov. Kar 46 podjetij (66,7 %) pa je bilo mnenja, da nosi stroške in tveganje prodajalec. Pri analizi teh odgovorov se sprašujem, če se podjetja pri uporabi klavzul CIF zavedajo svojih resničnih obveznosti in nevarnosti, ki jih lahko doletijo.

V naslednjem vprašanju sem anketirana podjetja spraševal, kdo je odgovoren za izvozno carinjenje blaga, kadar se le-to prevaža po klavzuli DDP. V skladu s klavzulo je za to odgovoren prodajalec, kar je pravilno odgovorilo kar 58 podjetij (84,1 %), preostalih 11 podjetij (15,9 %) pa je odgovorilo napačno. Prav tako sem jih vprašal, kako je pri izvoznem carinjenju blaga pri uporabi klavzule FAS. Pri tem vprašanju sem pričakoval veliko napačnih odgovorov, kar se je pokazalo kot pravilno. V Incotermih 2000 je namreč prišlo pri omenjeni klavzuli do sprememb v povezavi z izvoznim carinjenjem. V preteklih izdajah je bil za to odgovoren kupec, v zadnji izdaji pa je za to odgovoren prodajalec. Pravilno je odgovorilo 30 podjetij (43,5 %), medtem ko je 36 podjetij (52,2 %) odgovorilo napačno. Le tri podjetja (4,3 %) so označila, da ne poznajo pravilnega odgovora.

Izmed preostalih petih vprašanj so pri dveh vsa podjetja odgovorila pravilno. To sta bili vprašanji, v katerih sem podjetja spraševal, kaj pomeni FOB, ter postavil vprašanje, kaj pomeni »quay« v klavzuli DEQ. Velik delež pravilnih odgovorov je bil tudi pri vprašanju, kjer sem anketirance spraševal, po čem se klavzula CIF razlikuje od klavzule CFR. Več kot polovica (43 podjetij ali 62,3 %) jih je namreč odgovorila pravilno, pet podjetij (7,2 %) ni vedelo pravilnega odgovora, preostalih 21 podjetij (30,4 %) pa je na to vprašanje odgovorilo napačno.

Pri zadnjih dveh vprašanih anketnega vprašalnika pa rezultati niso bili zelo uspešni. Pri prvem vprašanju, kjer sem spraševal po primernem transportu ob uporabi klavzule DDP, je pravilno, da uporaba klavzule ni odvisna od vrste prevoza, odgovorilo le 26 anketiranih podjetij (37,7 %), štirinajst (20,3 %) jih ni vedelo pravilnega odgovora, preostalih 29 podjetij (42,0 %) pa je na to vprašanje odgovorilo napačno. Pri zadnjem vprašanju so morali anketiranci dopolniti stavek »Kadar se blago dobavi s cestnim ali železniškim prevozom, je treba uporabiti ...«. Na voljo so imeli štiri možne odgovore, od katerih je bil edini pravilen »klavzulo CIP namesto klavzule CIF«. Le 16 podjetij (23,2 %) je na to vprašanje odgovorilo pravilno. Izmed preostalih je kar 30 podjetij (43,5 %) označilo, da ne poznajo pravilnega odgovora, 23 podjetij (33,3 %) pa je označilo napačen odgovor.

6.3. Analiza povezav med spremenljivkami – preizkušanje domnev

S pomočjo različnih statističnih testov sem želel preveriti povezave med preučevanimi spremenljivkami ter zavrniti ali potrditi hipoteze. Pri izbiri pravilnih statističnih testov sem si pomagal s Churchilovim diagramom izbire testov (Churchill, 1991, str. 755) ter s knjigo Vaje iz statistike (Rogelj, 2001).

Sledi preverjanje posameznih hipotez.

1. HIPOTEZA

V prvi hipotezi, ki sem jo postavil, sem predpostavil, da več kot 75 % anketiranih podjetij pri svojih trgovinskih poslih uporablja Incoterms 2000 klavzule pogosto ali zelo pogosto. Da bi preveril omenjeno hipotezo, sem ponovno analiziral četrto anketno vprašanje, pri katerem so morala anketirana podjetja na Likertovi lestvici označiti pogostost uporabe Incoterms 2000 klavzul v podjetju. Ugotovil sem, da je 79,7 % podjetij izbralo možnost 4 ali 5, kar pomeni, da Incoterms klavzule uporabljajo pogosto ali zelo pogosto.

Hipotezo sem kljub temu preveril s pomočjo preizkusa o deležu enot (glej prilogo 3). Predpostavil sem, da 75 % anketiranih podjetij uporablja Incoterms klavzule pogosto ali zelo pogosto. To pomeni, da sem v alternativni domnevi predpostavil, da bo delež podjetij, ki uporabljajo Incoterms klavzule pogosto ali zelo pogosto, večji od 75 % ($H_1: \Pi > 0,75$).

Z-preizkus ($z = 2,917$) kaže na to, da so razlike statistično značilne. Na podlagi vzorčnih podatkov lahko zavrnem ničelno domnevo. Tako lahko trdim, da več kot 75 % anketiranih podjetij pri svojih trgovinskih poslih uporablja Incoterms klavzule pogosto ali zelo pogosto.

2. HIPOTEZA

V drugi hipotezi sem predpostavil, da anketirana podjetja pri nabavah najpogosteje uporabljajo Incoterms 2000 klavzule skupine C ali D. Klavzule iz skupin C in D so namreč bolj naklonjene kupcu, saj nosi kupec manjše stroške in tveganje in nevarnosti poškodovanja ali izgube blaga kot pri klavzulah iz skupin E in F. Da bi preveril hipotezo, sem podjetja razvrstil v dve skupini. V prvi so bila tista, ki pri nabavah blaga najpogosteje uporabljajo klavzule skupin E ali F, v drugi skupini pa so bila tista, ki pri nabavah blaga najpogosteje

uporabljajo klavzule iz skupin C ali D. Ugotovil sem, da 33,3 % podjetij pri svojih nabavah najpogosteje uporablja klavzule skupine C ali D, medtem ko preostalih 66,6 % podjetij najpogosteje uporablja klavzule skupin E ali F.

Hipotezo sem preveril tudi s pomočjo preizkusa o deležu enot (glej prilogo 3). Predpostavil sem, da več kot 50 % podjetij pri nabavah blaga uporablja klavzule skupin C ali D. To pomeni, da sem v alternativni domnevi predpostavil, da bo delež podjetij, ki pri nabavah blaga uporabljajo klavzule skupin E ali F, večji od 50 % ($H_1: \Pi > 0,50$).

Z-preizkus ($z = -2,783$) kaže na to, da razlike statistično niso značilne. Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrnila ničelne domneve. Ne morem trditi, da več kot 50 % podjetij, ki so sodelovala v anketi, pri svojih nabavah blaga najpogosteje uporablja klavzule skupin C ali D.

3. HIPOTEZA

Tretjo hipotezo sem osnoval podobno kot drugo, le da sem tukaj preverjal uporabo Incoterms klavzul pri prodajah blaga. Predpostavil sem, da anketirana podjetja pri prodajah blaga najpogosteje uporabljajo klavzule skupin E ali F, saj so klavzule iz teh dveh skupin najbolj naklonjene prodajalcu. Tudi tukaj sem podjetja razvrstil v dve skupini, in sicer so bila v prvi skupini podjetja, ki pri prodajah blaga najpogosteje uporabljajo klavzule skupin E ali F, v drugi skupini pa podjetja, ki najpogosteje uporabljajo klavzule skupin C ali D. Velik delež podjetij, ki so sodelovala v anketi, Incoterms klavzul pri prodajah ne uporablja. Pri analizi hipoteze sem ta podjetja izpustil, saj so me zanimala le podjetja, ki klavzule pri prodajah uporabljajo. Ugotovil sem, da izmed podjetij, ki pri prodajah blaga uporabljajo Incoterms klavzule, 66,6 % podjetij najpogosteje uporablja klavzule skupin E ali F, preostalih 33,3 % podjetij pa najpogosteje uporablja klavzule skupin C ali D.

Hipotezo sem preveril tudi s pomočjo preizkusa o deležu enot (glej prilogo 3). Predpostavil sem, da več kot 50 % podjetij pri prodajah blaga uporablja klavzule skupin E ali F. To pomeni, da sem v alternativni domnevi predpostavil, da bo delež podjetij, ki pri prodajah blaga najpogosteje uporabljajo klavzule skupin C ali D, večji od 50 % ($H_1: \Pi > 0,50$).

Z-preizkus ($z = 2,22$) kaže na to, da so razlike statistično značilne. Na podlagi vzorčnih podatkov lahko zavrnem ničelno domnevo in sprejemem alternativno domnevo. Trdim lahko, da več kot 50 % podjetij, ki so sodelovala v anketi in ki pri prodajah uporabljajo Incoterms klavzule, pri svojih prodajah blaga najpogosteje uporablja klavzule skupin E ali F.

