

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA

**UPORABA KLAVZUL INCOTERMS IN NJIHOV VPLIV NA  
PRODAJNO CENO**

Ljubljana, junij 2016

ANJA GREGORIČ

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Anja Gregorič, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Uporaba klavzul Incoterms in njihov vpliv na prodajno ceno, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko prof. dr. Katja Zajc Kejžar

### IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil/-a soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 15.07.2016

Podpis študenta(-ke): \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>1 TRGOVINSKE KLAUZULE INCOTERMS IN PRODAJNA POGODBA .....</b>	<b>2</b>
1.1 Uporaba klavzul Incoterms v prodajni pogodbi .....	2
1.2 Izpolnitev prodajne pogodbe.....	4
1.2.1 Izpolnitev pogodbe .....	4
1.2.2 Prehod nevarnosti .....	5
1.3 Kršitev prodajne pogodbe .....	6
1.3.1 Prodajalčeve kršitve.....	6
1.3.2 Kupčeve kršitve .....	7
<b>2 PREDSTAVITEV INCOTERMS 2010 .....</b>	<b>8</b>
2.1 Opredelitev klavzul Incoterms in namen njihove uporabe .....	8
2.2 Zgodovina klavzul Incoterms .....	9
2.3 Zadnje spremembe klavzul Incoterm 2010.....	10
2.3.1 Klavzule za domačo in mednarodno trgovino .....	11
2.3.2 Novi klavzuli DAP in DAT Incoterms 2010.....	12
2.3.3 Nova razporeditev klavzul.....	12
<b>3 PRIMERJALNA ANALIZA KLAUZUL INCOTERMS 2010 .....</b>	<b>13</b>
3.1 EXW (Ex Works – franko tovarna).....	14
3.2 FCA (Free Carrier – franko prevoznik) .....	14
3.3 CPT (Carriage Paid to – prevoz plačan do) .....	14
3.4 CIP (Carriage and Insurance Paid to – prevoz in zavarovanje plačana do .....	15
3.5 DAT (Delivered at Terminal – dobavljeno na terminalu) .....	15
3.6 DAP (Delivered at Place – dobavljeno v kraju).....	15
3.7 DDP (Delivered Duty Paid – dobavljeno ocarinjeno) .....	15
3.8 FAS (Free Alongside Ship – franko ob ladji).....	16
3.9 FOB (Free on Board – franko na ladijski krov).....	16
3.10 CFR (Cost and Freight – stroški in prevoznina).....	16
3.11 CIF (Cost Insurance and Freight – stroški, zavarovanje in prevoznina) .....	17
<b>4 POMEN KLAUZUL INCOTERMS ZA KALKULACIJO CENE BLAGA TER NJIHOVA UPORABA V PRAKSI.....</b>	<b>18</b>
4.1 Zasnova in izvedba raziskave .....	18
4.2 Predstavitev proučevanih podjetij.....	19
4.3 Rezultati .....	20
4.4 Diskusija rezultatov .....	23
<b>SKLEP .....</b>	<b>24</b>
<b>LITERATURA IN VIRI.....</b>	<b>26</b>
<b>PRILOGE.....</b>	<b>1</b>
<b>KAZALO PRILOG .....</b>	<b>1</b>

## **KAZALO TABEL**

Tabela 1: Delitev stroškov in obveznosti pogodbenih strank.....	17
Tabela 2: Naziv intervjuvanih podjetij .....	19

## UVOD

Mednarodna trgovina je dandanes močno razvejana. Različnost pravnih redov, jezikov in izrazov, ki se uporabljajo v mednarodni poslovni praksi, nosi v sebi potencialno nevarnost sporov, ki zaradi pogosto ne dovolj velike predvidljivosti rešitev negativno vplivajo na pripravljenost strank, da sklepajo mednarodne transakcije. Trgovci se pogosto nagibajo k uporabi kratkih izrazov in okrajšav, s katerimi urejajo delitev stroškov in tveganj, ki se nanašajo na transfer blaga od prodajalca do kupca. Pri tolmačenju teh kratkih izrazov pa žal pogosto pride do nesporazumov, saj jih v različnih državah (lahko) različno razumejo. Tako je nastala potreba po razvoju enotnih pravil tolmačenja trgovinskih terminov, ki jih stranke pri mednarodnih transakcijah najpogosteje uporabljajo. Gre za tako imenovane mednarodne trgovinske izraze (International Commercial Terms – Incoterms), ki jih je prvič zbrala in izdala Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu, leta 1936 (Djinović, Friedl, & Rižnik, 2011, str. XIII).

Incoterms je okrajšava za »International Commerce Terms«. To je zbirka mednarodnih trgovinskih terminov za določanje cene blaga in prehoda rizikov, ki so veljavni po celem svetu za sporazumevanje med prodajalci in kupci. Incoterms klavzule natančno opredeljujejo odgovornosti in dolžnosti kupcev in prodajalcev v mednarodni trgovini pri prevozu blaga na podlagi prodajne pogodbe. Njihov cilj je izogniti se nepravilni uporabi ali skorajda povsem zmanjšani stopnji negotovosti glede različnih razlag omenjenih klavzul v različnih državah.

Incoterms klavzule se vedno pogosteje uporabljajo v mednarodnem poslovanju in so skoraj nepogrešljiv sestavni del kupoprodajnih pogodb. Glavni cilj strokovne naloge je prikazati, kako izbira posamezne Incoterms klavzule vpliva na kalkulacijo cene blaga. Prikazati želimo tudi, kako pomembno je poznavanje Incoterms klavzul za poslovanje v podjetjih, preveriti njihovo pogostost uporabe v kupoprodajnih pogodbah, njihov namen ter raziskati, katere klavzule se najpogosteje uporabljajo v slovenskih podjetjih. Veliko slovenskih podjetij še ne posveča dovolj pozornosti pravilni uporabi klavzul Incoterms, zato velikokrat pride do napak pri uspešnosti poslovanja in nesporazumov pogodbenih strank.

Hipoteze diplomskega dela so naslednje:

- Proučevana podjetja vključujejo Incoterms klavzule v kupoprodajne pogodbe za poslovanje znotraj Slovenije in za mednarodno poslovanje.
- Proučevana podjetja se pred vključitvijo posamezne Incoterms klavzule v kupoprodajno pogodbo posvetujejo s špediterji.
- Podjetja se odločijo za vključitev Incoterms klavzul v kupoprodajne pogodbe, da bi se izognila kasnejšim nesporazumom in sporom.
- Incoterms klavzule imajo pomemben vpliv na višino cene blaga, ki je predmet kupoprodajne pogodbe, saj se cena spreminja glede na izbiro klavzule, zaradi vključitve prevoza, zavarovanja,

carinjenja itd.

- Proučevana podjetja uporabljajo nove verzije Incoterms klavzul 2010, saj te sledijo potrebam mednarodne trgovinske prakse.
- Proučevana podjetja pri sklepanju različnih pogodb z različnimi strankami uporabljajo vedno iste klavzule.
- Podjetja predvidevajo naslednjo revizijo Incoterms klavzul leta 2020, spremembe pa bodo v še enostavnejši uporabi klavzul.

V prvem poglavju bom predstavila zadnjo različico Incoterms klavzul 2010, kaj sploh so in njihov namen v mednarodnem poslovanju za pogodbene stranke. V istem poglavju bodo sledili njihov zgodovinski razvoj skozi čas ter bistvene značilnosti. Podrobneje bom predstavila zadnje spremembe za njihovo uporabo v mednarodni in domači trgovini, novi klavzuli Dobavljeno na kraju (v nadaljevanju DAP) in Dobavljeno na terminalu v nad (v nadaljevanju DAT) ter novo razdelitev klavzul. Drugo poglavje bo namenjeno poznavanju posamezne Incoterms klavzule, kjer bom opisala njihove značilnosti in lastnosti, prehod nevarnosti s prodajalca na kupca in njihove obveznosti. Za nekatera podjetja so v kupoprodajnih pogodbah Incoterms klavzule bistvenega pomena, zato se bom v tretjem poglavju osredotočila na uporabo klavzul Incoterms v kupoprodajnih pogodbah, na izpolnitev prodajnih pogodb in prehoda nevarnosti za prodajalca in kupca. Pomembne so tudi prodajalčeve in kupčeve kršitve v prodajni pogodbi, ki jih bom posebej opredelila v tem poglavju. Nato bo sledilo še zadnje, četrto poglavje, ki bo namenjeno raziskavi, ki jo bom izvedla s pomočjo intervjuja v slovenskih podjetjih. V empiričnem delu bom s pomočjo polstrukturiranih intervjujev analizirala vpliv Incoterms klavzul na kalkulacijo cen blaga, o njihovi uporabi in poznavanju klavzul v slovenskih podjetjih. S pomočjo raziskave bom nato potrdila ali zavrnila hipoteze, ki sem jih zasnovala.

## **1 TRGOVINSKE KLAUZULE INCOTERMS IN PRODAJNA POGODBA**

### **1.1 Uporaba klavzul Incoterms v prodajni pogodbi**

Po Obligacijskem zakoniku se prodajalec zavezuje, da bo stvar, ki jo prodaja, izročil kupcu, tako da bo ta pridobil lastninsko pravico, kupec pa se zavezuje, da bo prodajalcu plačal kupnino. Če je predmet prodajne pogodbe kakšna pravica, se prodajalec zavezuje, da bo kupcu priskrbel prodano pravico; če izvrševanje te pravice zahteva posest stvari pa tudi, da mu bo stvar izročil (Balde & Bohinc, 2008, str. 183).

Po večinskem gledišču pravne teorije mednarodna prodajna pogodba velja za temeljni in najpomembnejši posel mednarodne trgovine in tako tudi mednarodnega gospodarskega prava. Mednarodna prodajna pogodba je inštrument za urejanje pravnih razmerij s tujepravno sestavino (mednarodnim elementom), med strankami iz različnih držav, o prodaji najrazličnejših stvari in pravic. Določena prodajna pogodba ima naravo mednarodne prodajne

pogodbe v dveh merilih. Pri subjektivnem merilu se kot podlaga za presojo uporabljata prebivališče fizične osebe oziroma dejanski sedež pravne osebe. Sedež oziroma prebivališče pogodbenikov morata biti v dveh različnih državah. Pri objektivnem merilu pa ima prodajna pogodba mednarodno naravo tedaj, ko se njen predmet, torej določeno blago, izvozi oziroma uvozi iz ene v drugo državo.

V procesu nastajanja prodajne pogodbe med sopogodbenikoma razvrstimo pričakovane faze takole:

- pripravljalna, uvodna, začetna dejanja ene izmed možnih bodočih pogodbenih strank, npr. navezava stikov, predložitev pogajanj;
- pogajanja pred sklenitvijo pogodbe;
- ponudba in (ali) predpogodba;
- sporazum o bistvenih sestavinah pogodbe oziroma sprejem ponudbe, oblikovanje vseh sestavin, ki zagotavljajo izpolnitev pogodbe, torej sklenitev mednarodne prodajne pogodbe (Pivka & Puharič, str. 171–189).

Blago in cena sta bistveni sestavini mednarodne prodajne pogodbe. Razumljivo je, da morajo biti v mednarodno prodajno pogodbo nujno vključene še druge sestavine, kot so npr. določila o kraju izročitve, določitvi dokumentov in listin, ki jih mora prodajalec izročiti kupcu, prehod nevarnosti, odgovornosti za napake, povrnitvi škode ob razdrtju pogodbe, embalaži, sredstvih za utrjevanje pogodbene discipline (Pivka & Puharič, str. 199–217).

Nekatere od teh sestavin med drugim urejajo Incoterms klavzule, ki jih pogodbene stranke lahko vključijo v prodajno pogodbo. Pravila Incoterms niso zavezujoče narave, temveč gre za dispozitivne pravne norme, kar pomeni, da se stranki sami odločita, če jih bosta sploh vključili v prodajno pogodbo in katero različico pravil Incoterms ter katero klavzulo bosta vključili. Pravila Incoterms klavzule povedo, katera stranka prodajne pogodbe ima obveznost sklenitve prevozne ali zavarovalne pogodbe, kdaj prodajalec dobavi blago kupcu in katere stroške nosi vsaka od strank. Vendar pa pravila Incoterms ne povedo ničesar o ceni blaga ali plačilnih pogojih, o prenosu lastninske pravice na blagu in o posledicah kršitve pogodbe.

Incoterms torej v grobem urejajo vprašanja o kraju in času izročitve stvari kupcu, prehodu nevarnosti na kupca, o stroških in drugih pravicah ter obveznostih pogodbenikov. Temeljni namen trgovinskih klavzul je v tem, da se čim bolj natančno določi točka oziroma trenutek, po katerem preidejo prevozni ter drugi stroški in nevarnosti od enega na drugega pogodbenika. Sočasno se z njihovo uporabo izognemo težavam, ki bi se sicer utegnile pojaviti zaradi razločkov v umevanju opisne ubeseditve posameznih pogodbenih določil glede ureditve prehoda nevarnosti in stroškov.

Pogodbeniki lahko sprejmejo Incoterms klavzule v celoti, lahko pa se pogodbeno, pisno dogovorijo tudi o njihovih morebitnih različicah ter dopolnitvah (Puharič, 1997, str. 110).

Potrebno je opozoriti, da morajo pogodbeniki posebej poudariti, katero različico Incoterms klavzul bodo uporabili v prodajni pogodbi, npr. Incoterms 2010. Odločitev o tem, katero trgovinsko klavzulo bodo določili v prodajni pogodbi, je odvisna od volje in znanja pogodbenikov, zato bi morale osebe, ki opravljajo posle zunanjetrgovinskega prometa, natančno poznati vsebino trgovinskih klavzul, ki jih uporabljajo, in vedeti, katere obveznosti in pravice so sprejeli z odločitvijo o uporabi določene prevozne klavzule (Pivka & Puharič, str. 243).

## **1.2 Izpolnitev prodajne pogodbe**

### **1.2.1 Izpolnitev pogodbe**

Najpomembnejša izpolnitev mednarodne prodajne pogodbe je v dostavi dogovorjenega tovora kupcu. Prodajalec mora izpolniti predvsem obveznosti kot so: 1) izročitev blaga v skladu s pogodbenimi določili, kar pomeni, da mora biti dovoljeno blago istovetno dogovorjenemu in brez stvarnih ter pravnih napak; 2) izročitev listin, ki se nanašajo na prodano blago; 3) prenos lastninske pravice na blagu.