4. HIPOTEZA

V četrti hipotezi sem predpostavil, da bodo veleprodajna in proizvodna podjetja v povprečju večkrat uporabljala Incoterms 2000 klavzule v primerjavi z maloprodajnimi in storitvenimi podjetji. Omenjeno hipotezo sem preveril s preizkusom skupin. Pred samim preverjanjem hipoteze sem oblikoval dve skupini. V prvo skupino so bila razvrščena podjetja, katerih prevladujoča dejavnost je veleprodaja ali proizvodnja, v drugo skupino pa so bila razvrščena podjetja s prevladujočo dejavnostjo maloprodaja ali storitve.

Na podlagi vzorčnih podatkov sem ugotovil, da razlike niso statistično značilne, saj je stopnja značilnosti enaka 0,800. Na podlagi rezultatov ne morem zavrniti ničelne domneve. Sprejemem lahko sklep, da veleprodajna in proizvodnja podjetja ne uporabljajo Incoterms klavzul večkrat v primerjavi z maloprodajnimi in storitvenimi podjetji (glej prilogo 4).

5. HIPOTEZA

V peti hipotezi sem predpostavil, da srednje velika in velika podjetja bolje poznajo Incoterms 2000 klavzule v primerjavi z majhnimi in mikro podjetji. Poznavanje Incoterms 2000 klavzul sem ugotavljal preko tretjega dela ankete, kjer sem podjetjem postavil 21 vprašanj s področja Incoterms klavzul. Vsako pravilno odgovorjeno vprašanje je bilo vredno eno točko, na podlagi vsote točk pa sklepam o poznavanju Incoterms 2000 klavzul v posameznih podjetjih. Omenjeno hipotezo sem preveril s preizkusom skupin. Pred preverjanjem hipoteze sem podjetja razvrstil v dve skupini. V prvi so bila mikro in mala podjetja, v drugi pa srednje velika in velika podjetja.

Na podlagi vzorčnih podatkov sem ugotovil, da so razlike statistično značilne, saj je stopnja značilnosti enaka 0,000. Na podlagi rezultatov lahko zavrnem ničelno domnevo in sprejemem sklep, da srednje velika in velika podjetja poznajo Incoterms 2000 klavzule bolje kot mikro in mala podjetja (glej prilogo 4).

6. HIPOTEZA

Pri šesti hipotezi sem preverjal povezanost med pogostostjo uporabe Incoterms klavzul in njihovim poznavanjem. Predpostavil sem namreč, da bodo podjetja, ki pogosteje uporabljajo Incoterms 2000 klavzule, imela tudi boljši rezultat pri testu o poznavanju Incoterms klavzul. Hipotezo sem preizkusil preko izračuna enostavne linearne regresije.

Na podlagi vzorčnih podatkov sem ugotovil, da med obema spremenljivkama obstaja negativna stopnja korelacije -0,233, kar pomeni, da je odvisnost med spremenljivkama šibka in negativna. Poleg tega sem tudi ugotovil, da razlike niso statistično značilne, saj je stopnja značilnosti enaka 0,027. Na podlagi rezultatov lahko sprejemem ničelno domnevo in sprejemem sklep, da poznavanje Incoterms 2000 klavzul ni povezano s pogostostjo uporabe le-teh (glej prilogo 5).

7. HIPOTEZA

V sedmi hipotezi sem preverjal povezanost med rezultati testa in lastnim mnenjem anketiranih o poznavanju Incoterms 2000 klavzul. Predpostavil sem, da obstaja povezava med lastnim mnenjem anketirancev o poznavanju Incoterms klavzul in rezultati testa. Hipotezo sem preizkusil preko izračuna enostavne linearne regresije.

Na podlagi vzorčnih podatkov sem ugotovil, da med obema spremenljivkama obstaja stopnja korelacije 0,463. Poleg tega sem tudi ugotovil, da so razlike statistično značilne, saj je stopnja značilnosti enaka 0,000. Na podlagi rezultatov raziskave lahko sprejemem sklep, da obstaja določena povezava med lastnim mnenjem anketirancev o poznavanju klavzul in rezultati testa (glej prilogo 5).

6.4. Povzetek hipotez

Pri preverjanju hipotez sem prišel do nekaterih zanimivih zaključkov. Pri prvi hipotezi sem na primer statistično potrdil, da več kot tri četrtine slovenskih podjetij uporablja pri svojih trgovinskih poslih Incoterms 2000 klavzule. Presenetili so me rezultati pri drugi hipotezi, saj nisem mogel potrditi, da podjetja pri nabavah večkrat uporabljajo klavzule skupine C ali D. To je najverjetneje posledica močnih trgovinskih partnerjev, ki pri poslovanju izbirajo klavzule, ki so ugodnejše za njih. Nasprotno od tega pa lahko statistično potrdim, da več kot polovica podjetij pri svojih prodajah uporablja za njih ugodnejše klavzule skupin E ali F. Pri četrti hipotezi nisem mogel potrditi, da veleprodajna in proizvodnja podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule večkrat kot maloprodajna in storitvena. Pri preizkusu te hipoteze bi bilo koristno imeti večjo bazo anketiranih podjetij, v kateri bi bila podjetja s posamezno dejavnostjo bolj enakomerno zastopana. Nadalje sem pravilno predpostavil in statistično dokazal, da srednje velika in velika podjetja v povprečju bolje poznajo Incoterms 2000 klavzule v primerjavi z malimi in mikro podjetji. Zavrnil sem hipotezo, da bi bilo poznavanje Incoterms klavzul povezano s pogostostjo njihove uporabe, kar razlagam s tem, da podjetja, ki pogosteje uporabljajo klavzule, večinoma uporabljajo ene in iste klavzule. To pomeni, da te klavzule najverjetneje dobro poznajo, medtem ko klavzul kot celote ne poznajo tako dobro. V zadnji hipotezi pa sem preveril povezanost med rezultati testa o poznavanju Incoterms 2000 klavzul in lastnim mnenjem anketirancev o poznavanju klavzul. Ugotovil sem, da obstaja določena povezava med obema spremenljivkama.

6.5. Možnosti za izboljšanje raziskave

Z izvedbo moje raziskave sem v splošnem zadovoljen, čeprav bi jo bilo mogoče v določenih delih še izboljšati. Najpomembnejše izboljšanje in resničnost rezultatov bi se lahko doseglo s povečanjem števila podjetij, ki bi sodelovala v raziskavi.

Po mojem mnenju bi bilo to mogoče z vključitvijo katere izmed zbornic (Gospodarske ali Trgovinske) v samo izvedbo raziskave. S tem bi se pridobil seznam podjetij, ki bi bila relevantna za raziskavo, poleg tega pa bi se tudi najverjetneje povečal odziv podjetij.

Poleg tega bi se lahko anketiralo več ljudi znotraj posameznega podjetja. Ponavadi se v trgovinskih podjetjih več ljudi ukvarja s sklepanjem poslov ter posledično tudi z Incoterms 2000 klavzulami, pri čemer lahko nekdo pozna klavzule zelo dobro, nekdo drug pa zelo slabo.

Odziv podjetij v raziskavi bi bilo mogoče povečati tudi z osebno izvedbo ankete. Ta način je sicer dolgotrajen, vendar pa v tem primeru odgovori na vprašalnik najboljše odražajo dejansko stanje glede poznavanja in uporabe Incoterms klavzul.

7. SKLEP

Mednarodna trgovina v zadnjih desetletjih pridobiva na pomenu in pogostosti, posledično pa pridobivajo na pomenu tudi Incoterms klavzule (Barbier, 2000). Slovenija pri tem ni nobena izjema. Poleg številnih predprodajnih aktivnosti, kot na primer raziskovanje ciljnega trga in njegove zakonodaje, ter izbira cenovne strategije, se mora podjetje odločiti tudi o načinu in vrsti transporta in nenazadnje tudi o Incoterms klavzulah, po katerih bo transport potekal (Hollensen, 2004).

V svoji diplomski nalogi sem poizkušal preveriti poznavanje in uporabo Incoterms 2000 klavzul med slovenskimi podjetji in potrditi ali zavrniti pred raziskavo postavljene hipoteze. Menim, da mi je to tudi uspelo, čeprav sem med samo izvedbo raziskave in analizo rezultatov ugotovil, da obstaja še veliko prostora za njeno izboljšavo, predvsem pri aktiviranju večjega števila podjetij za sodelovanje v raziskavi. V raziskavi sem ugotovil, da je poznavanje Incoterms klavzul med slovenskimi podjetji na zadovoljivi ravni, kljub temu pa se morajo nekatera podjetja in njihovi zaposleni še veliko naučiti o Incoterms klavzulah, da bi jih lahko uporabljali brez strahu. Pri nekaterih podjetjih sem namreč opazil, da kljub veliki pogostosti uporabe Incoterms klavzul ne poznajo vseh njihovih sestavin, kar lahko potencialno privede do težav pri katerem od trgovinskih poslov z zunanjimi partnerji.

Pred izvedbo raziskave sem postavil sedem hipotez, za katere sem bil mnenja, da mi jih bo uspelo potrditi. Po analizi samih rezultatov pa sem ugotovil, da ni tako. Potrdil sem lahko veljavnost štirih hipotez, medtem ko preostalih treh nisem mogel potrditi. Potrditi nisem mogel domneve, da več kot tri četrtine slovenskih podjetij pri nabavah blaga uporablja za njih ugodne klavzule skupin C ali D. Prav tako nisem potrdil, da proizvodnja in veleprodajna podjetja v povprečju večkrat uporabljajo Incoterms 2000 klavzul, in da podjetja, ki pogosteje uporabljajo Incoterms klavzule, le-te tudi bolje poznajo. Veljavnost preostalih štirih hipotez pa sem potrdil. Tako lahko trdim, da več kot tri četrtine anketiranih podjetij uporablja pri svojem delu Incoterms 2000 klavzule pogosto ali zelo pogosto, da podjetja pri prodajah blaga najpogosteje uporabljajo klavzule skupin E ali F, da srednje velika in velika podjetja bolje poznajo klavzule kot mala in mikro podjetja ter da imajo v povprečju podjetja realno mnenje o svojem poznavanju klavzul.

Med samim raziskovanjem in tudi med iskanjem literature sem ugotovil, da je bilo v svetu in Sloveniji izvedenih zelo malo raziskav o uporabi in poznavanju Incoterms klavzul. Menim, da bi bilo koristno izvesti več raziskav o uporabi in poznavanju Incoterms klavzul. S tem bi se ugotovilo, katere sestavine klavzul povzročajo uporabnikom največ težav ter katere dele Incoterms klavzul najslabše poznajo. Tako bi se lahko organizirala izobraževanja, na katerih bi se uporabnikom predstavilo dele klavzul, ki jim povzročajo težave. Menim, da bi bilo potrebno tudi v prihodnje spremljati pogostost uporabe Incoterms klavzul, poleg tega pa bi bilo potrebno nameniti posebno pozornost tudi poznavanju Incoterms klavzul med osebami, ki jih vsakodnevno uporabljajo.

8. LITERATURA IN VIRI

1. Aggarwal, R., Reisman, A. & Fuh, D. C. (1989). *Seeking Out Profitable Countertrade Opportunities: A Proactive Approach*. Industrial Marketing Management, 18 (1), 65-71.
2. Anketa o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul s slovenskih podjetjih, januar-marec 2009.
3. Barbier, E. B. (2000). *Biodiversity, trade and international agreements*. Journal of Economic Studies, 27 (1) str. 55-74.
4. Barrett, C. (2005). *Incoterms vs. Uniform Commercial Code*. Newark: Traffic World.
5. Brotherston, B. (1996a). *INCOTERMS: A credit management minefield - part 1*. Credit Control, 17 (2), str. 22-26
6. Brotherston, B. (1996b). *INCOTERMS: A credit management minefield - part 2*. Credit Control, 17 (4), str. 19-24
7. Churchill, G. A. (1996). *Basic marketing research, 3. izdaja*. Forth Worth: The Dryden Press.
8. Churchill, G. A. (1999). *Marketing research: methodological foundations, 7. izdaja*. Forth Worth: The Dryden Press.
9. Dearing, D. (2006). *A universal language*. Supply Management, 11 (6).
10. Gardner, D. (2008). *A new chapter in Incoterms*. Journal of Commerce, (15.september)
11. Hollensen, S. (2004). *Global marketing: a decision-oriented approach*. Third edition. Harlow. Pearson Education Limited.
12. Holley, D. & Haynes R. (2003). *The »INCOTERMS« challenge: Using multi-media to engage learners*. Education & Training, 45 (7), 392-401
13. Hrastelj, T. (1990). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
14. Ilešič, M. & Puharič, K. (1991). *Incoterms 90 in druge prevozne klavzule*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
15. *Incoterms 2000, Chart of Responsibility*. Najdeno 23. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.i-b-t.net/incoterms.html>
16. *Incoterms 2000: Uradna pravila Mednarodne trgovinske zbornice za razlago trgovinskih klavzul. (2000)*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
17. *International Chamber of Commerce*. Najdeno 3. junija 2010 na spletnem naslovu in podstraneh <http://www.iccwbo.org/>
18. *International Monetary Found – IMF*. Najdeno 3. junija 2010 na spletnem naslovu in podstraneh <http://www.imf.org/>
19. Košmelj, B. & Roglej, R. (1997). *Statistika 2 s SPSS X*. 5. ponatis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
20. Kotler, P. (1998). *Marketing management – Trženjsko upravljanje*. 2. popravljena izdaja. Ljubljana: Slovenska knjiga.
21. Kumar, A. (1999). *Mednarodna ekonomika*. 1. natis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. Makovec-Brenčič, M., Lisjak, M., Pfajfar, G. & Ekar, A. (2006). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

23. Morgan, R. E. & Katsikeas, S. C. (1997). *Theories of International trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique*. Management Decision, 35 (1), 68-78.
24. Murray, J. Jr. (2003). *Risk, title and Incoterms*. Purchasing, 132 (10), 26.
25. Mühlbacher, H., Leihns, H. & Dahringer, L. (2006). *International Marketing: A Global Perspective*. Third Edition. London: Thomson Learning.
26. Reynolds, F. (2007). *Export ABCs: Incoterms 2010?*. Journal of Commerce, (julij) 1.
27. Reynolds, F. (2008). *Export ABCs: Incoterms revision*. Journal of Commerce, (januar) 1.
28. Reynolds, F. (2010). *Incoterms Update: Revision No. 8*. Journal of Commerce, (januar)
29. Rogelj, R. (2002). *Statistika 2*. 2. dopolnjena in popravljena izdaja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
30. Rowe, M. (1987). *The International Sales Contract-Central to Trade Transacti*. International Trade Forum, (Jul-Sep), str. 14-19.
31. Sriro, A. I. (1993). *Incoterms - A quick reference*. East Asian Executive Reports, (september), 15 (9), 21-23.
32. Shuman, J. (2000). *Incoterms 2000*. Business Credit, (Jul/Avg), 102 (7), 50.
33. *The World Bank*. Najdeno 3. junija 2010 na spletnem naslovu in podstraneh <http://www.worldbank.org/>
34. *The WTO in brief: part 2 – The organisation*. Najdeno 1. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr02_e.htm
35. Tull, D. S. & Hawkins, D. I. (1993). *Marketing research: measurements and method*. 6. izdaja. New York: Macmillan Publishing Company.
36. *Understanding the WTO: basics – Principles of the trading system*. Najdeno 1. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm
37. *What is ICC?*. Najdeno 1. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.iccwbo.org/id93/index.html>
38. Zaritski, J. *International Commercial Terms (INCOTERMS)*. Najdeno 23. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.export61.com.au/export-tutorials.asp?ttl=tict>

9. PRILOGE

PRILOGA 1: VPRAŠALNIK O POZNAVANJU IN UPORABI INCOTERMS 2000 KLAUZUL V SLOVENSКИH PODJETJIH

Spoštovani!

Sem Anže Jutraž, absolvent Ekonomske fakultete v Ljubljani. Moja diplomska naloga z naslovom »Poznavanje in uporaba Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih« bo v veliki meri temeljila na spodnji anketi, zato vas prosim, da jo v celoti izpolnete in mi tako pomagate h kvalitetni izdelavi diplomske naloge. V primeru, da vaše delo v podjetju ne obsega nabav ali prodaje produktov, vas prosim, da anketo posredujete osebi, ki je v podjetju odgovorna za le te.

Anketa je razdeljena na tri dele. V prvem delu je nekaj vprašanj o vašem podjetju, v drugem so vprašanja o uporabi in v tretjem o poznavanju Incoterms 2000 klavzul v vašem podjetju. Vsi odgovori so anonimni.

V primeru, dodatnih vprašanj v povezavi z anketo me lahko kontaktirate na ****@gmail.com.

Že vnaprej se vam zahvaljujem za sodelovanje.