Izročitev blaga lahko nekoliko poenostavljeno opredelimo kot združek vseh tistih dejanj, ki jih mora prodajalec opraviti skladno s pogodbenimi in zakonskimi oziroma konvencijskimi določili, tako da bo kupec lahko prevzel pogodbeno dogovorjeno blago. Po naši zakonodaji mora prodajalec kupcu izročiti stvar v času in na kraju, ki sta določena v pogodbi. Izročitev je praviloma opravljena tedaj, ko prodajalec kupcu izroči blago ali listino, npr. skladišnico ali nakladalnico, na podlagi katere kupec lahko prevzame blago (npr. pri prevozniku ali skladiščniku).

Kot drugo prodajalčevo obveznost, ki je dejansko tesno povezana in soodvisna od izročitve blaga, šteje tudi njegovo dolžnost, da kupcu izroči listine, nanašajoče se na blago. Listine, ki spremljajo mednarodno prodajo blaga, lahko razvrstimo v dve skupini, na tiste, ki morajo biti priložene blagu na podlagi državnih predpisov oziroma mednarodnih konvencij, in listine, ki sta jih določila pogodbenika. Državni upravni organi zaradi evidenčnih, carinskih, davčnih, zdravstvenih in številnih drugih razlogov predpisujejo, kakšne listine morajo spremljati blago, ki se uvaža oziroma izvaža, in postopke za njihovo pridobitev. Med listinami, za katere se običajno dogovorita pogodbenika, pa lahko omenimo npr. potrdila o opravljeni kontroli blaga (certifikate), potrdila o izvoru blaga, tehnično dokumentacijo za zahtevnejše industrijske proizvode, prevozne listine, skladišnice, zavarovalne police in še veliko drugih.

Tretja prodajalčeva obveznost je prenos lastnine na blagu. V nacionalnih pravnih sistemih sta razvidni dve različici pristopov prehoda lastnine na blagu, in sicer da lastninska pravica preide na kupca že v trenutku sklenitve pogodbe ali da lastninska pravica preide na kupca v trenutku izročitve oziroma prevzema blaga.



Kupec ima dve poglavitni obveznosti in sicer plačilo kupnine (cene) ter prevzem blaga. V mednarodni prodajni pogodbi je točno določeno, kako morata biti obe obveznosti izpolnjeni.

Plačilo kupnine je možno izvesti na tri načine: 1) preden se blago izroči kupcu, torej prodaja z vnaprejšnjim plačilom; 2) sočasno ob izročitvi blaga; 3) po opravljeni dobavi blaga.

Druga poglavitna kupčeva obveznost je prevzem izročitve oziroma dobave in prevzem blaga. Kupec mora urediti vse potrebno, da lahko prodajalec blago dobavi, kot je bilo dogovorjeno v prodajni pogodbi ter mora poskrbeti za prevzem blaga. (Pivka & Puharič, 1999, str. 225–238).

### **1.2.2 Prehod nevarnosti**

Določitev trenutka prehoda nevarnosti, torej trenutka, v katerem preide nevarnost naključnega uničenja, izgube ali poškodovanja pogodbeno dogovorjenega blaga s prodajalca na kupca, je zelo pomembna z vidika obeh pogodbenikov. Ureditev v tujih pravnih sistemih se glede na vsebino določil o trenutku prehoda nevarnosti lahko razvrsti v tri skupine, kjer:

- je prehod nevarnosti določen s trenutkom sklenitve pogodbe,
- je prehod nevarnosti odvisen od trenutka izročitve,
- prehod nevarnosti povezujejo s prehodom lastninske pravice.

Če kupec zaradi svoje zamude ne prevzame blaga, ki mu je bilo izročeno, nevarnost preide nanj.

Določitev trenutka prehoda nevarnosti je odvisna tudi od tega, ali je zadevno blago na primeren način označeno kot pogodbeno blago ter ali je že očitno ločeno. Nevarnost preide na kupca šele tedaj, ko je na blagu, prevoznih listinah, poslanem obvestilu ali na kakšen drug način jasno označeno, da gre za prodajalčevo blago, ki je namenjeno kupcu za izpolnitev obveznosti iz njegove pogodbenega razmerja. Če se mednarodna prodajna pogodba nanaša na blago, ki še ni identificirano, se šteje, da je blago dano kupcu na razpolago šele tedaj, ko je jasno določeno in tudi označeno kot blago, namenjeno za izpolnitev pogodbe.

Če je v mednarodni prodajni pogodbi določeno, da je potrebno blago prepeljati, prodajalec pa ga ni dolžan izročiti v določenem kraju, nevarnost preide na kupca tedaj, ko je blago izročeno prvemu prevozniku, ki blago prepelje do kupca. Če pa je prodajalec dolžan blago izročiti prevozniku v določenem kraju, preide na kupca šele z izročitvijo blaga prevozniku v zadevnem kraju.

Pri blagu, ki je bilo prodano med prevozom, nevarnost preide na kupca ob sklenitvi pogodbe.

Pravne norme, ki smo jih omenili, so zvečine dispozitivne narave. V zunanjetrgovinskem prometu pogodbene stranke trenutek prehoda nevarnosti največkrat določujejo z eno izmed

sporazumno izbranih Incoterms klavzul (Pivka & Puharič, 1999, str. 241).

Primer prehoda nevarnosti:

- 1) Če je treba po prodajni pogodbi prepeljati blago, prodajalec pa ga ni dolžan izročiti v določenem kraju, rizik preide na kupca, ko je blago izročeno prvemu prevozniku, da ga prepelje kupcu v skladu s prodajno pogodbo. Če je prodajalec dolžan blago izročiti prevozniku v določenem kraju, rizik preide na kupca šele, ko je blago izročeno prevozniku v zadevnem kraju. Dejstvo, da ima prodajalec pravico obdržati listine, na podlagi katerih se lahko razpolaga z blagom, ne vpliva na prenos rizika.
- 2) Rizik ne preide na kupca, vse dokler na blagu, v prevoznih listinah ali obvestilu, ki je bilo poslano kupcu, ali kako drugače ni jasno označeno, da gre za blago, namenjeno za izpolnitev pogodbe (Bratina & Jovanovič, 2011, str. 12).

### 1.3 Kršitev prodajne pogodbe

Pogodbeno obligacijsko razmerje praviloma ni sestavljeno le iz dveh obveznosti strank, temveč ga sestavlja cela vrsta obveznosti. Upravičeno se o obligacijskem, zlasti pogodbenem razmerju govori kot o posebni povezavi med strankama, ki jo obvladuje načelo vestnosti in poštenja. Najsplošnejša klasifikacija pogodbenih obveznosti je delitev na glavne obveznosti, ki odsevajo namen, zaradi katerega je bila pogodba sklenjena, ter stranske obveznosti, ki so manjšega pomena (Možina, 2006, str. 433).

#### 1.3.1 Prodajalčeve kršitve

Bistvene kršitve prodajne pogodbe, ki izhajajo iz obveznosti prodajalca, so zamuda pri izročitvi blaga, neistovetnost blaga, pravne napake ter napake zaradi kršitev pravic intelektualne lastnine tujih oseb.

Prva kršitev prodajalca je **zamuda pri izročitvi blaga**. Med najpomembnejše posledice pri izročitvi blaga zaradi prodajalčeve zamude štejemo:

- Pravico kupca, da pri bistveni kršitvi pogodbe – tako naravo ima prodajalčevo ravnanje, če je vedel, da kupec ne bi sklenil pogodbe, če bi tako kršitev predvideval oziroma če je bila s prodajalčevim ravnanjem kupcu povzročena taka škoda, zaradi katere je dejansko ostal brez tistega, kar je opravičeno pričakoval od izpolnitve pogodbe – kupec lahko zahteva razdrtje oziroma razvezo pogodbe, ob tem pa ima pravico do povračila škode ali znižanja kupnine ali do izplačila denarne kazni;
- Kupčeva pravica do povračila škode, ki je nastala zaradi prodajalčeve zamude in kršitve pogodbe. V splošnem smemo reči, da ima kupec pri dnevni in borzni ceni blaga pravico zahtevati plačilo razlike med pogodbeno določeno ceno in ceno na izročitveni dan oziroma na dan, ko je bila pogodba razdrta, ali razliko med dogovorjeno ceno in ceno, ki jo je moral plačati za nadomestno kupljeno blago;
- Kupec ima pravico tudi do povračila kritnega kupa pod pogojem, da je na primeren način in v primernem roku po razvezi kupoval zaradi pokritja. Kupec, ki zahteva

povračilo škode, lahko dobi razliko med pogodbeno ceno in kupno ceno za kritje ter tudi vsako drugo povračilo škode, ki ga lahko dobi na podlagi splošnih pravil o povrnitvi škode, nastale zaradi tega, ker je prodajalec kršil pogodbo. Pri tem si mora kupec prizadevati za doseg razumne, primerne, torej čim nižje možne cene blaga.

Druga prodajalčeva kršitev pogodbe je, **če blago ni istovetno blagu iz pogodbe**. To se vidi v štirih primerih, in sicer:

- blago ni primerno za namene, za katere se istovrstno blago običajno uporablja;
- blago ni primerno za posebni namen, s katerim je bil prodajalec izrecno ali molče seznanjen med sklenitvijo pogodbe;
- blago ni tako kakovostno, kot ga je prodajalec prikazal kupcu v vzorcu ali modelu;
- blago ni pakirano ali zavarovano na način, običajen za takšno blago, ali če tega ni, na ustrezen način, da se ohrani in zavaruje blago.

Kupec, ki je pravočasno in pravilno obvestil prodajalca o pomanjkljivostih glede istovetnosti blaga oziroma o stvarnih napakah, ima od prodajalca pravico zahtevati, da napako odpravi ali da mu izroči drugo blago brez napake, pravico do znižanja cene, lahko pa tudi razdre pogodbo.

Tretja prodajalčeva kršitev je **odgovornost prodajalca za pravne napake**. Prodajalec je dolžan kupcu dobaviti blago, do katerega kdo tretji nima pravice ali terjatve, razen če kupec ni sam privolil v to, da bo sprejel blago, na katerem ima neka tretja oseba določeno pravico ali terjatev.

Četrta prodajalčeva kršitev je **odgovornost prodajalca za napake zaradi kršitev pravic intelektualne lastnine tujih oseb**. Pri tej odgovornosti je prodajalec kupcu dolžan dobaviti blago, do katerega kdo tretji nima nikakršne pravice ali terjatve, ki temelji na industrijski ali drugi intelektualni lastnini, kar mu je bilo v trenutku sklenitve pogodbe znano ali pa mu ne bi moglo biti neznano.

### 1.3.2 Kupčeve kršitve

Bistveni kršitvi prodajne pogodbe, ki izhajajo iz obveznosti kupca, sta zamuda pri plačilu kupnine in prevzemna zamuda.

Prva kršitev, **zamuda pri plačilu**, pomeni, da kupec ne izplača kupnine v pogodbeno določenem roku. Prodajalec ima pravico zahtevati izpolnitev, razdreti pogodbo za kritno prodajo in pravico do povrnitve škode ter plačila obresti.

Druga kršitev je **kupčeva prevzemna zamuda**. V tem primeru prodajalec lahko zahteva od kupca, da prevzame dobavo, lahko pa tudi kupcu določi primerno dolg dodatni rok za prevzem in dobavo blaga, vendar v primeru, da kupec tudi v tem dodatnem roku ne prevzame blaga, prodajalec lahko razdre pogodbo. Pri tem je potrebno opozoriti še na dvojje,

in sicer na prodajalčevo hrambo blaga in možnost prodaje neprevzetega blaga. Pri zamudi s prevzemom prodajalec lahko blago hrani sam ali pa ga na kupčev račun hrani v skladišču koga tretjega. Če je blago hitro pokvarljivo in bi bili stroški za hrambo neprimerno visoki ter kupec zavlačuje s prevzemom, lahko prodajalec blago na primeren način proda.

Za reševanje spora iz mednarodne prodajne pogodbe lahko stranki izbereta pristojno sodišče ali arbitražo (Pivka & Puharič, 1999, str. 227–248).

Obstajajo tudi druge kršitve pogodbe, ki izhajajo iz obveznosti pogodbenih strank in so povezane z Incoterms klavzulami, kot so prevozna in zavarovalna pogodba, embaliranje, carinjenje in drugo. Tako so prodajalci npr. pri uporabi Incoterms klavzule EXW velikokrat prepričani, da so s tem, ko so dali blago na razpolago, rešeni vseh svojih skrbi, ker naj bi nevarnost v celoti prešla na kupca. To pa ne drži popolnoma. Konvencija združenih narodov o pogodbah o mednarodni prodaji blaga (v nadaljevanju CISG) namreč določa, da prodajalec odgovarja za kršitve dolžnosti, ki so obstajale v trenutku prehoda nevarnosti, tudi če se takšna kršitev uvidi šele po prehodu nevarnosti. Prodajalec torej tudi po CISG odgovarja za skrite napake, in sicer neodvisno od tega, če je nevarnost že prešla ali še ne. Primer: prodajalec odgovarja, če je blago slabo zapakiral in zaradi tega nastane škoda med prevozom, torej po tem, ko je nevarnost že prešla na kupca.

## **2 PREDSTAVITEV INCOTERMS 2010**

### **2.1 Opredelitev klavzul Incoterms in namen njihove uporabe**

Trgovinske klavzule Incoterms (kratica za International Commercial Terms) so mednarodno standardizirani trgovski izrazi (klavzule), ki določajo medsebojne obveznosti prodajalca in kupca v zvezi z dobavo blaga (glede izročitve, prehoda nevarnosti, zavarovanja, prevoza, carinskih formalnosti, pristaniških pristojbin itd.). Pravila Incoterms predstavljajo predvsem del prodajne pogodbe (Djinović, Friedl & Rižnik, 2011, str. XIII).

Klavzule Incoterms so zbirka tipskih pogodbenih klavzul o transportu blaga, ki jih pogodbeni stranki lahko vključita v kupoprodajno pogodbo in tako z izbrano klavzulo določita medsebojne obveznosti v postopku transporta blaga, ki je predmet kupoprodajne pogodbe. Namen klavzul Incoterms je zagotoviti vrsto mednarodnih pravil za razlago v mednarodni trgovini najpogosteje uporabljenih trgovinskih klavzul, da bi se s tem izognili ali zmanjšali stopnjo negotovosti glede možnih razlag teh klavzul v različnih državah, saj pogodbene stranke iz različnih držav pogosto niso seznanjene s trgovinskimi običaji svojih pogodbenih partnerjev. Zaradi tega prihaja do nesporazumov glede plačil in dolžnosti pogodbenih strank.

Cilj klavzul Incoterms je poenotenje razlage pravil najpomembnejših trgovinskih pojmov, uporabljenih v zunanji trgovini.