Lep pozdrav,
Anže Jutraž

* Zahtevano

Po velikosti je vaše podjetje... *

- mikro
- malo
- srednje
- veliko

Prevladujoča dejavnost vašega podjetja je... *

- veleprodaja
- maloprodaja
- proizvodnja
- storitve

Geografski doseg vašega podjetja pri nabavah ali prodajah je... *

- Slovenija
- Slovenija in okoliške države
- Evropa
- Svet

Kako pogosto uporabljate Incoterms 2000 klavzul? *

1 2 3 4 5
nikoli skoraj vedno

Označite, pri katerih poslih uporabljate Incoterms 2000 klavzule. Možnih je več odgovorov. *

- nabave materiala
- nabave trговskega blaga
- prodaja lastnih proizvodov
- prodaja trговskega blaga
- Drugo:

Incoterms 2000 klavzule so vključene v kupoprodajno pogodbo večinoma... *

1 2 3 4 5
na vašo željo na željo dobavitelja/kupca

Katero skupino Incoterms 2000 klavzul najpogosteje uporabljate pri nabavah blaga? *

- klavzule skupine C (CFR, CIF, CPT, CIP)
- klavzule skupine D (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP)
- klavzule skupine E (EXW)
- klavzule skupine F (FCA, FAS, FOB)
- pri nabavah blaga ne uporabljamo Incoterms 2000 klavzul
- Drugo:

Katere Incoterms 2000 klavzule najpogosteje uporabljate pri prodaji blaga? *

- klavzule skupine C (CFR, CIF, CPT, CIP)
- klavzule skupine D (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP)
- klavzule skupine E (EXW)
- klavzule skupine F (FCA, FAS, FOB)
- pri prodaji blaga ne uporabljamo Incoterms 2000 klavzul
- Drugo:

Incoterms 2000 klavzule uporabljate... *

- samo pri mednarodnem poslovanju
- samo pri poslovanju znotraj Slovenije
- pri mednarodnem poslovanju in poslovanju znotraj Slovenije
- Drugo:

Pri kateri vrsti transporta uporabljate Incoterms 2000 klavzule? Možnih je več odgovorov. *

- pri cestnem
- pri železniškem
- pri ladijskem
- pri multimodalnem
- pri nobenem

Kako dobro mislite da poznate Incoterms 2000 klavzule *

1 2 3 4 5
jih sploh ne poznam poznam zelo dobro

Incoterms 2000 so: *

- mednarodne trgovinske klavzule o dobavi blaga

- pogodbene klavzule o mednarodni prodaji blaga
- z zakonom določene zavarovalne premije in pogoji pri izvoznih transakcijah
- določila o obvezni obliki mednarodnih špediterskih pogodb
- ne poznam pravilnega odgovora

Incoterms 2000 klavzule je sprejela: *

- komisija UNICENTRAL v skladu z Dunajsko konvencijo o mednarodni prodaji blaga
- mednarodna trgovinska zbornica (ICC)
- Mednarodna trgovinska organizacija (WTO)
- Evropska komisija
- ne poznam pravilnega odgovora

Incoterms 2000 se uporabljajo: *

- za ves mednarodni transport blaga
- za mednarodni transport določenih vrst blaga
- za poenostavljen transport blaga znotraj EU
- za transport blaga, kadar to določa kupoprodajna pogodba med strankami
- ne poznam pravilnega odgovora

Da bi veljali za določeno transakcijo, morajo biti Incoterms 2000 vključeni v: *

- prevozno pogodbo
- tovorni list ali drugo dokumentacijo, ki spremlja blago
- kupoprodajno pogodbo
- bilateralni sporazum
- bilateralni sporazum

Incoterms 2000 urejajo *

- pravice prodajalca in kupca
- kazni za pogodbene rešitve
- prehod transportnih stroškov in tveganj med strankami
- stvarne pravice na blagu
- ne poznam pravilnega odgovora

Incoterms 2000 se uporabljajo *

- samo za mednarodne transakcije ne glede na državo kupca in prodajalca
- samo v notranjem prometu
- samo za mednarodne transakcije, pod pogojem, da sta državni kupca in prodajalca podpisnici sporazuma o uporabi Incoterms
- za mednarodne transakcije ne glede na državo kupca in prodajalca in v notranjem prometu
- ne poznam pravilnega odgovora

Koliko dopolnjenih in spremenjenih Incoterms obstaja *

- šest
- dvanajst
- sedem
- štiri
- ne poznam pravilnega odgovora

Koliko klavzul vključuje Incoterms 2000? *

- 60
- 13
- 26
- število določa pogodba med strankama
- ne poznam pravilnega odgovora

Katero skupino klavzul Incoterms 2000 naj uporabi prodajalec, da bo omejil svoje stroške in tveganje na minimum? *

- skupino E
- skupino F
- skupino C
- skupino D
- ne poznam pravilnega odgovora

Katera skupina Incoterms 2000 predstavlja za prodajalca največje tveganje in stroške? *

- skupina E
- skupina F
- skupina C
- skupina D
- ne poznam pravilnega odgovora

Katere klavzule so omejene na transport blaga z rečnim ali morskim prometom? *

- EXW, FAS in FOB
- FCA, CPT in CIP
- DAF, DDU in DDP
- FAS, FOB in CIF
- ne poznam pravilnega odgovora

Katere klavzule Incoterms 2000 se lahko uporabijo ne glede na vrsto prevoza? *

- EXW, FCA in FAS
- FCA, CPT in CIP
- CIF, FAS in FOB
- EXW, FCA in DES
- ne poznam pravilnega odgovora

Kdo plača stroške prevoza in zavarovanja ter nosi tveganje za dogodke med prevozom, če se uporabi klavzula »CIF«? *

- Kupec
- Prodajalec
- Prodajalec stroške, kupec tveganje
- Vsak nosi polovico stroškov in tveganja
- ne poznam pravilnega odgovora

Klavzula "FOB" se uporablja pri *

- cestnem prevozu
- železniškem prevozu
- ladijskem prevozu
- zračnem prevozu
- ne poznam pravilnega odgovora

Kdo je odgovoren za izvozno carinjenje blaga, kadar se to prevaža po klavzuli "DDP"? *

- Kupec
- Prodajalec
- Odvisno od tega, kaj določa prodajna pogodba
- Odvisno od poslovne prakse
- ne poznam pravilnega odgovora

Kdo je odgovoren za izvozno carinjenje blaga, če se uporabi klavzula "FAS"? *

- Kupec
- Prodajalec
- Oba
- Nobeden
- Ne poznam pravilnega odgovora

V »DEQ« ali »Delivered Ex Quay« pomeni »quay« *

- pomol
- ladja
- žerjav
- multimodalni transport
- ne poznam pravilnega odgovora

Kakšna oblika transporta je primerna, kadar je uporabljena klavzula »DDP«? *

- kopenski
- ladijski
- zračni
- vse oblike
- ne poznam pravilnega odgovora

Kadar se blago dobavi s cestnim ali železniškim prevozom, je treba uporabiti: *

- klavzulo CIF namesto klavzule FOB
- klavzulo CIP namesto klavzule CIF
- klavzulo DDP namesto klavzule DDU
- klavzulo DEQ namesto klavzule EXW
- ne poznam pravilnega odgovora

Klavzula CIF se od klavzule CFR razlikuje po: *

- trenutku prehoda tveganja s prodajalca na kupca
- obveznosti prodajalca, da sklene zavarovalno pogodbo
- vrsti prevoza, ki se lahko uporabi
- obveznosti kupca, da poskrbi za uvozno carinjenje
- ne poznam pravilnega odgovora

PRILOGA 2: TABELARIČNI PREGLED ODGOVOROV NA VPRAŠALNIK

TABELA 1: Delež podjetij glede na velikost

| VELIKOST | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|---------------|-----------|----------------|
| Mikro | 13 | 18,8 |
| Malo | 34 | 49,3 |
| Srednje | 20 | 29,0 |
| Veliko | 2 | 2,9 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 2: Delež podjetij glede na prevladujočo dejavnost

| PREVLADUJOČA DEJAVNOST | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|------------------------|-----------|----------------|
| veleprodaja | 41 | 59,4 |
| maloprodaja | 11 | 15,9 |
| proizvodnja | 27 | 24,5 |
| Storitve | 0 | 0 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 3: Delež podjetij glede na geografski doseg poslov

| GEOGRAFSKI DOSEG | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|------------------------------|-----------|----------------|
| Slovenija | 5 | 7,2 |
| Slovenija in okoliške države | 4 | 5,8 |
| Evropa | 35 | 50,7 |
| Svet | 25 | 36,2 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 4: Delež podjetij glede na pogostost uporabe Incoterms 2000 klavzul

| POGOSTOST UPORABE | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|-------------------|---------|----------------|
| Nikoli | 0 | 0 |

| | | |
|---------------|-----------|------------|
| Redko | 0 | 0 |
| Občasno | 14 | 20,3 |
| Pogosto | 44 | 63,8 |
| Skoraj vedno | 11 | 15,9 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 5: Prikaz poslov, pri katerih podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule

| VRSTA POSLA | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|----------------------------|---------|----------------|
| nabave materiala | 39 | 56,5 |
| nabave trgovskega blaga | 49 | 71,0 |
| prodaja lastnih proizvodov | 19 | 27,5 |
| prodaja trgovskega blaga | 48 | 69,6 |
| drugo | 0 | 0 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 6: Delež podjetij glede na čigavo željo so klavzule vključene v pogodbo

| POGOSTOST UPORABE | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|--------------------------------|-----------|----------------|
| 1 (na željo podjetja) | 21 | 30,4 |
| 2 | 17 | 24,6 |
| 3 | 25 | 36,2 |
| 4 | 6 | 8,7 |
| 5 (na željo dobavitelja/kupca) | 0 | 0 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 7: Delež podjetij glede na skupino Incoterms 2000 klavzul, ki jo najpogosteje uporabljajo pri nabavah blaga

| SKUPINA INC. 2000 KLAUZUL | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|---------------------------|---------|----------------|
| skupina E | 39 | 56,5 |
| skupina F | 7 | 10,1 |
| skupina C | 23 | 33,3 |

| | | |
|---|-----------|------------|
| skupina D | 0 | 0 |
| pri nabavah blaga ne uporabljamo Incoterms 2000 klavzul | 0 | 0 |
| Drugo | 0 | 0 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 8: Delež podjetij glede na skupino Incoterms 2000 klavzul, ki jo najpogosteje uporabljajo pri prodajah blaga

| SKUPINA INC. 2000 KLAUZUL | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|---|-----------|----------------|
| skupina E | 32 | 46,4 |
| skupina F | 0 | 0 |
| skupina C | 9 | 13,0 |
| skupina D | 7 | 10,1 |
| pri nabavah blaga ne uporabljamo Incoterms 2000 klavzul | 21 | 30,4 |
| Drugo | 0 | 0 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 9: Delež podjetij glede na področje poslovanja, pri katerem uporabljajo Incoterms 2000 klavzule

| VRSTA POSLOVANJA | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|---|-----------|----------------|
| mednarodno poslovanje | 37 | 53,6 |
| poslovanje znotraj Slovenije | 0 | 0 |
| mednarodno poslovanje in poslovanje znotraj Slovenije | 32 | 46,4 |
| drugo | 0 | 0 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 10: Prikaz transporta, pri katerem podjetja uporabljajo Incoterms 2000 klavzule

| VRSTA TRANSPORTA | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|------------------|---------|----------------|
|------------------|---------|----------------|

| | | |
|-------------------|----|------|
| cestni | 69 | 100 |
| železniški | 10 | 14,5 |
| ladijski | 47 | 68,1 |
| multimodalen | 7 | 10,1 |
| noben od naštetih | 0 | 0 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

TABELA 11: Kako dobro mislite da poznate Incoterms 2000 klavzule

| POZNAVANJE KLAUZUL | ŠTEVILO | ODSTOTEK (v %) |
|---------------------------|----------------|-----------------------|
| 1 (jih sploh ne poznam) | 0 | 0 |
| 2 | 7 | 10,1 |
| 3 | 39 | 56,5 |
| 4 | 23 | 33,3 |
| 5 (poznam zelo dobro) | 0 | 0 |
| SKUPAJ | 69 | 100 |

Vir: Rezultati ankete o poznavanju in uporabi Incoterms 2000 klavzul v slovenskih podjetjih, januar-marec 2009 (N=69)

PRILOGA 3: PREIZKUS DOMNEVE O DELEŽU ENOT

HIPOTEZA 1: Predpostavljam, da bo več kot 75 % anketiranih podjetij pri svojih trgovinskih poslih uporabljalo Incoterms 2000 klavzule pogosto ali zelo pogosto.

$$P=n_a/n$$

$$P=55/69=0,797$$

$$SE(p)=\sqrt{(\Pi_0(1-\Pi_0))/n}$$

$$SE(p)=0,1875$$

$$Z=(p-\Pi_0)/SE(p)$$

$$Z=2,917$$

HIPOTEZA 2: Predpostavljam, da bodo anketirana podjetja pri nabavah blaga najpogosteje uporabljala Incoterms klavzule skupin C ali D.

$$P=n_a/n$$

$$P=23/69=0,33$$

$$SE(p)=\sqrt{(\Pi_0(1-\Pi_0))/n}$$

$$SE(p)=0,06$$

$$Z=(p-\Pi_0)/SE(p)$$

$$Z=-2,783$$

HIPOTEZA 3: Predpostavljam, da bodo anketirana podjetja pri prodajah blaga najpogosteje uporabljala Incoterms klavzule skupin E ali F.

$$P=n_a/n$$

$$P=32/48=0,66$$

$$SE(p)=\sqrt{(\Pi_0(1-\Pi_0))/n}$$

$$SE(p)=0,072$$

$$Z=(p-\Pi_0)/SE(p)$$

$$Z=2,22$$

PRILOGA 4: PREIZKUS SKUPIN

HIPOTEZA 4: Predpostavljam, da bodo veleprodajna in proizvodna podjetja v povprečju večkrat uporabljala Incoterms 2000 klavzule.

Group Statistics

| Prevladujoča dejavnost | Število | Ocena ar. sredine | Ocena st. odklona | Ocena st. napake ar. sredine |
|---|---------|-------------------|-------------------|------------------------------|
| Pogostost uporabe veleprodaja ali proizvodnja | 58 | 3,95 | ,605 | ,079 |
| maloprodaja ali storitve | 11 | 4,00 | ,632 | ,191 |

Independent Samples Test

| | | t-test for Equality of Means | | | | | | |
|-------------------|--------------------------------|------------------------------|-----------------------|--|-----------------------------|--|---|-------|
| | | | | | | | 95% Confidence Interval of the Difference | |
| | | t | št. stopinj prostosti | stopnja značilnosti (dvostranski preizkus) | ocena razlike med ar. sred. | ocena st. napake razlike med ar. sred. | Lower | Upper |
| Pogostost uporabe | enake variance predvidene | -,258 | 67 | ,797 | -,052 | ,200 | -,451 | ,348 |
| | enake variance niso predvidene | -,250 | 13,696 | ,806 | -,052 | ,207 | -,496 | ,392 |

HIPOTEZA 5: Predpostavljam, da bodo srednje velika in velika podjetja bolj poznala Incoterms 2000 klavzule kot mikro in mala podjetja.

Group Statistics

| Velikost podjetja | Število | Ocena ar. sredine | Ocena st. odklona | Ocena st. napake ar. sredine |
|---|---------|-------------------|-------------------|------------------------------|
| Rezultat testa o poznavanju Inc. mikro ali malo | 47 | 10,72 | 2,887 | ,421 |
| srednje ali veliko | 22 | 14,00 | 3,086 | ,658 |

Independent Samples Test

| | | t-test for Equality of Means | | | | | | |
|--|--|------------------------------|--|--|--|--|--|--|
|--|--|------------------------------|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | | | 95% Confidence Interval of the Difference | | |
|----------------|-----------------------------------|--|--------|-----------------------------|---|-----------------------------------|---|--------|--------|
| | | | t | št. stopinj prostosti | stopnja značilnosti (dvostranski preizkus) | ocena razlike med ar. sred. | ocena st. napake razlike med ar. sred. | Lower | Upper |
| Rezultat testa | enake variance predvidene | | -4,298 | 67 | ,000 | -3,277 | ,762 | -4,798 | -1,755 |
| | enake variance niso predvidene | | -4,194 | 38,760 | ,000 | -3,277 | ,781 | -4,857 | -1,696 |

PRILOGA 5: PREIZKUS ENOSTAVNE LINEARNE REGRESIJE

HIPOTEZA 6: Predpostavljam, da bodo podjetja, ki pogosteje uporabljajo Incoterms 2000 klavzule, imela tudi boljši rezultat pri testu o poznavanju klavzul

Descriptive Statistics

| | ocena ar. sredine | ocena st. odklona | število |
|---------------------------|----------------------|----------------------|---------|
| Pogostost uporabe klavzul | 3,23 | ,622 | 69 |
| Rezultat testa | 11,77 | 3,308 | 69 |

Correlations

| | | Pogostost uporabe klavzul | Rezultat testa |
|---------------------|---------------------------|---------------------------|----------------|
| Pearson Correlation | Pogostost uporabe klavzul | 1,000 | -,233 |
| | Rezultat testa | -,233 | 1,000 |
| Sig. (1-tailed) | Pogostost uporabe klavzul | . | ,027 |
| | Rezultat testa | ,027 | . |
| N | Pogostost uporabe klavzul | 69 | 69 |
| | Rezultat testa | 69 | 69 |