Pravila Incoterms določajo pravice in obveznosti prodajalca in kupca, ki se nanašajo na dobavo prodanega blaga. Z uporabo posamezne klavzule Incoterms se dogovori naslednje (Bratina & Jovanovič, 2011, str. 4):

- kraj in čas izpolnitve dobavne obveznosti;
- kraj in čas prehoda nevarnosti izgube ali poškodovanja blaga s prodajalca na kupca;
- razporeditev stroškov med prodajalcem in kupcem;
- določila, kdo mora opraviti izvozno in uvozno carinjenje, sklenitev prevozne in zavarovalne pogodbe, pakiranje in označevanja blaga, obveščanje o blagu itd.

Opozoriti je potrebno, da uporaba pravil Incoterms pravnega razmerja med prodajalcem in kupcem ne uredi v celoti, zaradi česar je določena pravna vprašanja potrebno dogovoriti posebej. Tako pravila Incoterms ne urejajo vprašanj prenosa lastninske pravice na blagu, točne cene blaga in načina plačila, posledic kršitve pogodbe, vse to pa ureja vsakokratno nacionalno pravo oziroma mednarodni pravni viri in obvezujoči akti mednarodnih organizacij. Pravila Incoterms torej odnosa med kupcem in prodajalcem ne urejajo celovito, ampak se nanašajo le na določene elemente prodajne pogodbe med strankama. Slednje medsebojno razmerje uredijo še z drugimi določbami prodajne pogodbe in posebnimi pogodbami, kot je npr. zavarovalna, prevozna itd.

Pravila Incoterms tudi niso zavezujoče narave, ki bi jih stranke morale uporabiti, temveč gre za dispozitivne pravne norme. To pomeni, da se stranki sami odločita, ali jih bosta sploh vključili v prodajno pogodbo in katero različico pravil Incoterms ter katero klavzulo bosta vključili. V primeru, da se stranki odločita za uporabo katere izmed klavzul Incoterms, pa je priporočljivo, da se klavzulo jasno vključi v pogodbo. To pomeni, da stranki izrecno določita, katero klavzulo vključujeta in ob tem tudi navedeta, katero različico pravil Incoterms uporabljata, saj lahko uporabita tudi katero izmed starih različic pravil Incoterms. Če se slednje ne upošteva, namreč lahko pride do spora, katera različica pravil Incoterms je bila mišljena. Klavzule lahko stranke tudi dopolnjujejo oziroma spreminjajo, vendar je pri tem potrebno biti izredno previden, saj lahko, v kolikor dopolnitve ne bi bile skladne z ustaljeno prakso, pride do resnih težav in sporov, ki jih stranke ob dopolnjevanju niso predvidele. Klavzule Incoterms namreč temeljijo na več desetletij dolgi praksi, zato je priporočljivo, da se jih uporablja v obliki, v kakršni so uradno zapisane (Bratina & Jovanovič, 2011, str. 4–5).

## **2.2 Zgodovina klavzul Incoterms**

Globalizacija in širjenje globalnih trgov sta povzročila, da je vse več podjetij prisiljenih poslovati na mednarodni ravni. Zaradi prisotnosti mednarodnega elementa je za stranki pri mednarodni prodaji blaga pomembno vprašanje, kaj je primerno, pravilno in koristno za posamezno stranko. V ta namen obstajajo klavzule Incoterms, ki jih je že davnega leta 1936 vpeljala Mednarodna gospodarska zbornica. Sledile so čedalje bolj izpopolnjene izdaje, prilagojene vse večji uporabi in elektronski izmenjavi podatkov (kratica EDI).

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 (kratica AFTD), ki so jih leta 1919 izdale glavne ameriške zunanjetrgovinske organizacije (Ilešič & Puharič, 1991, str. 23).

Ta zbirka je služila kot zgled Mednarodni trgovinski zbornici, ki je leta 1921 začela pri svojih članicah zbirati njihove domače razlage za najbolj uporabljene trgovinske 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 of 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, so bile kratice izdane v angleščini. Vse kasnejše revizije, od vključno leta 1953 naprej, pa so bile pripravljene v angleškem jeziku (Ilešič & Puharič, 1991, str. 23).

Zbirka klavzul Incoterms je doživela revizije v letih 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 in zadnjo v letu 2011. Slednja, torej zadnja različica pravil Incoterms, Incoterms 2010, ki je stopila v veljavo s 1. 1. 2011, jih ponovno usklajuje s potrebami prakse. Klavzule Incoterms 2010 za stranke prodajnih pogodb tako v mednarodni kot tudi notranji trgovini prinašajo pomembne novosti. Število trgovinskih razmerij je vedno večje in s tem se povečuje tudi število sporov in nesporazumov, ki so velikokrat posledica različnih pravnih ureditev posameznih držav, iz katerih stranke prihajajo. K preprečevanju slednjih občutno pripomorejo pravila Incoterms, ki strankam omogočajo standardiziran potek trgovinskih poslov oziroma transakcij. Tega sama po sebi ne zagotavljajo, ampak jih morajo stranke tudi pravilno razumeti ter uporabiti. Napačno razumevanje in uporaba pravil Incoterms lahko namreč pripeljeta do zapletov in nesporazumov zaradi nejasnosti glede medsebojnih pravic in dolžnosti, kar pripelje do dragih sporov in prekinitev v poslovanju (Bratina & Jovanovič, 2011, str. 4).

### **2.3 Zadnje spremembe klavzul Incoterm 2010**

Bratina in Jovanovič navajata naslednje bistvene značilnosti zadnje revizije pravil Incoterms (Bratina & Jovanovič, 2011, str. 5):

- navodila za uporabo posamezne klavzule so jasnejša (smernice za uporabo) in je vsaka posamezna klavzula opredeljena v grafičnem prikazu;
- število klavzul se je zmanjšalo s 13 na 11;
- klavzule Dostavljeno na mejo (v nadaljevanju DAF), Dostavljeno na ladji (v nadaljevanju DES), Dostavljeno na obalo (v nadaljevanju DEQ) in Dostavljeno neocarinjeno (v nadaljevanju DDU) v novi različici ne obstajajo več, saj sta jih zamenjali novi klavzuli, DAT in DAP;

- pri klavzulah Franko na ladjo (v nadaljevanju FOB), Stroški in prevoznina (v nadaljevanju CFR) in Stroški, zavarovanje in cena (v nadaljevanju CIF) se spremeni prehod nevarnosti s prodajalca na kupca. Nevarnost sedaj preide na kupca v trenutku, ko je blago naloženo na ladijski krov in ni več namišljene navpične črte, prek katere naj bi nihala nevarnost;
- uvedena je nova obveznost prodajalca v prodajnih verigah, ki določa, da prodajalec sredi verige izpolni obveznost do kupca na način, da »priskrbi« blago, ki je bilo že odpravljeno, in ne s tem, da odpravi blago;
- elektronska komunikacije je izenačena s papirno;
- natančnejša ureditev varnostnih podatkov o blagu – uvaja se npr. dokumentiranje proizvodne verige;
- klavzule so razvrščene glede na obliko prevoza, za katero se lahko posamezna klavzula uporabi;
- stranke morajo zagotoviti potrebne informacije za sklenitev zavarovalne pogodbe;
- natančneje določena razporeditev stroškov pri klavzulah, pri katerih je nevarnost dvakratnega plačila kupca za določene storitve;
- tudi formalno se določi, da se klavzule lahko uporabljajo tako za mednarodne kot tudi za domače prodajne pogodbe oziroma tako za mednarodno kot tudi za domačo trgovino.

### **2.3.1 Klavzule za domačo in mednarodno trgovino**

Kot že omenjeno, se pravila Incoterms vedno pogosteje uporabljajo tudi v domači trgovini, sploh zaradi oblikovanja številnih ekonomskih integracij, ki so zmanjšale formalnosti pri prehodu mej. Zaradi tega pravila Incoterms 2010 tudi formalno določajo, da se uporabljajo tako za mednarodno kot tudi za domačo trgovino oziroma za prodajne pogodbe z in brez mednarodnega elementa. Veliko klavzul zato vsebuje točke, ki določajo, da se formalnosti pri prehodu mej uporabljajo oziroma izpolnjujejo le, kjer je to potrebno. Eden bistvenih razlogov za takšno spremembo je tudi vse večja uporaba pravil Incoterms v trgovini znotraj Združenih držav Amerike (v nadaljevanju ZDA), kjer naj bi zamenjali t. i. US Uniform Commercial Code, ki urejajo trgovinska razmerja znotraj ZDA.

Vsaka klavzula Incoterms 2010 se torej lahko uporabi za razmerje, ki ne vzpostavlja obveznosti, povezanih z uvoznimi oziroma izvoznimi formalnostmi in torej ne vsebuje mednarodnega elementa. Za ta namen in v izogib napačni uporabi klavzul, Incoterms 2010 izrecno določajo, da določbe glede obveznosti s carinjenjem pridejo v poštev le tam, kjer je to potrebno. Slednje je namenjeno predvsem pravilni uporabi klavzul, ki so jih stranke pogosto uporabljale napačno, saj so se odločale za klavzule, ki niso predvidevale obveznosti v zvezi s carinjenjem blaga, tudi če bi bila kakšna druga klavzula bolj primerna. Klavzule Incoterms 2010 se torej tudi formalno lahko uporabljajo tako za mednarodne kot tudi za domače prodajne pogodbe (Bratina & Jovanovič, 2011, str. 6–7).

### **2.3.2 Novi klavzuli DAP in DAT Incoterms 2010**

Število klavzul Incoterms se je zmanjšalo s 13 na 11. V novi različici Incoterms klavzul 2010 imamo dve novi klavzuli, in sicer DAT (dobavljeno na terminalu) in DAP (dobavljeno na kraju), ki se lahko uporabita za katerokoli vrsto prevoza. Ti dve klavzuli zamenjata klavzule DAF, DES, DEQ in DDU, ki se s tem ukinjajo.

Pri obeh novih klavzulah pride do dobave na navedenem namembnem kraju. Pri klavzuli DAT takrat, ko je blago kupcu dano na razpolago razloženo s prevoznega sredstva (kot pri nekdanji klavzuli DEQ); pri klavzuli DAP pa, ko je blago kupcu dano na razpolago pripravljeno za razkladanje (kot pri nekdanjih klavzulah DAF, DES in DDU).

Pri obeh novih klavzulah prodajalec nosi vse stroške, razen stroškov uvoznega carinjenja. Prodajalec nosi tudi nevarnosti v zvezi s prevozom blaga do namembnega kraja.

### **2.3.3 Nova razporeditev klavzul**

Nova verzija Incoterms klavzul 2010 deli klavzule na dva načina, pri čemer je delitev glede na obliko prevoza novost. Delitve so naslednje:

Glede na obliko prevoza (nova delitev). Sem spadajo klavzule za kakršnokoli obliko ali oblike prevoza ter klavzule za morske in notranje plovne poti.

Klavzule za kakršnokoli obliko ali oblike prevoza:

- Franko tovarna (angl. EXW Ex Works, v nadaljevanju EXW)
- Franko prevoznik (angl. FCA Free Carrier, v nadaljevanju FCA)
- Prevoz plačan do (angl. CPT Carriage Paid To, v nadaljevanju CPT)
- Prevoz in zavarovanje plačana do (angl. CIP Carriage and Insurance Paid To, v nadaljevanju CIP)
- Dobavljeno na terminalu (angl. DAT Delivered At Terminal)
- Dobavljeno na kraju (angl. DAP Delivered At Place)
- Dobavljeno ocarinjeno (angl. DDP Delivered Duty Paid, v nadaljevanju DDP)

Te klavzule spadajo v prvo razvrstitev klavzul Incoterms 2010, ki se lahko uporabljajo ne glede na izbrani način prevoza in tudi v primeru multimodalnega prevoza. Omenjene klavzule se lahko uporabljajo celo v primerih, ko pomorski prevoz sploh ni predviden, zapomniti pa si velja, da se te klavzule lahko uporabljajo celo v primerih, ko se ladja uporabi kot del prevoza.

Klavzule za morske in notranje plovne poti:

- Franko ob ladji (angl. FAS Free Alongside Ship, v nadaljevanju FAS)
- Franko na ladijski krov (angl. FOB Free On Board)



- Stroški in prevoznina (angl. CFR Cost and Freight)
- Stroški, zavarovanje in prevoznina (angl. CIF Cost Insurance and Freight)

Pri drugi razvrstitvi klavzul Incoterms 2010 sta tako točka dobave kot tudi namembni kraj pristanišči. Pri klavzulah FOB, CFR in CIF je bilo sprejeto pravilo, da je blago dobavljeno, ko je na ladijskem krovu. S tem pravilom se izognemo precej zastareli predstavi o nihanju nevarnosti prek namišljene navpične črte.

Glede na obveznosti posamezne stranke (stara delitev)

Bratina in Jovanovič (2011, str. 7–8) prav tako opišeta staro delitev klavzul glede na obveznosti posamezne stranke, in sicer:

**E-klavzule** – Prodajalcu nalagajo najmanj obveznosti. Blago mora namreč kupcu dati na razpolago pri sebi oziroma na drugem določenem kraju. Vse nevarnosti in bremena, ki so povezana s transportom blaga od tega kraja, nosi kupec. Edina predstavnica te skupine je klavzula EXW.

**F-klavzule** – Te klavzule določajo, da mora prodajalec blago le predati s strani kupca imenovanemu prevozniku. Nevarnosti in bremena preidejo s prodajalca na kupca v trenutku, ko prodajalec prenese blago prevozniku. Predstavnice te skupine so klavzule FCA, FAS in FOB.

**C-klavzule** – Pri teh mora prodajalec skleniti prevozno pogodbo in sam nosi stroške za prevoz blaga, pri čemer pa ne prevzame nevarnosti in dodatnih bremen, ki so posledica dogodkov po trenutku, ko je blago odposlano. V to skupino spadajo klavzule CPT, CIP, CFR in CIF.

**D-klavzule** – pri zadnji skupini D pa prodajalec prevzame vse nevarnosti in bremena do prihoda blaga na dogovorjen oziroma določen kraj in kot takšne prodajalcu nalagajo največje breme. V to skupino spadajo klavzule DAT, DAP in DDP.

### 3 PRIMERJALNA ANALIZA KLAVZUL INCOTERMS 2010

Pri vseh uporabljenih različicah trgovinskih klavzul so obveznosti pogodbenih strank razvrščene v deset poglavij. Pri tem ima vsako poglavje na prodajalčevi strani svojo zrcalno podobo pri kupcu, seveda upoštevajoč isti predmet urejanja.