HIPOTEZA 7: Predpostavljam, da obstaja povezava med lastnim mnenjem anketirancev o poznavanju Incoterms klavzul in rezultati testa

Descriptive Statistics

| | ocena ar. sredine | ocena st. odklona | število |
|--|----------------------|----------------------|---------|
| Kako dobro, mislite, da poznate Inc. klavzule? | 3,23 | ,622 | 69 |
| Rezultat testa | 11,77 | 3,308 | 69 |

Correlations

| | | Kako dobro mislite da poznate Inc. klavzule? | Rezultat testa |
|---------------------|--|--|----------------|
| Pearson Correlation | Kako dobro, mislite, da poznate Inc. klavzule? | 1,000 | ,463 |
| | Rezultat testa | ,463 | 1,000 |
| Sig. (1-tailed) | Kako dobro, mislite, da poznate Inc. klavzule? | . | ,000 |
| | Rezultat testa | ,000 | . |
| N | Kako dobro, mislite, da poznate Inc. klavzule? | 69 | 69 |
| | Rezultat testa | 69 | 69 |

Descriptive Statistics

| | N | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | Variance |
|---|----|---------|---------|------|----------------|----------|
| Kako pogosto uporabljate Incoterms 2000 klavzul? | 69 | 3 | 5 | 3,96 | ,605 | ,366 |
| Incoterms 2000 klavzule so vključene v kupoprodajno pogodbo večinoma... | 69 | 1 | 4 | 2,23 | ,987 | ,975 |
| Kako dobro mislite da poznate Incoterms 2000 klavzule | 69 | 2 | 4 | 3,23 | ,622 | ,387 |
| Valid N (listwise) | 69 | | | | | |

PRILOGA 6: PREIZKUS ENOSTAVNE LINEARNE REGRESIJE

| | EXW | FCA | FAS | FOB | CFR | CIF | CPT | CIP | DAF | DES | DEQ | DDU | DDP |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Predprevzemno skladiščenje blaga | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P |
| Pakiranje in označevanje blaga | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P |
| Nakladanje blaga | K | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P |
| Notranji prevoz v prodajalčevi državi | K | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P |
| Izvozne carinske formalnosti | K | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P |
| Plačilo izvoznih dajatev | K | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P | P |
| Nakladanje na ladjo/transportno sredstvo | K | P | K | P | P | P | P | P | / | P | P | P | P |
| Prevozne dajatve | K | K | K | K | P | P | P | P | P | P | P | P | P |
| Zavarovanje blaga | K | K | K | K | K | P | K | P | P | K | K | P | P |
| Razkladanje blaga v namembnem pristanišču | K | K | K | K | P | P | P | P | / | K | P | P | P |
| Uvozne carinske formalnosti | K | K | K | K | K | K | K | K | K | K | P | K | P |
| Plačilo uvoznih carinskih dajatev | K | K | K | K | K | K | K | K | K | K | P | K | P |
| Notranji prevoz v kupčevi državi | K | K | K | K | K | K | P | P | K | K | K | P | P |
| Ostali stroški in tveganja v kupčevi državi | K | K | K | K | K | K | K | K | K | K | K | P | P |

PRILOGA 7: MEDNARODNE ORGANIZACIJE IN SPORAZUMI, KI VPLIVAJO NA UREJANJE MEDNARODNE TRGOVINE

Mednarodne organizacije in sporazume, ki vplivajo na urejanje mednarodne trgovine, lahko delimo na mednarodne finančne organizacije (Mednarodni denarni sklad (IMF), Svetovna banka, Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD) in Banka za mednarodne poravnave (BIS)), mednarodne ekonomske organizacije (Svetovna trgovinska organizacija (WTO) in Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD)), mednarodne organizacije povezane z mednarodno trgovino primarnih proizvodov (OPEC) in ostale organizacije in sporazume Organizacije združenih narodov (OZN), povezanih z mednarodno trgovino (Konferenca združenih narodov o trgovini in razvoju (UNCTAD), Organizacija Združenih narodov za industrijski razvoj (UNIDO), konferenca ZN o okolju in razvoju (UNCED), organizacija ZN za prehrano in kmetijstvo (FAO), mednarodna organizacija dela (ILO), svetovna organizacija za intelektualno lastnino (WIPO), transportne konvencije in okoljevarstveni sporazumi). Ekonomske integracije pa lahko delimo glede na geografski položaj. Tako imamo v zahodni Evropi Evropsko unijo (EU) in Evropsko združenje za prosto trgovino (EFTA), v vzhodni Evropi in bivši Sovjetski zvezi SEV/CMEA/COME CON in Srednjeevropskega sporazuma o prosti trgovini (CEFTA) in v severni Ameriki Severno ameriški sporazum prostega trgovanja (NAFTA). Tudi med državami v razvoju potekajo poizkusi medsebojnih integracij, kot na primer ASEAN, ANDEAN, LAFTA, CACM, MERCOSUR in CARICOM (Makovec-Brančič et al., 2006, str. 44).

PRILOGA 8: PRIMERJAVA STRATEGIJ CENA/KAKOVOST**CENA**

| | VISOKA | SREDNJA | NIZKA | |
|-----------------------------|----------------|---|---|--|
| KAKOVOST IZDELKA | VISOKA | 1. STRATEGIJA VIŠJIH CEN | 2. STRATEGIJA VISOKE VREDNOSTI | 3. STRATEGIJA IZREDNE VREDNOSTI |
| | SREDNJA | 4. STRATEGIJA PRETIRANIH CEN | 5. STRATEGIJA SREDNJE VREDNOSTI | 6. STRATEGIJA SOLIDNE VREDNOSTI |
| | NIZKA | 7. ODERUŠKA STRATEGIJA | 8. STRATEGIJA LAŽNEGA VARČEVANJA | 9. STRATEGIJA VARČEVANJA |

VIR: KOTLER, 1998, STR. 491

PRILOGA 9: PREGLED INCOTERMS 2000 KLAUVZUL IN NJIHOVIH ZNAČILNOSTI

Zaradi lažjega razumevanja so bile klavzule leta 1990 razdeljene v štiri osnovne skupine, ki so označene s črkami E, F, C in D. V prvi skupini (E) je klavzula, po kateri da prodajalec kupcu blago le na razpolago v svojih prostorih. Tej skupini sledi skupina F, po kateri se od prodajalca zahteva, da dobavi blago prevozniku, ki ga določi kupec. Po naslednji skupini (C) mora prodajalec skleniti prevozno pogodbo, vendar pa ne prevzema nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga ali dodatnih stroškov, ki nastanejo zaradi dogodka, potem ko je blago naloženo in odpravljeno. Zadnja pa je skupina D, po kateri mora prodajalec nositi vse stroške in nevarnosti, ki so potrebni za to, da se blago dostavi v namembni kraj (Shuman, 2000 in Dearing, 2006). Pregled klavzul po posameznih skupinah prikazuje tudi spodnja tabela.

Tabela: Pregled Incoterms 2000 klavzul po posameznih skupinah

| | |
|------------------|---|
| Skupina E | EXW Franko tovarna (...naveden kraj) |
| Skupina F | FCA Franko prevoznik (...naveden kraj) |
| | FAS Franko ob ladji (...navedeno odpravno pristanišče) |
| | FOB Franko na ladijski krov (...navedeno odpravno pristanišče) |
| Skupina C | CFR Stroški in prevoznina (...navedeno namembno pristanišče) |
| | CIF Stroški, zavarovanje in prevoznina (...navedeno nam. pristanišče) |
| | CPT Prevoz plačan do (...naveden namembni kraj) |
| | CIP Prevoz in zavarovanje plačana do (...naveden namembni kraj) |
| Skupina D | DAF Dobavljeno na meji (...naveden kraj) |
| | DES Dobavljeno na ladji (...navedeno namembno pristanišče) |
| | DEQ Dobavljeno na obali (...navedeno namembno pristanišče) |
| | DDU Dobavljeno neocarinjeno (...naveden namembni kraj) |
| | DDP Dobavljeno ocarinjeno (...naveden namembni kraj) |

Vir: Povzeto po Incoterms 2000, str. 20, Brotherston 2006a in 2006b, Shuman 2000 in Dearing 2006

Klavzule skupine E

V skupini E so klavzule, pri katerih so obveznosti prodajalca minimalne. Prodajalec ni dolžan storiti nič drugega kot dati blago na razpolago kupcu v prodajalčevih prostorih ali na drugem dogovorjenem mestu. Če pogodbeni stranki želita, da je prodajalec odgovoren tudi za nakladanje blaga ob odhodu, in da nosi vse stroške in nevarnosti, ki so povezane z nakladanjem, mora biti to jasno in nedvoumno opredeljeno v pogodbi. V to skupino spada le klavzula EXW Franko tovarna (...navedni kraj) (Incoterms 2000).