- 1) Poglavja obveznosti prodajalca so: preskrba blaga v skladu s pogodbo; dovoljenja in formalnosti; prevozna in zavarovalna pogodba; izročitev; prenos rizika; razdelitev stroškov; obvestilo kupcu; dokaz o dobavi, prevozni dokument ali enakovredno elektronsko sporočilo; kontrola – embalaža – označitev; druge obveznosti.
- 2) Poglavja obveznosti kupca pa so: plačilo cene; dovoljenja in formalnosti; prevozna pogodba; prevzem blaga; prenos rizika; razdelitev stroškov; obvestilo prodajalcu;

dokaz o dobavi, prevozni dokument ali enakovredno elektronsko sporočilo; pregled blaga in druge obveznosti.

### **3.1 EXW (Ex Works – franko tovarna)**

To klavzulo je mogoče uporabljati ne glede na izbrani način prevoza, tudi v primeru multimodalnega prevoza. Primerna je za uporabo v domači trgovini (Djinović, Friedl & Rižnik, 2011, str. 11–15).

Pri klavzuli EXW prodajalec postavi blago na razpolago kupcu v svoji delavnici, tovarni ali skladišču, ne naloženo na kakršnokoli vozilo, na katerem bo odpeljano. Pri tem prodajalec nima obveznosti do izvoznega carinjenja. V kolikor ni drugače dogovorjeno, prodajalec ni odgovoren za natovarjanje blaga na vozila, ki ga priskrbi kupec, kakor tudi ne za carinjenje zaradi izvoza.

Klavzula EXW predstavlja minimalno obveznost za prodajalca, kupcu pa nalaga največ obveznosti. S tem mora kupec nositi vse stroške in nevarnost v zvezi s prevozom blaga od prodajalčevih prostorov do namembnega kraja.

### **3.2 FCA (Free Carrier – franko prevoznik)**

To klavzulo je mogoče uporabljati ne glede na izbrani način prevoza, tudi v primeru multimodalnega prevoza (Djinović et al., 2011, str. 17–23).

Prodajalec izpolni svojo obveznost, ko je na dogovorjenem kraju predal blago prevozniku, ki ga je določil kupec. Pri tem mora blago izvozno ocariniti, kadar je to potrebno. Do prodaje blaga nosi vse stroške in nevarnosti prodajalec. Kupec mora določiti prevoznika ali špediterja, ki v njegovem imenu prevzame blago na dogovorjenem kraju. Če kupec ne določi natančnega kraja, lahko to v okviru s pogodbo uredi prodajalec. Ko se dobava blaga opravi v prodajalčevih prostorih, je za nakladanje odgovoren prodajalec, ko pa se dobava opravi v drugem kraju, prodajalec ni odgovoren za razkladanje in kupec prevzame blago na prevoznem sredstvu.

Prodajalec lahko nudi kupcu pomoč pri sklepanju pogodbe s prevoznikom, vendar le to na kupčeve stroške in tveganje.

### **3.3 CPT (Carriage Paid to – prevoz plačan do)**

To klavzulo je mogoče uporabljati ne glede na izbrani način prevoza, tudi v primeru multimodalnega prevoza (Djinović et al., 2011, str. 25–31).

Pri klavzuli CPT plača stroške prevoza do dogovorjenega namembnega kraja prodajalec. Prodajalec mora blago izvozno ocariniti, kadar je to potrebno, nima pa obveznosti uvoznega carinjenja. Do dogovorjenega namembnega kraja nosi vse stroške in tveganje prodaja-

lec, od izročitve blaga prevozniku pa stroški in tveganje preidejo s prodajalca na kupca.

### **3.4 CIP (Carriage and Insurance Paid to – prevoz in zavarovanje plačana do**

To klavzulo je mogoče uporabljati ne glede na izbrani način prevoza, tudi v primeru multimodalnega prevoza (Djinović et al., 2011, str. 33–43).

Klavzula CIP pomeni, da mora prodajalec izvozno ocarinjeno blago dostaviti kupcu v dogovorjenem namembnem kraju. Prodajalec nosi stroške prevoza do dogovorjenega kraja in mora blago izvozno ocariniti. Po klavzuli CIP mora prodajalec tudi skleniti zavarovalno pogodbo za kritje kupčeve izgube ali poškodbe tovora med prevozom, vendar le za zavarovanje z minimalnim kritjem. Če želi prodajalec pogodbo s širšim kritjem, jo mora skleniti sam. Prodajalec nima obveznosti do uvoznega carinjenja.

### **3.5 DAT (Delivered at Terminal – dobavljeno na terminalu)**

To klavzulo je mogoče uporabljati ne glede na izbrani način prevoza, tudi v primeru multimodalnega prevoza (Djinović et al., 2011, str. 45–51).

Pri klavzuli DAT mora prodajalec blago razložiti s prevoznega sredstva, s katerim je bilo pripeljano na navedenem terminalu, v navedenem namembnem pristanišču ali kraju. Prodajalec nosi stroške in nevarnost prevoza do navedenega namembnega kraja, stroške izvoznega carinjenja ter stroške razkladanja v dogovorjenem kraju ali pristanišču. Kupec nosi stroške in tveganje od trenutka, ko je blago razloženo s prevoznega sredstva. Prodajalec nima obveznosti do uvoznega carinjenja.

### **3.6 DAP (Delivered at Place – dobavljeno v kraju)**

To klavzulo je mogoče uporabljati ne glede na izbrani način prevoza, tudi v primeru multimodalnega prevoza (Djinović et al., 2011, str. 53–59).

Pri klavzuli DAP pride do dobave blaga v navedenem namembnem kraju v trenutku, ko je blago dano na voljo kupcu, nerazloženo s prevoznega sredstva in pripravljeno na razkladanje. Prodajalec nosi vso nevarnost v zvezi s prevozom blaga do navedenega kraja. Prodajalec mora pri tem blago izvozno ocariniti, nima pa obveznosti do uvoznega carinjenja in zavarovanja blaga. Stroške in tveganje razkladanja s prevoznega sredstva nosi kupec.

### **3.7 DDP (Delivered Duty Paid – dobavljeno ocarinjeno)**

To klavzulo je mogoče uporabljati ne glede na izbrani način prevoza, tudi v primeru multimodalnega prevoza (Djinović et al., 2011, str. 61–67).

Prodajalec pri klavzuli DDP izpolni svojo obveznost prodaje, ko je blago dobavljeno v

dogovorjenem namembnem kraju v državi uvoza, uvozno ocarinjeno in pripravljeno za razkladanje na prevoznem sredstvu, s katerim je bilo pripeljano. Prodajalec nosi vso nevarnost v zvezi s prevozom blaga do navedenega kraja. Prav tako mora prodajalec blago ne le izvozno, temveč tudi uvozno ocariniti, plačati tako izvozne kot tudi uvozne carinske, davčne in druge dajatve.

Klavzula DDP prodajalcu nalaga največ obveznosti.

### **3.8 FAS (Free Alongside Ship – franko ob ladji)**

To klavzulo je mogoče uporabljati le pri pomorskem prevozu ali prevozu po notranjih plovnih poteh (Djinović et al., 2011, str. 71–77).

Po tej klavzuli prodajalec izpolni svojo obveznost prodaje, ko je blago postavljeno ob ladjo (npr. na pomolu ali barži), ki jo je določil kupec, v navedenem odpravnem pristanišču. Prodajalec nosi stroške izgube ali poškodovanja tovora do trenutka, ko je tovor ob ladji. Od tega trenutka dalje pa stroški izgube in nevarnosti preidejo na kupca. Prodajalec mora pri klavzuli FAS blago izvozno ocariniti, uvozno carinjenje pa je skrb kupca. Kupec mora prodajalca obvestiti o prihodu ladje ter prevzeti stroške in tveganje nakladanja ter pomorskega prevoza.

### **3.9 FOB (Free on Board – franko na ladijski krov)**

To klavzulo je mogoče uporabljati le pri pomorskem prevozu ali prevozu po notranjih plovnih poteh (Djinović et al., 2011, str. 79–85).

Klavzula FOB pomeni, da prodajalec izpolni svojo obveznost prodaje, ko je tovor dostavljen na ladijski krov. Od tega trenutka dalje nosi vse stroške in riziko tveganja kupec. Prodajalec ima obveznost, da blago tudi izvozno ocariniti, nima pa obveznosti do uvoznega carinjenja, davkov in dajatev povezanih z uvozom.

### **3.10 CFR (Cost and Freight – stroški in prevoznina)**

To klavzulo je mogoče uporabljati le pri pomorskem prevozu ali prevozu po notranjih plovnih poteh (Djinović et al., 2011, str. 87–93).

Prodajalec mora po klavzuli CFR odpremiti blago na dogovorjenem namembnem pristanišču in natovorjeno na ladjo, ki jo je določil kupec. Skleniti mora prevozno pogodbo ter plačati stroške in prevoznino. Prodajalec nosi stroške poškodovanja blaga in izgube tovora vse dokler blago ni na ladijskem krovu v namembnem pristanišču. Od tega trenutka dalje pa odgovornost prevzame kupec. Prodajalec je dolžan tovor izvozno ocariniti, nima pa obveznosti do uvoznega carinjenja.

### 3.11 CIF (Cost Insurance and Freight – stroški, zavarovanje in prevozna)

To klavzulo je mogoče uporabljati le pri pomorskem prevozu ali prevozu po notranjih plovnih poteh (Djinović et al., 2011, str. 95–105).

Klavzula pomeni, da mora prodajalec dobaviti blago na ladijski krov. Prodajalec ima obveznost do sklenitve prevozne pogodbe do navedenega namembnega pristanišča, prav tako pa mora skleniti zavarovalno pogodbo za kritje kupčeve nevarnosti poškodovanja ali izgube tovora med prevozom. Zavarovanje zajema le minimalno kritje. Če želi kupec zavarovanje z obsežnejšim kritjem se mora o tem dogovoriti s prodajalcem oziroma uredi zavarovanje sam. Nevarnost izgube ali poškodovanja blaga preide iz prodajalca na kupca, ko je blago na ladijskem krovu. V kolikor je potrebno mora prodajalec po tej klavzuli tovor izvozno ocariniti, vendar na nima obveznosti do uvoznega carinjenja.

V spodnji tabeli bom predstavila delitev glavnih stroškov in obveznosti pogodbenih strank, to je prodajalca in kupca glede na uporabo določene Incoterms klavzule.

*Tabela 1: Delitev stroškov in obveznosti pogodbenih strank*

	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
<b>Pakiranje</b>	K/P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
<b>Nakladanje blaga</b>	K	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
<b>Dostava do luke/kraja</b>	K	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
<b>Izvozno carinjenje</b>	K	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P
<b>Stroški v luki odpreme</b>	K	K	P	P	P	P	P	P	P	P	P
<b>Manipulativni stroški</b>	K	K	K	P	P	P	P	P	P	P	P
<b>Mednarodni transport</b>	K	K	K	K	P	P	P	P	P	P	P
<b>Stroški v namembni luki</b>	K	K	K	K	K	K	P	P	P	P	P

<b>Dostava blaga</b>	K	K	K	K	K	K	K	K	K	P	P
<b>Uvozno carinjenje</b>	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	P

**Legenda:** P – prodajalec, K – kupec

## **4 POMEN KLAVZUL INCOTERMS ZA KALKULACIJO CENE BLAGA TER NJIHOVA UPORABA V PRAKSI**

### **4.1 Zasnova in izvedba raziskave**

V tem poglavju bom predstavila rezultate intervjujev, ki sem jih izvedla s strokovnimi delavci na področju nabave in prodaje v nekaterih slovenskih podjetjih. Sestavila sem vprašalnik (glej prilogo 1), ki obsega dvanajst vprašanj odprtega, polodprtega in zaprtega tipa.

Odločila sem se za delno strukturirani intervju, saj se tu ni potrebno strogo držati predvidenih vprašanj, ampak se raziskovalec lahko na posebno zanimive in nepričakovane izjave sprti odziva z dodatnimi vprašanji in s tem intervjuvance spodbudi k spontanim odgovorom in dodatnim pojasnilom. To pomeni, da raziskovalec določena vprašanja lahko izpusti, spremeni vrstni red, jih preoblikuje ali dopolni z novimi glede na potek pogovora ter z namenom pridobivanja poglobljenega uvida v določen segment teme raziskovanja (Saunders, Lewis & Thornhill, 2007, 312). Pri intervjuju sem pridobila več informacij, opisov in ugotovitev kot bi jih sicer z anketo. Z intervjuji sem izvedela veliko novega, pomembnega in zanimivega na področju vpliva klavzul Incoterms na kalkulacijo cene blaga, na uporabo klavzul Incoterms v kupoprodajnih pogodbah, njihovemu pomenu ter poznavanju klavzul v podjetjih. Dobljeni rezultati so osnova za preveritev hipotez, ki so podane v uvodu naloge.

Namen raziskave je odgovoriti na zastavljena raziskovalna vprašanja in uresničiti cilje, ki sem jih zastavila v prvem poglavju z opredeljenimi hipotezami. Pri raziskavi se osredotočam na glavni cilj naloge, ki je ugotoviti, kako klavzule Incoterms vplivajo na kalkulacijo cene blaga. Prikazati želim tudi njihov namen uporabe.

Pri načrtu vzorčenja sem se odločila za neverjetnostni vzorec, saj se najpogosteje uporablja v kvalitativni metodi. Pri neverjetnostnem vzorcu se raziskovalec sam odloči, katero skupino bo vključil v raziskavo s ciljem čim bolj spoznati proučevano skupino. Pri tem se raziskovalci najpogosteje osredotočajo na proučevanje majhnega števila primerov. Neverjetnostni vzorci se nato delijo na priložnostne, namenske, subjektivne in kvotne vzorce. Odločila sem se za namenski vzorec, saj pri njem vzamem skupino s točno določenim namenom in lahko pridobim natančnejše podatke. V raziskavo sem želela vključiti predvsem podjetja, ki so dobro seznanjena z obravnavano temo raziskovanja.

Odločila sem se, da bom analizirala proizvodna podjetja, ki prodajajo na domačem in tujem trgu. Omenjena podjetja namreč pri svojem poslovanju uporabljajo klavzule Incoterms tako pri nabavi kot pri prodaji in pri tem zagotovo vplivajo na kalkulacijo cene blaga. Delno strukturirane intervjuje sem izvedla v petih primorskih podjetjih, ki sem jih izbrala glede na njihovo dejavnost. Proučevana podjetja opravljajo dejavnost v industrijsko proizvodni panogi in pri tem lahko proučim, primerjam podatke in razlike med njimi ter ugotovim proučevano tematiko. Pri sami izvedbi ni bila pomembna velikost podjetji, saj klavzule Incoterms uporabljajo tako mala kot srednja in velika podjetja.

Izbrana so bila naslednja podjetja, ki so podrobneje predstavljena v nadaljevanju in v Prilogi 1: Valmar, Valmar Global, Rokmar, Oro Met, TT Okroglica. Ker gre za nereprezentativen vzorec, posplošitev ugotovitev ni možna.

K delno strukturiranemu intervjuju sem povabila zaposlene in vodilne izbranih podjetji, ki opravljajo nabavno ter prodajno funkcijo, saj se delavci na tem področju največ srečujejo s klavzulami Incoterms in je njihovo znanje optimalno za doseganje pozitivnih rezultatov v raziskavi. Intervjuje sem opravila na sedežih podjetij od marca do maja 2015, po predhodnem dogovoru z intervjuvanci. Pri intervjuju sem uporabila orodja, kot so zapiski, povzetki in snemanje intervjuja z zaposlenimi ter vodilnimi.

Z omenjeno metodo bom v primeru empirične raziskave med proučevanimi podjetji pridobila podatke o glavnem cilju naloge.

## 4.2 Predstavitev proučevanih podjetij

*Tabela 2: Naziv intervjuvanih podjetij*

PODJETJA	NAZIV PODJETJA
Podjetje 1	Valmar d.o.o.
Podjetje 2	Valmar Global d.o.o.
Podjetje 3	Rokmar d.o.o.
Podjetje 4	Oro Met d.o.o.
Podjetje 5	TT Okroglica d.d.

Vsa proučevana podjetja se pretežno ukvarjajo s proizvodnjo in prodajo lastnih izdelkov. Za prva tri podjetja sem se odločila zato, ker opravljajo dejavnost v podobni panogi, in sicer izdelujejo sladoleadne stroje ter material za izdelavo sladoleda. Menila sem, da bi bilo mogoče zanimivo primerjati podjetja, ki se ukvarjajo s podobno dejavnostjo ter pri tem primerjati podobnosti ter razlike med podjetji. Ostali dve podjetji spadajo v industrijsko

panogo, in sicer v orodjarsko ter avtomobilsko industrijo.

Pri nabavi največ podjetij svoje posle opravlja na območju Evrope, le dve podjetji se v majhnih odstotkih (15 %) poslužujeta nabavljanja materiala po celem svetu. Pri prodaji podjetja svoje posle največkrat opravljajo po Evropi in v sosednji državah (80 %), dve podjetji izvažata tudi po svetu (15 %), najmanj podjetij pa je pri poslih omejenih na Slovenijo (5 %).

### **4.3 Rezultati**

V tem poglavju bom predstavila rezultate raziskave o vplivu izbire posamezne Incoterms klavzule na kalkulacijo cene blaga ter njihovi uporabi in poznavanju v proučevanih podjetjih. V prvem delu bom predstavila dejavnost in velikost podjetij. S tem sem pridobila primarne podatke. Sledila bo analiza vprašanj ter potrjevanje ali zavrnitev podanih hipotez v prvem poglavju.

Prvo vprašanje sklopa o klavzulah Incoterms se je nanašalo na vključevanje klavzul v kupoprodajne pogodbe ter uporabo v poslovanju. Vprašanje je bilo sestavljeno iz dveh, med seboj povezujočih se vprašanj. V prvem delu me je zanimalo, ali podjetja v kupoprodajne pogodbe vključujejo klavzule Incoterms ali ne, v drugem pa, ali so imeli že vnaprej pripravljene odgovore. Želela sem ugotoviti, za katere vrste poslovanja, gledano geografsko, podjetja, ki sem jih intervjuvala, uporabljajo klavzule Incoterms. Podani so bili odgovori za poslovanje znotraj Slovenije, za mednarodno poslovanje ali oboje. Vsa proučevana podjetja so poudarila, da klavzule Incoterms vključujejo v kupoprodajne pogodbe tako za poslovanje znotraj Slovenije kot za mednarodno poslovanje.

Pri drugem vprašanju me je zanimalo, ali se podjetja pred vključitvijo posamezne klavzule Incoterms v kupoprodajno pogodbo posvetujejo s špediterji ter kako ocenjujejo njihovo znanje o klavzulah in kje so to znanje pridobili. Podjetja imajo glede posvetovanja s špediterji različna mnenja. Dve podjetji se sploh ne posvetujeta s špediterji, saj se jima to ne zdi potrebno, dve podjetji se vsakokrat posvetujejo s špediterji, da se kasneje izognejo nejasnostim in težavam, ki bi nastale zaradi slabega izbora klavzul, eno podjetje pa se posvetuje po potrebi, odvisno od zahtevnosti stranke in dorečenih pogojev.

Vsa omenjena podjetja ocenjujejo, da imajo dobro znanje o klavzulah Incoterms. Največ znanja so pridobili z različnimi tečaji in v za to specializiranih šolah, kjer jim podrobneje predstavijo trgovinske klavzule, s tem pridobijo osnovno znanje, ter od špediterjev. Kasneje se učijo od starejših zaposlenih.

Vsaka klavzula Incoterms ima svoje obveznosti in nevarnosti za vsako pogodbeno stranko posebej. Pri temu morajo biti zaposleni v podjetjih zelo pazljivi, katero klavzulo bodo izbrali oziroma katero klavzulo bodo s stranko potrdili. Pri naslednjem vprašanju me je zanimalo, ali zaposleni v podjetjih za posamezno klavzulo poznajo vse obveznosti in



nevarnosti za vsako pogodbeno stranko posebej. Za izbrana podjetja je najbolj racionalno, da izberejo klavzulo, pri kateri imajo največ prednosti ter najmanj stroškov, za pogodbene stranke (kupce) pa je najpomembnejše, da dobijo blago varno in najcenejše. Zato se morajo podjetja s pogodbenimi strankami točno dogovoriti o vseh podrobnostih in določiti klavzulo, ki bo primerna za obe pogodbeni stranki. Podjetja so poudarila, da zelo dobro poznajo vse obveznosti in nevarnosti za pogodbene stranke za vsako klavzulo Incoterms posebej, le eno podjetje je odgovorilo, da dobro pozna le obveznosti in nevarnosti za klavzule, ki jih uporablja, drugih pa ne.

Naslednje vprašanje temelji na odločitvi za vključitev klavzul Incoterms. Zanimalo me je, zakaj se podjetja odločijo za vključitev klavzul v kupoprodajno pogodbo ter katera je najpomembnejša stvar za vključitev. Pri vseh obravnavanih podjetjih se poleg dogovarjanja o blagu in ceni blaga dogovarjajo tudi o drugih pravicah in obveznostih, ki so sestavni del pravnega posla. Dodatne sestavine prodajne pogodbe so za njih 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. Klavzule Incoterms vsebujejo vse te sestavine, zato je za podjetja pomembno, da se odločijo za njihovo vključitev v prodajno pogodbo. Vsako podjetje ima svoje obveznosti in nevarnosti. Najpomembnejši razlog, zaradi česar se odločijo za vključitev klavzule Incoterms, je prevoz oziroma dostava. Največkrat se problem pojavi pri dostavi, saj se stranke ne dogovorijo točno, kdo krije stroške prevoza. S klavzulami Incoterms se temu problemu izognejo, saj vsaka klavzula določa, kdo krije stroške prevoza ter do kje. Zaradi tega se podjetja odločijo za vključitev klavzul v kupoprodajne pogodbe, da se izognejo kasnejšim nesporazumom in sporom.

Do sedaj sem ugotovila, da v podjetjih dobro poznajo klavzule Incoterms in se zato tudi vedno odločijo za njihovo uporabo v kupoprodajnih pogodbah. Podjetja se največkrat odločijo za vključitev klavzul zaradi kasnejših nesporazumov in sporov. Naslednje, kar me je zanimalo, pa je bilo, za katero klavzulo se podjetja odločijo pri uvozu in izvozu blaga ter zakaj se odločijo ravno za to klavzulo. Podjetje 1 je poudarilo, da tako pri uvozu kot izvozu uporabljajo dve klavzuli, in sicer EXW in FCA, pri izvozu pa za ladijske prevoze uporabljajo še klavzulo FAS. Enako so potrdila tudi podjetja 3, 4 in 5, le da podjetji 3 in 4 ne uporabljata klavzule FAS. Podjetje 2 nam je potrdilo, da uporabljajo le klavzulo EXW. Podjetja pri uvozu nimajo velike izbire glede klavzul, se pa pri izvozu odločajo za lažje oblike klavzul, kjer imajo najmanj obveznosti.

Sledi glavna tema naloge in odgovori podjetij na vprašanje, kako izbira Incoterms klavzule vpliva na kalkulacijo cene blaga. Podjetje 1: Pri uvozu imajo v podjetju Valmar na izbiro dve klavzuli, in sicer EXW ter FCA. Pri klavzuli EXW imajo v Valmarju največ obveznosti in potrebujejo največ organiziranja, saj jim dobavitelji blago dajo na razpolago v njihovih prostorih brez dodatnih storitev. Cena blaga je dejansko res najnižja, vendar pa ima podjet-

je največ obveznosti pri organizaciji vseh dodatnih storitev. Problem nastane v tujih državah zaradi same organizacije nakladanja, prevoza, zavarovanja, izvoznega in uvoznega carinjenja, kjer je potrebno, ter ostalih storitev, ki nastanejo na poti od prodajalčevih prostorov do Valmarja. Pri FCA se cena uvoženega blaga zmanjša za stroške nakladanja in izvoznega carinjenja, kjer je to potrebno. Cena blaga se spremeni glede na izbor klavzule. To potrjuje tudi odgovori preostalih treh podjetij, ki uporabljajo enake klavzule. Podjetje 2 uporablja le klavzulo EXW in ima pri tem največ obveznosti.

Pri izvozu pa uporabljajo klavzule EXW, FCA ter FAS. Pri klavzuli EXW imajo najmanj obveznosti, zato je njihova cena blaga tudi najnižja in si mora kupec sam priskrbeti vse dodatne storitve. Če kupec tega ne zmore, mu v Valmarju na njegovo nevarnost in stroške organizirajo vse, kar je potrebno. Pri FCA se cena blaga poveča za stroške nakladanja in stroške izvoznega carinjenja. Enako velja za ostala podjetja, ki z odgovori tudi potrjujejo, kar je bilo povedano v podjetju 1. Pri kalkulaciji cene blaga s klavzulo FAS, ki se uporablja samo za plovne poti, pa se pri podjetju 1 cena blaga poveča za stroške, ki nastanejo od prostorov podjetja Valmar do dostave ob ladjo, ki jo določi kupec. Ta klavzula podjetju prinaša največ obveznosti in stroškov, zaradi česar je tudi cena blaga najvišja. S tem so mišljeni stroški nakladanja, prevoza, izvoznega carinjenja, kjer je to potrebno, in ostalo. Cena blaga se spremeni tem stroškom primerno.

Kot je razvidno iz intervjujev, je izbira klavzul Incoterms zelo pomembna pri sklepanju kupoprodajne pogodbe, saj izbira zelo vpliva na kalkulacijo cene blaga. Cena se spreminja glede na izbiro klavzule tako pri uvozu kot pri izvozi. Pri uvozu se cena proučevanim podjetjem poveča za vse stroške, ki podjetje bremenijo od dobaviteljevih prostorov do namembnega kraja. Pri izvozu oziroma prodaji se cena ravno tako poveča, vendar v prid podjetij.

Zanimalo me je tudi, katero različico klavzul Incoterms uporabljajo intervjuvana podjetja. Več kot polovica jih uporablja le novejšo različico, to so klavzule Incoterms 2010. Zadnja različica je najbolj izpopolnjena in posplošena verzija klavzul Incoterms. Podjetja so potrdila, da se zanje odločijo, da sledijo razmeram na trgu. Drugi dve podjetji se poleg nove verzije poslužujeta tudi uporabe stare verzije klavzul Incoterms 2000, saj jih v podjetjih uporabljajo že dlje časa in so jim iz prakse bolj poznane kot novejše.

Sledi vprašanje, pri katerem me je zanimalo, ali podjetja pri različnih pogodbah uporabljajo vedno enake klavzule Incoterms ali se pri različnih strankah razlikujejo. Podjetja imajo različna mnenja glede uporabe klavzul. Nekatera proučevana podjetja uporabljajo vedno enake klavzule, druga pa različne, glede na izbiro stranke.

Zanimalo me je tudi, pri kateri vrsti transporta proučevana podjetja uporabljajo Incoterms klavzule. S tem vprašanjem sem želela ugotoviti, če je uporaba Incoterms klavzul povezana z vrsto transporta. Podjetja so lahko izbirala med štirimi podanimi odgovori, in sicer med cestnim, železniškim, ladijskih in multimodalnim transportom. Podjetja so lahko

izbrala tudi več možnih odgovorov. Vsa intervjuvana podjetja Incoterms klavzule najpogosteje uporabljajo pri cestnem transportu. Dve podjetji jih uporabljata še pri ladijskem transportu, ostali dve pa pri vseh vrstah transporta. Le eno podjetje jih uporablja samo pri cestnem transportu. Vendar pa na primeru 5 podjetij rezultatov ne morem posplošiti za celotno populacijo.

Na koncu me je zanimalo, ali podjetja pričakujejo novo revizijo klavzul Incoterms in kdaj ter kakšne bodo po njihovem mnenju spremembe. Dve podjetji od petih pričakujeta novo revizijo klavzul Incoterms leta 2020, saj je že rutina, da se spreminjajo vsakih deset let. Ostalih treh podjetij pa nove revizije sploh ne zanimajo, saj jih bodo špediterji obvestili o spremembah. Vsa proučevana podjetja niti najmanj ne mislijo na spremembe, ki bodo sledile v novi reviziji.

#### **4.4 Diskusija rezultatov**

V tem poglavju bom s pomočjo dobljenih rezultatov iz intervjujev potrdila ali ovrgla zastavljene hipoteze.

**Hipoteza 1:** Proučevana podjetja klavzule Incoterms vključujejo v kupoprodajne pogodbe za poslovanje znotraj Slovenije in za mednarodno poslovanje.

To hipotezo lahko potrdim, saj so vsa intervjuvana podjetja potrdila, da v kupoprodajnih pogodbah uporabljajo klavzule Incoterms in to za obe vrsti poslovanja, za poslovanje znotraj Slovenije ter za mednarodno poslovanje.

**Hipoteza 2:** Proučevana podjetja se pred vključitvijo posamezne klavzule Incoterms v kupoprodajno pogodbo posvetujejo s špediterji.

Te hipoteze ne morem potrditi, saj se proučevana podjetja različno posvetujejo s špediterji. Nekatera proučevana podjetja se sploh ne posvetujejo s špediterji, preden vključijo klavzule v kupoprodajno pogodbo, druga pa se kljub dobremu znanju o trgovinskih klavzulah Incoterms še vedno posvetujejo s špediterji, preden klavzule vključijo v pogodbe.

**Hipoteza 3:** Podjetja se odločijo za vključitev klavzul Incoterms v kupoprodajne pogodbe, da bi se izognili kasnejšim nesporazumom in sporom.