EXW Franko tovarna (...navedni kraj)

V primeru, da prodajalec ne želi nositi stroškov prevoza, zavarovanja in nevarnosti na blagu, je najprimerneje, da uporabi klavzulo EXW. V skladu z njo mora zagotoviti blago v skladu s pogodbo in vse druge dokaze o skladnosti, ki jih je mogoče zahtevati po pogodbi. Blago mora dati kupcu na razpolago v v pogodbi navedenemu kraju dobave, nenaloženo na vozilo na dan ali v okviru pogodbeno dogovorjenega roka. Prodajalec mora plačati le stroške kontrolnih postopkov, ki so potrebni, da se da blago na razpolago kupcu ter stroške ustrezno označene embalaže (Brotherston 2006a). Poleg vsega naštetega pa mora kupcu na njegovo zahtevo, nevarnost in stroške nuditi pomoč pri pridobivanju izvoznih dovoljenj. Medtem ko ima v skladu s to klavzulo prodajalec najmanjše stroške, pa je s strani kupca položaj ravno

nasproten. Poleg plačila v pogodbi določene cene ter prevzema dobave na prodajalčevi lokaciji mora na svojo nevarnost in stroške pridobiti vsa izvozna in uvozna dovoljenja, druga uradna potrdila in opraviti carinske formalnosti za izvoz blaga (Incoterms 2000). Vse stroške carin, davkov in drugih dajatev nosi kupec. Nosi tudi vso nevarnost izgube ali poškodovanja blaga od trenutka, ko je bilo dobavljeno oziroma od dogovorjenega dne ali izteka pogodbenega roka za prevzem dobave pod pogojem, da je blago ločeno od ostalega blaga (International Chamber of Commerce, Incoterms 2000).

Klavzule skupine F

V skupini F so tiste klavzule, ki zahtevajo od prodajalca, da dostavi blago po kupčevih navodilih. Klavzule v tej skupini se dodatno delijo še po vrsti transporta, s katerim bo dobava opravljena. Tako se klavzula FCA uporablja za katerokoli vrsto transporta vključno z multimodalnim transportom, medtem ko se klavzuli FAS in FOB lahko uporabljata le pri pomorskih prevozih in prevozih po notranjih plovnihih poteh (International Chamber of Commerce).

FCA Franko prevoznik (... naveden kraj)

Klavzula FCA je najpomembnejša in najpogosteje uporabljena izmed vseh Incoterms 2000 klavzul (Brotherston, 2006a). Pri klavzuli FCA »Franko prevoznik« dobavi prodajalec blago izvožno ocarinjeno prevozniku, ki ga je določil kupec, v navedenem kraju. Pomembno je, da ima izbrani kraj dobave vpliv na prodajalčeve obveznosti nakladanja in razkladanja blaga. V kolikor je izbrani kraj prodajalčev prostor, je le-ta odgovoren za nakladanje. V primeru, da dobava poteka v kateremkoli drugem kraju, pa prodajalec ni odgovoren za razkladanje (Brotherston 2006a, Incoterms 2000).

Klavzula FCA obvezuje prodajalca, da zagotovi blago, račun in vsa druga dokazila o skladnosti, ki jih je mogoče zahtevati po pogodbi. Na svojo nevarnost in stroške mora pridobiti vsa izvozna dovoljenja ali druga uradna potrdila, ter, kjer je to potrebno, opraviti carinske formalnosti, potrebne za izvoz blaga (Incoterms 2000). Blago mora dobaviti prevozniku ali drugi osebi, ki jo določi kupec, na navedenem kraju in v okviru dogovorjenega dobavnega roka. Do trenutka dobave v skladu s pogodbo nosi prodajalec vso nevarnost izgube ali poškodovanja. S trenutkom dobave preidejo nevarnosti izgube in poškodovanja blaga s prodajalca na kupca. Prevoznika določi kupec, ki nosi tudi vse stroške povezane s prevozom. Kupec mora na svojo nevarnost in stroške pridobiti vsa uvozna dovoljenja in druga uradna potrdila ter, če je to potrebno, opraviti vse carinske formalnosti za uvoz ali tranzit blaga (Brotherston, 2006a). V primeru, da izvozne oblasti zahtevajo kakršenkoli pregled blaga, je dolžan stroške takšnega pregleda plačati kupec (Incoterms 2000).

FAS Franko ob ladji (... navedeno odpravno pristanišče)

Klavzula FAS je prva izmed dveh znotraj skupine F, ki sta omejeni le na pomorski prevoz in prevoz po notranjih plovnihih poteh. Pri omenjeni klavzuli se smatra, da je prodajalec dobavil blago, ko je le to postavljeno ob ladjo v navedenem odpravni pristanišču na dan ali v okviru roka in na način, ki je v pristanišču običajen. O dobavi blaga z navedene ladje mora prodajalec na primeren način obvestiti kupca. Prodajalec mora priskrbeti tudi vse po pogodbi

zahtevane dokaze o skladnosti. Na svojo nevarnost in stroške mora pridobiti vsa izvozna dovoljenja ali druga uradna potrdila ter, kjer je to potrebno, opraviti carinske formalnosti, potrebne za izvoz blaga (Brotherston, 2006a; International Chamber of Commerce). Prodajalec nosi vse stroške in nevarnosti do trenutka dobave blaga v skladu s pogodbo, poleg tega pa mora plačati stroške kontrolnih postopkov, ki so potrebni, da se da blago na razpolago kupcu ter stroške ustrezno označenega embaliranja (Incoterms 2000). Prehod nevarnosti izgube in poškodovanja blaga ter stroškov prevoza preide s kupca na prodajalca v trenutku prodajalčeve dobave blaga. Tako mora kupec poskrbeti za prevozno pogodbo od navedenega odpravnega pristanišča ter z vsa uvozna dovoljenja in vse aktivnosti, povezane z uvozom ali tranzitom blaga. Pomembno je tudi, da mora kupec prodajalca obvestiti o imenu ladje, nakladalni točki in zahtevanem času dobave blaga (Brotherston, 2006a).

FOB Franko na ladijski krov (...navedeno odpravno pristanišče)

Franko na ladijski krov pri klavzuli FOB pomeni, da prodajalec dobavi blago v trenutku, ko le-to preide ladijsko ograjo v navedenem odpravnem pristanišču. Od tega trenutka naprej mora kupec nositi vse stroške in nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga. Klavzula se od prejšnje, FAS, razlikuje le po trenutku prehoda stroškov ter nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga ter tudi točki, na katero mora prodajalec dostaviti blago. Pri klavzuli FOB se za to, da je blago dobavljeno, šteje takrat, ko ga je prodajalec dobavil na krov ladje, ki jo je določil kupec. Pri klavzuli FAS pa mora prodajalec dobaviti blago ob ladjo, ki jo je določil kupec (Incoterms 2000, Brotherston 2006a, International Chamber of Commerce).

Klavzule skupine C

Klavzule skupine C zahtevajo od prodajalca sklenitev prevozne pogodbe pod običajnimi pogoji na svoje stroške, zato je pomembno, da je v pogodbi natančno določena točka, do katere stroški prevoza bremenijo prodajalca. Pri klavzulah skupine C je pomembno, da obstajata pri dobavi dve kritični točki. Prva je v odpravni državi, ko prodajalec dobavi blago za transport. Od te točke naprej nosi nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga kupec. Druga kritična točka pa je v namembni državi, do katere je prodajalec dolžan nositi stroške, povezane s prevozom (Incoterms 2000, International Chamber of Commerce). Tudi klavzule skupine C se lahko loči glede na način transporta, pri katerem se lahko uporabijo. Tako se klavzuli CPT in CIP lahko uporabljata pri kateremkoli načinu transporta, tudi multimodalnem, medtem ko sta klavzuli CFR in CIF omejeni na pomorski prevoz in prevoz po notranjih plovni poteh (Dearing, 2006).

CFR Stroški in prevoznina (... navedeno namembno pristanišče)

Pri klavzuli CFR Stroški in prevoznina je blago dobavljeno v trenutku, ko preide ladijsko ograjo v namembnem pristanišču. Ob tem preidejo vse nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga iz prodajalca na kupca. Kljub temu pa mora prodajalec plačati stroške prevoza do namembnega pristanišča (Brotherston, 2006b). Poleg tega mora prodajalec priskrbeti tudi vsa izvozna dovoljenja in druga uradna potrdila ter plačati stroške kontrolnih postopkov, ki so potrebni, da se blago da na razpolago kupcu. Za prevoz blaga mora priskrbeti tudi ustrezno označeno embalažo. Na drugi strani pa mora kupec pridobiti vsa uvozna dovoljenja in druga

uradna potrdila ter, če potrebno, opraviti vse carinske formalnosti za uvoz ali tranzit blaga. Plačati mora tudi stroške kakršnegakoli pregleda blaga pred odpravo, razen če tak pregled zahtevajo oblasti izvozne države (Incoterms 2000).