To hipotezo lahko v celoti potrdim, saj se vsa podjetja odločajo za vključevanje Incoterms klavzul v kupoprodajne pogodbe, da se izognejo kasnejšim nesporazumom in sporom. S klavzulami Incoterms se izognejo reklamaciji, ki bi sicer nastala pri pomanjkljivi izpolnitvi pogodbe.

**Hipoteza 4:** Klavzule Incoterms imajo pomemben vpliv na višino cene blaga, ki je predmet kupoprodajne pogodbe, saj se cena spreminja glede na izbiro klavzule zaradi vključitve v pogodbo (prevoza, zavarovanja, carinjenja itd.).

Hipotezo o vplivu klavzul Incoterms na kalkulacijo cene blaga lahko v celoti potrdim, saj se cena spreminja glede na izbiro klavzule. Pri uvozu se cena blaga najbolj poveča pri klavzuli EXW, saj je za prodajalce najugodnejša, za kupca pa najmanj. Kupec si mora povečati ceno za vse dodatne storitve, ki nastanejo od prodajalčevega skladišča do kupčevega. Sem spadajo stroški nakladanja, prevoza, zavarovanja, carinjenja, razkladanja in drugo. Pri izvozu pa na kalkulacijo cene blaga najbolj vpliva klavzula DDP, saj prodajalcu nalaga največ obveznosti. Zaradi tega prodajalec nosi največ nevarnosti ter ima največ stroškov.

**Hipoteza 5:** Proučevana podjetja uporabljajo nove verzije klavzul Incoterms 2010, saj sledijo potrebam mednarodne trgovinske prakse.

Te hipoteze ne morem potrditi, saj se podjetja ne poslužujejo le nove verzije, temveč v pogodbah še vedno uporabljajo tudi stare verzije. Pri strankah, s katerimi poslujejo že vrsto let, največkrat uporabljajo staro verzijo klavzul Incoterms, medtem ko pri novih strankah v večini uporabljajo nove verzije trgovinskih klavzul.

**Hipoteza 6:** Proučevana podjetja pri sklepanju različnih pogodb z različnimi strankami uporabljajo vedno iste klavzule.

To hipotezo moram zavrnil, saj se proučevana podjetja za izbiro klavzul v pogodbah odločajo različno. Pri strankah, s katerimi poslujejo že vrsto let, uporabljajo vedno iste trgovinske klavzule, pri novih strankah pa uporabljajo različne klavzule.

**Hipoteza 7:** Podjetja predvidevajo naslednjo revizijo klavzul Incoterms leta 2020, spremembe pa bodo v še enostavnejši uporabi klavzul.

Zadnje hipoteze ne morem potrditi, saj le nekatera podjetja predvidevajo naslednjo revizijo klavzul Incoterms čez deset let, to je leta 2020, druga podjetja pa ne vedo. Za nekatera proučevana podjetja je samoumevno, da bo naslednja revizija tega leta, saj se klavzule že nekaj časa spreminjajo vsakih deset let. Drugi del trditve moramo prav tako zavreči, ker si podjetja ne predstavljajo, kakšne bodo spremembe. Podjetja se ne poglobljajo v nove spremembe klavzul, saj jih bodo o novostih obvestili špediterji.

## **SKLEP**

Namen diplomske naloge je bil ugotoviti, kako izbira klavzule vpliva na kalkulacijo cene blaga. Če na kratko povzamem vsebino tega diplomskega dela, ugotavljam, da je bil cilj glede na predpostavke, ki sem si ga zastavila, dosežen. Želela sem prikazati, kako izbira klavzule poveča ali zmanjša ceno blaga za kupca ali prodajalca oziroma kako se gibljejo cene blaga glede na izbiro klavzule.

Trgovinske klavzule Incoterms so v poslovni praksi trdno zasidrane kot splošno sprejeti in mednarodno priznani pogodbeni standard. Že od leta 1936, ko je Mednarodna trgovinska zbornica, v nadaljevanju ICC prvič izdala pravila Incoterms (International commercial

terms – Incoterms), se v praksi redno posodablja in tako ostajajo v koraku z razvojem mednarodne trgovine. Tudi slovenska podjetja so del svetovne poslovne skupnosti in dobro poznavanje vsebine pravil Incoterms ter prednosti, ki jih prinaša vključitev posamezne klavzule v prodajno pogodbo, je bistvenega pomena za uspešno poslovanje slovenskih podjetij. Od januarja 2011 veljajo prenovljene klavzule, Incoterms 2010 – pravila ICC za uporabo trgovinskih klavzul v domači in mednarodni trgovini, ki so nadomestila dozdajšnje klavzule Incoterms 2000.

Ugotovila sem, da proučevana podjetja trgovinske klavzule Incoterms uporabljajo v kupoprodajnih pogodbah tako v domačem kot v mednarodnem poslovanju. Podjetja imajo dobro znanje o klavzulah in poznajo vse obveznosti in pravice pogodbenih strank, zaradi česar je poslovanje s strankami preprostejše in učinkovitejše. S poznavanjem pravil Incoterms stranki pomembno zmanjšata tveganje pravnih zapletov v domači in mednarodni trgovini in prispevata k večji varnosti ter znižanju stroškov poslovanja. Pravila Incoterms določajo pravice in obveznosti strank v zvezi z dobavo blaga, razporeditvijo stroškov in prehodom nevarnosti s prodajalca na kupca. Čeprav so klavzule Incoterms zelo pomembne za izvajanje prodajne pogodbe, pa ne rešujejo številnih problemov, kot so prenos lastninske pravice, premoženjske pravice ter kršitev pogodbe in njihove posledice.

Glede na rezultate intervjujev in zastavljen cilj lahko zaključim, da podjetja v večini uporabljajo enostavnejše in v dolgoletni praksi preverjene trgovinske klavzule, kot so EXW in FCA, za ladijske prevoze pa FAS. Za klavzulo EXW menijo, da lahko konkurirajo z nizko ceno blaga, ne zavedajo pa se, da je celoten postopek dobave blaga lahko dražji kot pri uporabi katere druge klavzule Incoterms. Glede na izbiro klavzule se cena blaga tudi primerno poveča, saj zajema vse storitve, ki so potrebne za dostavo blaga do namembnega kraja kupca. Poudariti pa moram, da cena blaga ostaja enaka, povečajo se le stroški storitev, ki jih zajema izbira klavzule. Za kupca je pomemben skupni znesek, ki ga mora plačati za nakup blaga in to je celotna cena blaga.

Za konec bi še dodala, da bi se morala podjetja malo bolj prilagoditi strankam ter jim prepuščati večjo možnost izbire klavzul. Tako bi podjetja lahko postala bolj konkurenčna pri doseganju dobička ter bi pripomogla pri dosegu večjih prihodkov za državo (domači prevozniki, špediterji in ostalo) in domači delež storitev bi se povečal.

## LITERATURA IN VIRI

1. Bovha Padilla, S., Ekar, A., Makovec Brenčič, M., & Tratnjek, B. (2006). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani, Enota za založništvo.
2. Bratina, M., & Jovanovič, D. (2011). *Mednarodne trgovinske klavzule*. Ljubljana: Verlag Dashofer.
3. Cencič, M. (2002). *Pisanje in predstavljanje rezultatov raziskovalnega dela : kako se napiše in predstavi diplomsko delo (nalogo) in druge vrste raziskovalnih poročil*. Ljubljana: Pedagoška fakulteta.
4. Cencič, M. (2009). *Kako poteka pedagoško raziskovanje: primer kvantitativne empirične neeksperimentalne raziskave*. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za šolstvo.
5. Djinović, M., Friedl, A., & Rižnik, P. (2011). *Incoterms 2010: Pravila ICC za uporabo trgovinskih klavzul v domačin in mednarodni trgovini*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
6. ICC – International Chamber of Commerce: *Incoterms 2010*. Najdeno 15. januarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>.
7. Ilešič, M. & Puharič, K. (1991): *Incoterms 90 in druge prevozne klavzule*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
8. Invec-Remacón. *Incoterms 2010*. Najdeno 20. januarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.invec-remacon.si/sl/technical-details/incoterms>.
9. Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije. *Incoterms 2010*. Najdeno 20. januarja na spletnem naslovu [http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Mednarodno\\_trgovanje/Pravni\\_vidiki\\_/Incoterms\\_5924.aspx](http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Mednarodno_trgovanje/Pravni_vidiki_/Incoterms_5924.aspx)
10. Jakomin, I. (2011). *Incoterms – pomemben faktor NLP*. Ljubljana: Fakulteta za pomorstvo in promet. Najdeno 25. januarja 2015 na spletnem naslovu [http://www.fpp.uni-lj.si/mma\\_bin.php?id=2011032208100423](http://www.fpp.uni-lj.si/mma_bin.php?id=2011032208100423).
11. Kališnik, M., & Lah, L. (1998). *Uvod v znanstvenoraziskovalno metodologijo*. Ljubljana: Fakulteta za arhitekturo.
12. Kenda, V. (2001). *Mednarodno poslovanje*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
13. Kranjc, V. (2006). *Gospodarsko pogodbeno pravo*. Ljubljana: GV Založba.
14. Lamut, U., & Macur, M. (2012). *Metodologija družboslovnega raziskovanja (Od zasnove do izvedbe)*. Ljubljana: Založba Vega.
15. Lukšič, M. (2015). *Analiza vhodne internacionalizacije podjetja Iskratel*. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta.
16. Mitar, M. (2011). *Uvod v metodologijo znanstvenega raziskovanja varnostnih pojavov: (splošni del)*. Ljubljana: Fakulteta za varnostne vede.

17. Možina, D. (2006). *Kršitev pogodbe*. Ljubljana: GV Založba.
18. Ogorelc, A. (2004). *Mednarodni transport in logistika*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
19. Prevc, A. (2008). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ministrstvo za šolstvo in šport Republike Slovenije. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu [http://www.mizs.gov.si/fileadmin/mizs.gov.si/pageuploads/podrocje/vs/Gradiva\\_ESS/Impletum/IMPLEMENTUM\\_32EKONOMIST\\_Mednar\\_poslovanje\\_Prevc.pdf](http://www.mizs.gov.si/fileadmin/mizs.gov.si/pageuploads/podrocje/vs/Gradiva_ESS/Impletum/IMPLEMENTUM_32EKONOMIST_Mednar_poslovanje_Prevc.pdf).
20. Ruzzier, M., Kesič, D., & Mevlja, B. (2008). *Mednarodno poslovanje*. Koper: Fakulteta za Management.
21. Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2007). *Research Methods for business students*. Harlow: Pearson Education Limited.
22. Schlechtriem, P., & Možina, D. (2006): *Pravo mednarodne prodaje – Konvencija ZN o mednarodni prodaji blaga*. Ljubljana: Uradni list.
23. Šauperl, A. (2005). *Raziskovalne metode v bibliotekarstvu, informacijski znanosti in knjigarstvu*. Ljubljana: Filozofska fakulteta, Oddelek za bibliotekarstvo, informacijsko znanost in knjigarstvo.
24. Šenk Ileršič, I. (2010). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Zavod IRC.
25. Šuštar, R. (2009). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Zavod IRC.
26. Tinauer, C. (2002). *Osnove obligacijskega prava*. Novo Mesto: Visoka šola za upravljanje in poslovanje.
27. Gospodarska zbornica Slovenije. *Trgovinske klavzule Incoterms 2010*. Najdeno 20. januarja 2015 na spletnem naslovu <https://incoterms.gzs.si/>.
28. Zaljetelj, A. (2000). *Incoterms 2000*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
29. Zelenika, R. (2002). *Incoterms 2000 u teoriji i praksi*. Rijeka: Ekonomski fakultet u Rijeci.
30. Žvikart, B. (2006). *Mednarodna špedicija*. Maribor: Evropski socialni sklad.





## **PRILOGE**



## **KAZALO PRILOG**

PRILOGA 1: Vprašanja za intervju.....	2
PRILOGA 2: Predstavitev in intervjuji vključenih podjetij .....	4

# **PRILOGA 1: Vprašanja za intervju**

## **INTERVJU**

Spoštovani!

Sem Anja Gregorič iz okolice Nove Gorice in sem študentka Visoke poslovne šole v Ljubljani. Trenutno sem v fazi zaključevanja študija z zaključno strokovno nalogo. Naloga proučuje vpliv klavzul Incoterms na kalkulacijo cene blaga, na uporabo klavzul Incoterms v kupoprodajnih pogodbah, njihovemu pomenu ter poznavanju klavzul v slovenskih podjetjih. Del naloge je odvisen od rezultatov iz intervjuja, saj bomo le-te predstavili v strokovni nalogi in ugotovili njihov pomen za slovenska podjetja. Zato se vam zelo hvaležna za vas čas in sodelovanje.

- 1. Kratek opis vašega podjetja (zgodovina + dejavnost).**
- 2. Kateri je vaš geografski obseg podjetja pri nabavi in prodaji (Slovenija, sosednje države, Evropa, Svet)?**
- 3. Za nabavo oziroma prodajo blaga najverjetneje s pogodbeno stranko sklenete kupoprodajno pogodbo. Ali v kupoprodajno pogodbo vključite Incoterms klavzule ter za katero poslovanje jih uporabljate (poslovanje znotraj Slovenije, mednarodno poslovanje ali oboje)?**
- 4. Ali se pred vključitvijo posamezne Incoterms klavzule v kupoprodajno pogodbo posvetujete s špediterji? Kako ocenjujete vaše znanje o Incoterms klavzulah ter kje ste pridobili to znanje?**
- 5. Ali za posamezno klavzulo podrobno poznate vse obveznosti in nevarnosti pogodbenih strank?**
- 6. Zakaj se odločite za vključitev Incoterms klavzul v kupoprodajno pogodbo? Kaj je najpomembnejše?**
- 7. Kako vpliva izbira Incoterms klavzule, ki jo uporabite v kupoprodajni pogodbi na kalkulacijo cene blaga? Ali se cena blaga poveča?**
- 8. Katero Incoterms klavzulo najpogosteje uporabljate pri uvozu in izvozu blaga ter zakaj se odločite ravno za-to Incoterms klavzulo (EXW, FCA, FAS, FOB, CFR,**

**CIF; CPT, CIP, DAT, DAP, DDP)?**

- 9. Katero različico Incotermsov uporabljate, zadnjo ali tudi stare verzije?**
- 10. Ali pri različnih pogodbah uporabljate vedno enake Incoterms klavzule? Se mogoče pri različnih strankah razlikujejo?**
- 11. Pri kateri vrsti transporta najpogosteje uporabljate Incoterms klavzule (pri cestnem, železniškem, ladijskem ali multimodalnem)?**
- 12. Kaj in kdaj pričakujete novo revizijo Incoterms klavzul? Kakšne bodo po vašem mnenju spremembe?**

Hvala za sodelovanje!

## **PRILOGA 2: Predstavitev in intervjuji vključenih podjetij**

### **Čas izvedbe raziskave ter izbira podjetij in vzorca**

Podjetja so bila izbrana glede na dejavnost, ki jo opravljajo v določeni regiji (primorski) ter hiter odziv. Intervjuji so bili izvedeni od meseca februarja do aprila v letu 2015.

Glede na to, da je v Sloveniji podjetij veliko, sem se odločila, da raziskavo opravim na vzorcu, to je na delu populacije. Pri tem ne morem zagotoviti reprezentativnosti vzorca, saj rezultati raziskave na vzorcu ne morejo biti enaki, kot bi bili rezultati raziskave na celotni populaciji.

### **1. Predstavitev podjetja**

**Podjetje 1:** Odkar smo v podjetju **Valmar d.o.o.** izdelali svoj prvi sladoledni stroj, so sladoledi pripravljeni z našimi stroji razveselili že nič koliko sladkosnedov. Z rastjo povpraševanja in s prodorom na tuje trge smo domačo delavnico v Solkanu zamenjali za sodobnejše prostore v industrijski coni v Novi Gorici. Poznani smo po energijsko učinkovitih, kakovostno izdelanih in uporabniku prijaznih sladolednih strojih, osebnem pristopu in podpori strankam. Izobraževalne delavnice, ki jih pripravljajo naši izkušeni sladoledni mojstri, uporabnikom omogočijo dostop do vseh skrivnosti priprave sladoleda. Naši sladoledni stroji Valtek so svoj dom našli v mnogih sladoledarnah po Evropi in Sredozemlju, od Slovenije, Hrvaške, Italije, Avstrije, Nemčije, Češke, Slovaške, Madžarska in Bosne in Hercegovine, pa vse do Izraela. Z lastnim razvojem sledimo tehnološkemu napredku ter zagotavljamo optimalno pripravo in uporabniku prijazno uporabo, z vzdržljivimi materiali pa poskrbimo za dolgotrajno delovanje sladolednih strojev Valtek.

**Podjetje 2:** Podjetje **Valmar Global** izhaja iz podjetja Valmar, ki je bilo ustanovljeno pred več kot dvajsetimi leti. Proizvajamo in prodajamo različne stroje za izdelavo sladoleda in stroje za slaščičarstvo. Sedež imamo v Sloveniji, v kraju Dombrova, ki je v neposredni bližini italijanske Gorice. Vsak dan odpremimo več deset že testiranih strojev, ki lahko zadovoljijo potrebe izdelovalcev sladoleda, tako tistih, ki se s tem šele začinjajo ukvarjati, kot tudi tistih, ki imajo že številne profesionalne izkušnje. Uspeh naših izdelkov temelji na izsledkih dolgoletnih tehnoloških raziskav, ki so jih naši tehniki vgradili v vsak sestavni del. Materiali, uporabljeni pri izdelavi strojev, so visoke kakovosti, kar so potrdile najpomembnejše mednarodne institucije za nadzor kakovosti. Naše tehnološke, elektronske in termične rešitve so inovativne in vodilne v svetovni proizvodnji strojev za izdelovanje sladoleda. Več kot dvajsetletne izkušnje pri proizvodnji strojev za sladoled in tisoči zadovoljnih uporabnikov na vseh kontinentih nas trenutno vodi v najsodobnejšo tehnologijo izdelave opreme za proizvodnjo sladoleda. Razvoj novih tehnologij, usmerjenost v ekološko proizvodnjo in visoko usposobljeni kader pa nam omogoča pridobitev nekaj patentov vsako leto.

**Podjetje 3:** Podjetje je bilo ustanovljeno v Solkanu, specializirano za proizvodnjo strojev za izdelavo sladoleda z blagovno znamko Valmar. Deset let po izdelavi prvega stroja smo se odzvali na povpraševanje svojih kupcev po proizvodih za pripravo t.i. sveže pripravljene sladoleda. Razvili smo sodobno tehnologijo za proizvodnjo praškastih osnov (baze za sladoled in praškasti aromati) in past za aromatiziranje sladoleda (aromati in dekorji-variegati). Nenehna rast in razvoj sta botrovala poslovni odločitvi o oblikovanju lastne blagovne znamke za živilski del asortimana Valmar. Poimenovali smo jo **Rokmar**. Podjetje že 20 let proizvaja visoko kvalitetne proizvode za izdelavo sladoleda in slaščic. Ob ustanovitvi podjetja Rokmar smo se ponovno zaprisegli kakovosti in skrbi za zadovoljstvo naših kupcev. Pri Rokmarju smo seznanjeni z najnovejšimi trendi in jim tudi sledimo. Ker je za nas najpomembnejša kvaliteta, svoje proizvode neprestano izboljšujemo. Poleg lastnega razvojnega laboratorija sodelujemo tudi z Živilskim oddelkom Biotehniške fakultete Univerze v Ljubljani. Sodelujemo tudi s strankami, z velikimi sladoledarnami in slaščičarnami in tako teoretični del povežemo s praktičnim delom, kar nam zagotavlja ne samo kvalitetne, ampak tudi uporabne izdelke.

**Podjetje 4:** Začetki poslovanja podjetja **Oro Met** segajo v leto 1986, ko se je Janez Suša začel ukvarjati z orodjarsko obrtjo. V zadnjih desetih letih se je prvotna orodjarska delavnica razvila v priznano ter uveljavljeno skupino podjetij ORO. Na domačem trgu prevzemamo vlogo vodilnega dobavitelja v podpori orodjarske industrije v proizvodnji standardnih in nestandardnih orodnih plošč za vse tipe orodij. Z namenom, da dosežen položaj še utrdimo ter zaradi želje po aktivni participaciji naših podjetij na tujih trgih, smo dosedanje proizvodne zmogljivosti še povečali. Decembra 2006 je v Industrijski coni Neverke pri Pivki začela poslovati naša nova proizvodna hala, v velikosti 1200 m<sup>2</sup>. Slednja skupini ORO omogoča doseganje načrtovane proizvodne rasti, zlasti pa realizacijo sodobnega načina izdelave orodnih plošč, ohišij za orodja ter CNC obdelanih orodnih plošč.

**Podjetje 5:** Osnovna dejavnost družbe **TT Okroglica** je proizvodnja in prodaja tehničnega tekstila za avtomobilsko in kabelsko industrijo, prodajni program pa vključuje še izolacije in absorberje. Stalna investicijska vlaganja v najsodobnejšo tehnološko opremo in prizadeven, izkušen ter visoko strokovno usposobljen kader družbi zagotavlja uspešen konkurenčen nastop na domačem in na mednarodnih trgih. Izdelki za avtomobilsko industrijo so vgrajeni v znamke avtomobilov Volkswagen, Audi, Škoda, Ford, Opel, Mercedes, Renault, BMW, Honda, Toyota, Kia, Porsche in mnoge druge, oziroma, v vsak sedmi avtomobil v Evropi. Produkti za avtomobilsko industrijo predstavljajo 16 odstotni evropski tržni delež, produkti za kabelsko industrijo pa 6 odstotni svetovni tržni delež! Svojo 20-odstotno letno rast proizvodnje postopoma širimo na čim več svetovnih trgov. Poleg vse večjega tržnega deleža v Evropi in arabskih državah, svoje poslovne priložnosti povečujemo tudi na trgih JV Azije.

## **2. Geografski obseg podjetja pri nabavi in prodaji**

**Podjetje 1:** Imamo največji obseg nabave in prodaje po svetu. Nekaj malega sodelujemo s Slovenijo in sosednjimi državami, nekaj nabavljamo in prodajamo po Evropi, večinski delež pa predstavlja Svet.

**Podjetje 2:** V podjetju Valmar Global uvažamo material in izvažamo svoje izdelke po celem svetu. Pri nabavi materiala najpogosteje sodelujemo s Slovenijo in sosednjimi državami, pri prodaji pa z Evropo. Tako smo pridobili odstotke pri nabavi in prodaji in sicer 5% predstavlja sodelovanje s Slovenijo, 20% sodelovanje s sosednjimi državami, največ 60 % sodelujemo z Evropo in ostalo 15% drugod po svetu.

**Podjetje 3:** V večini poslujemo z Evropo tako pri nabavi kot pri prodaji. Le majhen odstotek poslovanja zajema samo Slovenijo in sosednje države. Geografski obseg prodaje obsega kar 80% Evropa, 10% Slovenija in ostalih 10% v sosednje države.

**Podjetje 4:** Poslujemo tako pri nabavi kot pri prodaji izključno samo z Evropo. Tako uvažamo in izvažamo blago samo po Evropi, kamor spada tudi Slovenija.

**Podjetje 5:** V podjetju TT Okroglica nabavljamo blago po celem svetu, izvažamo pa po Evropi.

## **3. Vključitev Incoterms klavzul v kupoprodajno pogodbo in vrsta poslovanja**

**Podjetje 1:** Vedno uporabljamo Incoterms klavzule v kupoprodajnih pogodbah. Incoterms klavzule uporabljamo za vse vrste poslovanja in sicer za poslovanje znotraj Slovenije in za mednarodno poslovanje.

**Podjetje 2:** V podjetju Valmar Global se vsakodnevno srečujemo s sklepanjem kupoprodajnih pogodb s pogodbenimi strankami. Naš geografski obseg sega po celem svetu, zato se srečujemo s problemom prodajanja proizvodov strankam tujih držav in običajev. Zato pri sklepanju pogodb vključujemo Incoterms klavzule, da se izognemo težavam pri izpolnjevanju le-teh. Incoterms klavzule vključujemo za poslovanje znotraj Slovenije in v mednarodnem poslovanju.

**Podjetje 3:** Poslujemo v večini z Evropo tako pri nabavi kot prodaji. S strankami sklepamo kupoprodajne pogodbe in v njih vključujemo Incoterms klavzule, ki so zelo pomembne pri posameznih odločitvah. Incoterms klavzule uporabljamo tako za poslovanje znotraj Slovenije kot za mednarodno poslovanje.

**Podjetje 4:** V Oro Metu uporabljamo Incoterms klavzule tako v nabavnih kot v prodajnih pogodbah. Klavzule uporabljamo za poslovanje znotraj Slovenije ter za mednarodno poslovanje.



**Podjetje 5:** Vedno uporabljamo Incoterms klavzule v kupoprodajnih pogodbah in to za mednarodno poslovanje in poslovanje znotraj Slovenije.

#### **4. Posvetovanje s špediterji ter znanje o Incoterms klavzulah**

**Podjetje 1:** Pri nas imamo dobro znanje o Incoterms klavzulah in se s špediterji posvetujemo le kadar je to potrebno. Pri stalnih kupcih to ni potrebno, za nove pa se posvetujemo in skupaj dobimo rešitev za obe strani. Znanje smo pridobili na raznih tečajih na temo Incoterms klavzul in seveda od špediterjev.

**Podjetje 2:** Vedno se posvetujemo s špediterji, preden vključimo posamezno Incoterms klavzulo v prodajno pogodbo. To pa je potrebno, da se kasneje izognemo nejasnostim in težavam, ki bi nastale zaradi slabega izbora klavzul. V podjetju ocenjujemo, da imamo dobro znanje o Incoterms klavzulah, vsekakor pa je za nas bolje, da se posvetujemo s špediterji za vsako pogodbo posebej. Na novo zaposlene delavce pošiljamo na razne tečaje in v to specializirane šole, kjer jim podrobneje predstavijo prevozne klavzule in s tem pridobijo osnovno znanje. Kasneje pa se na novo zaposleni delavci učijo od znanja in prakse starejših zaposlenih, kjer jim skozi prakso in z različnimi primeri predstavimo uporabo in namen Incoterms klavzul.

**Podjetje 3:** V podjetju Rokmar se vedno posvetujemo s špediterji preden vključijo posamezno Incoterms klavzulo v pogodbo. V podjetju imamo dobro znanje o prevoznih klavzulah, vendar pa to še ne pomeni, da podrobneje poznamo vse obveznosti in nevarnosti za pogodbeno stranke. Znanje pridobimo na podlagi tečajev, posvetovanja s špediterji in znanja več let zaposlenih sodelavcev, ki pridobijo znanje z izkušnjami.

**Podjetje 4:** Imamo dobro poznavanje o Incoterms klavzulah, zato se pred vključitvijo posamezne Incoterms klavzule v kupoprodajno pogodbo ne posvetujemo s špediterji. Znanje smo pridobili na raznih tečajih, kjer so nam podrobneje opisali vse podrobnosti prevoznih klavzul. Z zaposlovanjem novega kadra pa znanje prenesemo iz že obstoječega znanja zaposlenih.

**Podjetje 5:** V podjetju dobro poznamo Incoterms klavzule ter njihove lastnosti, zaradi tega nimamo potrebe po posvetovanju s špediterji preden jih vključimo v pogodbe. Znanje smo pridobili na raznih tečajih na to temo.

#### **5. Poznavanje obveznosti in nevarnosti Incoterms klavzul za vsako pogodbeno stranko posebej**

**Podjetje 1:** Zaposleni v podjetju Valmar poznamo dobro vsako prevozno klavzulo, zato poznamo tudi vse obveznosti in nevarnosti za vsako pogodbeno stranko posebej.

**Podjetje 2:** V našem podjetju zelo veliko prispevamo k učenju in zadovoljstvu svojih

zaposlenih. Lahko potrdimo, da naši zaposleni dobro poznajo vsako Incoterms klavzulo posebej, saj se udeležujejo raznih tečajev za podrobno razložitev le-teh. Zato temu primerno poznamo tudi vse obveznosti in nevarnosti za pogodbene stranke za vsako klavzulo posebej.

**Podjetje 3:** Zelo podrobno poznamo obveznosti in nevarnosti pogodbenih strank le za prevozne klavzule, ki jih vedno uporabljamo. Nimamo pa znanja o prevoznih klavzulah, ki jih v pogodbah ne uporabljamo. V primeru, da na zahtevo stranke uporabimo v pogodbi Incoterms klavzule, ki o njih nimamo znanja, preden podpišemo pogodbo se o tem posebej posvetujemo s špediterji.

**Podjetje 4:** V našem podjetju poznamo dobro vse obveznosti in nevarnosti posameznih Incoterms klavzul, zato je tudi posvetovanje s špediterji nepotrebno.