CIF Stroški, zavarovanje in prevoznina (...navedeno odpravno pristanišče)

Klavzula CIF obsega enake obveznosti kupca in prodajalca kot klavzula CFR s to razliko, da mora pri klavzuli CIF prodajalec poskrbeti tudi za pomorsko zavarovanje nevarnosti kupca za izgubo ali poškodovanje blaga med prevozom. Zavarovanje mora obsegati minimalno kritje. Kljub temu da mora prodajalec poskrbeti za pomorsko zavarovanje blaga, pa nosi vse nevarnosti poškodovanja in izgube blaga, ki presegajo kritje zavarovanja, kupec. Če želi kupec zavarovati blago z večjim kritjem, se mora o tem predhodno dogovoriti s prodajalcem ali pa mora za dodatno zavarovanje poskrbeti sam (Brotherston, 2006b).

CPT Prevoz plačan do (...naveden namembni kraj)

Klavzula CPT se lahko uporablja ne glede na vrsto prevoza, vključno z multimodalnim prevozom. Prodajalec nosi nevarnosti poškodovanja ali izgube blaga do trenutka, ko je blago dobavljeno prevozniku. Prav tako kot pri klavzulah CFR in CIF pa mora prodajalec plačati stroške transporta do v pogodbi navedenega namembnega kraja (Dearing, 2006). Poleg tega mora plačati vse stroške v zvezi z blagom do trenutka, ko je le-to dobavljeno, vključno s stroški prevoznine, nakladanja in razkladanja blaga ter stroški izvoznih carinskih formalnosti, vkolikor je to določeno v pogodbi (Incoterms 2000, International Chamber of Commerce). Kupec pa mora na svojo nevarnost in stroške pridobiti vsa uvozna dovoljenja in druga uradna potrdila, ter če potrebno, opraviti vse carinske formalnosti za uvoz ali tranzit blaga. Nosi tudi vso nevarnost izgube ali poškodovanja blaga od trenutka, ko je bilo blago dobavljeno oz. od dogovorjenega dne ali izteka roka, določenega za prevzem dobave pod pogojem, da je blago ločeno od ostalega blaga (Brotherston, 2006b).

CIP Prevoz in zavarovanje plačano do (...naveden namembni kraj)

Podobno kot pri klavzuli CIF se klavzuli CIP in CPT medsebojno razlikujeta le po obveznosti prodajalca po sklenitvi zavarovanja blaga med prevozom (International Chamber of Commerce). Tudi pri klavzuli CIP preide nevarnost izgube ali poškodovanja blaga s prodajalca na kupca v trenutku prodajalčeve dobave blaga prevozniku. Prodajalec mora poleg prevoza plačati tudi zavarovanje blaga med prevozom z minimalnim kritjem. V primeru, da kupec želi imeti zavarovanje blaga z višjim kritjem, se morata pogodbeni strani o tem medsebojno dogovoriti v pogodbi, ali pa mora kupec skleniti dodatno zavarovanje na lastne stroške (Brotherston, 2006b).

Klavzule skupine D

Po klavzulah skupine D je prodajalec odgovoren za prihod blaga na dogovorjen namembni kraj, točko na meji ali znotraj uvozne države (Incoterms 2000). Prodajalec mora nositi vse nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga med prevozom kot tudi vse stroške v zvezi z blagom do namembnega kraja. V skupino D spada pet klavzul, ki se tako kot v prejšnjih skupinah delijo tudi glede na način prevoza, pri katerem se lahko uporabljajo. Tako se klavzule DAF, DDU in DDP lahko uporabljajo pri kateremkoli načinu prevoza, vključno z

multimodalnim, medtem ko se klavzuli DES in DEQ lahko uporabljata le pri pomorskem prevozu in prevozu po notranjih plovnih poteh (Dearing, 2006 in Brotherston, 2006b).

DAF Dobavljivo na meji (...naveden kraj)

Dobavljeno na meji pomeni, da prodajalec dobavi blago, ko ga da na razpolago kupcu na prevoznem sredstvu, s katerim je pripeljano, nerazloženo, izvozno ocarinjeno, vendar ne uvozni ocarinjeno, na navedeni točki in kraju na meji, vendar pred carinsko črto sosednje države (Incoterms 2000). Izraz meja mora biti v pogodbi natančno definiran, saj se lahko drugače kot meja lahko smatra tudi meja izvozne države. Prodajalec nosi vse nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga do trenutka dobave na točki na meji. Plačati mora tudi vse stroške, povezane s prevozom do te točke. V primeru, da kupec to zahteva, lahko prodajalec sklene tudi pogodbo o nadaljnjem prevozu blaga do končne postaje v uvozni državi na nevarnost in stroške kupca. Pridobiti mora vsa izvozna dovoljenja ali druga uradna potrdila ter, kjer je to potrebno, opraviti carinske formalnosti, potrebne za izvoz blaga. Kupec je na drugi strani obvezan prevzeti blago, ko je to dobavljeno, in nositi vse stroške in nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga od tega trenutka naprej. Pridobiti mora vsa uvozna dovoljenja in druga uradna potrdila (Brotherston, 2006b in International Chamber of Commerce).

DES Dobavljeno na ladji (... navedeno namembno pristanišče)

V skladu s klavzulo DES prodajalec dobavi blago, ko je le-to dano na razpolago kupcu na krovu ladje, uvozno neocarinjeno v navedenem namembnem pristanišču. Prodajalec mora na svoje stroške skleniti pogodbo za prevoz blaga do navedene točke v navedenem namembnem pristanišču, poskrbeti pa mora tudi za vsa izvozna dovoljenja ali druga uradna potrdila ter, če potrebno, opraviti carinske formalnosti potrebne za izvoz blaga. Nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga nosi do trenutka dobave (Brotherston, 2006b). Od trenutka dobave dalje je za vse stroške in nevarnosti, povezane z blagom, odgovoren kupec (Incoterms 2000). V primeru neprevzema dobave mora kupec plačati tudi vse dodatne stroške, ki so zaradi tega nastali. Odgovoren je tudi za razkladanje blaga iz ladje. Na svoje stroške in nevarnost mora pridobiti vsa uvozna dovoljenja ter, če potrebno, opraviti vse carinske formalnosti za uvoz ali tranzit blaga (Brotherston, 2006b).

DEQ Dobavljeno na pomolu (...navedeno namembno pristanišče)

Klavzule DEQ se od klavzule DES razlikuje le v točki v namembnem pristanišču, do katere mora prodajalec dobaviti blago (Incoterms 2000). Če je ta točka pri klavzuli DES na krovu ladje, pa je pri klavzuli DEQ kupec obvezan blago dobaviti na pomol v namembnem pristanišču. V primerjavi s prejšnjo klavzulo dodatno prevzame še stroške in nevarnosti povezane z razkladanjem blaga iz ladje (Brotherston, 2006b). Pomembno je, da se pogodbeni strani v pogodbi dogovorita o pomolu, na katerega mora prodajalec dobaviti blago. V primeru, da pomol ni točno določen, lahko prodajalec izbere pomol, ki mu najbolj ustreza (Incoterms 2000). V primeru da kupec ne prevzame blaga v dogovorjenem roku, je sam odgovoren za vse dodatne stroške in nevarnosti, ki zaradi tega nastanejo.

DDU Dobavljeno neocarinjeno (...naveden namembni kraj)

Klavzula DDU določa, da mora prodajalec blago dobaviti v navedeni namembni kraj uvozno neocarinjeno in nerazloženo s prevoznega sredstva, s katerim je bilo pripeljano. Prodajalec nosi vse stroške in nevarnosti z dobavo blaga do namembnega kraja, razen obveznosti uvoza blaga v državo. Za uvoz blaga v državo, v kateri se nahaja namembni kraj, je odgovoren kupec, ki mora poskrbeti tudi za razkladanje blaga iz prevoznega sredstva. V primeru neprevzema dobave je kupec odgovoren tudi za vse dodatne stroške in nevarnosti, ki zaradi tega nastanejo (Brotherston 2006b, Incoterms 2000 in International Chamber of Commerce).

DDP dobavljeno ocarinjeno (...naveden namembni kraj)

Edina razlika pri klavzuli DDP v primerjavi s predhodno klavzulo DDU je v obveznosti uvoznega carinjenja blaga. Le-to mora po tej klavzuli opraviti prodajalec. Za kupca predstavlja uporaba klavzule DDP najmanjšo možno obveznost, saj je dolžan blago le prevzeti, vsa ostala opravila, povezana z dobavo blaga, pa so obveznost prodajalca (Brotherston, 2006b).