**Podjetje 5:** Pri nas poznamo vse obveznosti in nevarnosti vseh Incoterms klavzul za vsako pogodbeno stranko posebej.

## **6. Zakaj se odločijo za vključitev klavzul v kupoprodajno pogodbo in katera je najpomembnejša stvar za vključitev Incoterms klavzule v kupoprodajno pogodbo**

**Podjetje 1:** V kupoprodajne pogodbe največkrat vključujemo Incoterms klavzule zaradi točno določenih obveznosti ter nevarnosti iz prodajalca na kupca. Najpomembnejše je vključevanje prevoza, zavarovanja in carin ter carinskih dajatev, saj se s tem cena blaga poveča in točno se določi, kdo nosi vse stroške teh storitev. S tem se izognemo kasnejšim nesporazumom in sporom.

**Podjetje 2:** Naše podjetje se poleg dogovarjanja o blagu in ceni blaga dogovarjamo tudi o drugih pravicah in obveznostih, ki so sestavni del pravnega posla. Kot dodatne sestavine prodajne pogodbe so za nas 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. Incoterms klavzule vsebujejo vse te sestavine, zato je za nas velikega pomena, da se odločimo za njihovo vključitev v prodajno pogodbo in s tem zmanjšamo nesporazume in kasnejše spore.

**Podjetje 3:** Za vključitev Incoterms klavzul v kupoprodajno pogodbo je v našem podjetju najpomembnejše, da točno določimo kdo nosi stroške prevoza. Zato se vedno odločimo za njihovo vključitev v pogodbo in se kasneje izognemo nesporazumom ter sporom.

**Podjetje 4:** Za vključitev Incoterms klavzul v pogodbo se odločimo zaradi točno določenih obveznosti in nevarnosti za posamezno stranko ter kdo nosi stroške posameznih storitev kot so nakladanje, prevoz, zavarovanje in drugo. Tako se izognemo kasnejšim reklamacijam in sporom.

**Podjetje 5:** Pomembno je, da Incoterms klavzule točno določajo obveznosti in nevarnosti posameznih pogodbenih strank. Zato je za naše podjetje TT Okroglica najpomembnejše poznavanje obveznosti ter vključitev prevoza. S tem zmanjšamo verjetnost kasnejših sporov.

## **7. Katero Incoterms klavzulo najpogosteje uporabljajo pri uvozu in izvozu blaga ter zakaj se odločijo ravno za-to klavzulo (EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP)**

**Podjetje 1:** Pri uvozu blaga uporabljamo klavzule EXW ter FCA, za izvoz pa EXW, FCA ter za ladijske prevoze klavzulo FAS. Izbiro klavzule pri prodajnih pogodbah prepustimo stranki glede na njene zmožnosti in organizacijo.

**Podjetje 2:** V našem podjetju uporabljamo za izvoz za nas najugodnejše prevozne klavzule, pri uvozu pa nimamo odločitev glede tega. Tako za uvoz kot za izvoz uporabljamo klavzulo EXW. Pri izvozu uporabljamo EXW zato, da se izognemo kasnejšim težavam, saj je za to klavzulo značilno, da predstavlja minimalno obveznost za prodajalca. Tako v našem podjetju damo blago na razpolago kupcu v naših prostorih proizvodnje in skladišču, ki je navedeno v pogodbi, neocarinjeno in nenaloženo na kakršnokoli vozilo.

**Podjetje 3:** Za uvoz in izvoz uporabljamo dve Incoterms klavzuli in sicer EXW in FCA. Te klavzule uporabljamo pri izvozu zato, ker imajo za nas kot prodajalca najmanjšo obveznost in se tako izognemo kasnejšim težavam. Pri uvozu imamo lasten prevoz, zato nam ni treba skrbeti za prevozno in zavarovalno pogodbo. Pri izvozu pa vključimo v pogodbo klavzulo, ki jo želi stranka med EXW in FCA, glede na možnosti izvoznega carinjenja, če je to potrebno. Pri EXW damo kupcu na razpolago blago v naših prostorih neocarinjeno, pri FCA pa blago damo na razpolago v naših prostorih ocarinjeno in naloženo na prevozno sredstvo, ki ga je izbral kupec.

**Podjetje 4:** V Oro Metu uporabljamo pri uvozu in izvozu dve prevozni klavzuli in sicer EXW ter FCA. Pri uvozu nimamo kaj veliko besede pri izbiri Incoterms klavzul, saj nam pogodbene stranke dajo na razpolago le ti dve. Sami si moramo poiskati prevoz in vse ostale storitve do namembnega kraja. Za izvoz pa uporabljamo te klavzule, saj nam nalagajo najmanj obveznosti.

**Podjetje 5:** Pri nas uporabljamo pri uvozu klavzule EXW in FCA, za izvoz pa se poslužujemo klavzul EXW in FCA za cestni transport ter FAS za ladijski transport. Za te klavzule se odločimo zato, saj podjetju prinašajo najmanj obveznosti.

## **8. Kako vpliva izbira Incoterms klavzule na kalkulacijo cene blaga**

**Podjetje 1:** Pri uvozu imamo v podjetju Valmar na izbiro dve klavzuli in sicer EXW ter FCA. Pri klavzuli EXW imamo največ obveznosti in organiziranja, saj nam prodajalci dajo

na razpolago blago v njihovih prostorih brez dodatnih storitev. Cena blaga je dejansko res najnižja, vendar pa ima naše podjetje največ obveznosti pri organizaciji vseh dodatnih storitev. Problem pride v tujih državah zaradi same organizacije nakladanja, prevoza, zavarovanja, izvoznega in uvoznega carinjenja, kjer je potrebno ter ostalih storitev, ki nastanejo od prodajalčevih prostorov do našega skladišča. K sreči imamo v Valmarju tudi svoja prevozna sredstva kot so kombi in za manjše količine lahko z manjšimi stroški sami uvozimo blago. Pri FCA pa se cena uvoženega blaga zmanjša za stroške nakladanja in izvoznega carinjenja, kjer je to potrebno. Izbira Incoterms klavzul zelo vpliva na kalkulacijo cene blaga.

Pri izvozu pa uporabljamo klavzule EXW, FCA ter FAS. Pri klavzuli EXW imamo najmanj obveznosti, zato je naša cena blaga tudi najnižja in si mora kupec sam priskrbeti vse dodatne storitve. Če kupec tega ne zmore, mu v Valmarju na njegovo nevarnost in stroške organiziramo vse kar je potrebno. Pri FCA se cena blaga poveča za stroške nakladanja in stroške izvoznega carinjenja. Pri kalkulaciji cene blaga s klavzulo FAS, ki se uporablja samo za plovne poti pa se cena blaga poveča za stroške, ki nastanejo od prostorov našega podjetja oziroma skladišča do dostave ob ladjo, ki jo določi sam kupec. Ta klavzula prinaša podjetju največ obveznosti in stroškov, zaradi česar je cena blaga tudi najvišja. S tem je mišljeno stroški nakladanja, prevoza, izvoznega carinjenja, kjer je to potrebno in ostalo. Cena blaga se tem stroškom primerno prilagodi in poveča.

**Podjetje 2:** Vedno uporabljamo za uvoz in izvoz le Incoterms klavzulo EXW.

Pri uvozu izbira Incoterms klavzule EXW zelo vpliva na kalkulacijo cene blaga, saj vpliva na končno ceno, ki jo moramo plačati za nakup blaga. Cena se poveča za vse stroške v zvezi s prevzemom blaga in drugih storitev od prodajalčevih prostorov do naših domačih prostorov. Tako k ceni blaga prištejemo še stroške nakladanja, prevoza, stroške carin, kjer je to potrebno, zavarovanja in drugih obveznosti potrebnih za pridobitev blaga do svojih prostorov. V bistvu se poveča cena storitev in ne cena blaga, vendar pa to vpliva pri končni kalkulaciji cene. Cena storitev je predvsem odvisna od ponudnikov, saj so cene na tržišču zelo različne. Naše podjetje poišče različne ponudnike in po tehtnem premisleku izberemo najugodnejšega. Tako ceno uvoženega blaga povečamo za ceno najugodnejšega ponudnika in s tem pridobimo končno ceno, ki jo moramo plačati za pridobitev blaga.

Za izvoz damo kupcu na razpolago blago v naših prostorih in skladišču, ki je na istem kraju in zato nimamo drugih stroškov ter obveznosti. Kupec si mora na lastne stroške in nevarnost priskrbeti nakladanje, prevozno in zavarovalno pogodbo, izvozno in uvozno carinjenje, ter vse ostale obveznosti. Kupcu damo na njegovo zahtevo, nevarnost in stroške vso pomoč pri pridobitvi kakršnihkoli listin in podatkov, ki jih potrebuje.

Pri klavzuli EXW za uvoz se nam cena poveča za stroške prevoza, zavarovanja, carin in drugih obveznosti, za izvoz pa cena ostane nespremenjena in se ne poveča.

**Podjetje 3:** V našem podjetju uporabljamo za uvoz in izvoz dve klavzuli in sicer EXW in FCA. Pri uvozu izbira Incoterms klavzule na kalkulacijo cene zelo vpliva na kalkulacijo cene blaga, saj vpliva na končno ceno, ki jo moramo plačati za nakup blaga. Cena se

poveča za vse stroške v zvezi s prevzemom blaga do naših domačih prostorov. Tako k ceni blaga prištejemo še stroške nakladanja, prevoza, stroške carin, kjer je to potrebno, zavarovanja in drugih obveznosti potrebnih za pridobitev blaga do svojih prostorov. V bistvu se poveča cena storitev in ne cena blaga, vendar pa to vpliva pri končni kalkulaciji cene. Pri klavzuli FCA pa imamo manj stroškov storitev kot pri klavzuli EXW. Cena se namreč zmanjša za stroške nakladanja in izvoznega carinjenja, ki sta v klavzuli že vključeni, cena samega izdelka pa je večja kot pri klavzuli EXW, saj si prodajalec zaračuna še nakladanje in carinjenje. Vseeno pa moramo upoštevati stroške prevoza, zavarovanja, uvoznega carinjenja in ostalo.

Za izvoz pri klavzuli EXW nimamo nobenih obveznosti in cena ostane nespremenjena. Za klavzulo FCA pa klavzule vplivajo na kalkulacijo cene blaga, saj jo moramo povečati za stroške nakladanja in izvoznega carinjenja, kjer je to potrebno.

**Podjetje 4:** Naše podjetje se poslužuje za uvoz in izvoz dveh klavzul. To sta klavzula EXW ter FCA. Pri uvozu izbira Incoterms klavzule na kalkulacijo cene zelo vpliva na kalkulacijo cene blaga, saj vpliva na končno ceno, ki jo moramo plačati za nakup blaga. Cena se poveča za vse stroške nakladanja, prevoza, stroške carin, kjer je to potrebno, zavarovanja in drugih obveznosti potrebnih za pridobitev blaga do svojih prostorov. V bistvu se poveča cena storitev in ne cena blaga, vendar pa to vpliva pri končni kalkulaciji cene. Pri klavzuli FCA pa imamo manj stroškov storitev kot pri klavzuli EXW. Cena se namreč zmanjša za stroške nakladanja in izvoznega carinjenja, ki sta v klavzuli že vključeni, cena samega izdelka pa je večja kot pri klavzuli EXW, saj si prodajalec zaračuna še nakladanje in carinjenje. Vseeno pa moramo upoštevati stroške prevoza, zavarovanja, uvoznega carinjenja in ostalo.

Za izvoz pri klavzuli EXW nimamo nobenih obveznosti in cena ostane nespremenjena. Za klavzulo FCA pa klavzule vplivajo na kalkulacijo cene blaga, saj jo moramo povečati za stroške nakladanja in izvoznega carinjenja, kjer je to potrebno.

**Podjetje 5:** V našem podjetju uporabljamo za uvoz in izvoz dve klavzuli in sicer EXW in FCA. Pri uvozu izbira Incoterms klavzule na kalkulacijo cene zelo vpliva na kalkulacijo cene blaga, saj vpliva na končno ceno, ki jo moramo plačati za nakup blaga. Cena se poveča za vse stroške v zvezi s prevzemom blaga do naših domačih prostorov. Tako k ceni blaga prištejemo še stroške nakladanja, prevoza, stroške carin, kjer je to potrebno, zavarovanja in drugih obveznosti potrebnih za pridobitev blaga do svojih prostorov. V bistvu se poveča cena storitev in ne cena blaga, vendar pa to vpliva pri končni kalkulaciji cene. Pri klavzuli FCA pa imamo manj stroškov storitev kot pri klavzuli EXW. Cena se namreč zmanjša za stroške nakladanja in izvoznega carinjenja, ki sta v klavzuli že vključeni, cena samega izdelka pa je večja kot pri klavzuli EXW, saj si prodajalec zaračuna še nakladanje in carinjenje. Vseeno pa moramo upoštevati stroške prevoza, zavarovanja, uvoznega carinjenja in ostalo.

Pri izvozu pa uporabljamo klavzuli EXW, ki podjetja razreši vsakršne obveznosti in klavzulo FAS za ladijski transport, ki našemu podjetju prinaša nekaj več obveznosti. Pri

klavzuli FAS se kalkulacija cene poveča za vse obveznosti, ki nastanejo zaradi dostave ob ladjo, ki jo določi sam kupec. Ta klavzula nam prinaša kar največ obveznosti in stroškov, zaradi česar je cena blaga tudi najvišja. V te stroške je zajeto nakladanja, prevoz, izvozno carinjenje, kjer je to potrebno in ostalo. Cena blaga se tem stroškom primerno prilagodi in poveča.

## **9. Katero različico Incotermsov uporabljajo**

**Podjetje 1:** V večini primerov uporabljamo novejšo različico Incotermsov, le pri stalnih strankam uporabljamo tudi stare verzije.

**Podjetje 2: Poslužujemo se** zadnje različice Incotermsov in jo to tudi izrecno napišemo v prodajnih pogodbah. Priporočljivo je, da se uporabljajo vedno novejše verzije in ne starih, saj se s tem izognemo nesporazumom in kasnejšim sporom.

**Podjetje 3:** V našem podjetju uporabljamo tako novo različico Incotermsov, kot tudi staro verzijo Incotermsov 2000. Glede na to, da v podjetju uporabljamo že dalj časa stare verzije in so nam bolj znane se raje poslužujemo uporabi le-teh. Vsekakor pa uporabljamo tudi novo verzijo Incotermse 2010, saj so v praksi bolj priljubljene in se zato moramo prilagajati razmeram na trgu. V pogodbah točno napišemo za katero verzijo Incotermsov gre.

**Podjetje 4:** V podjetju uporabljamo le novejšo različico Incotermsov 2010, da se izognemo nesporazumom. Zadnja različica je najbolj izpopolnjena in posplošena verzija ter da sledimo razmeram na trgu uporabljamo le-to.

**Podjetje 5:** V našem podjetju uporabljamo samo novo različico Incotermsov in stare verzije opustimo, zaradi kasnejših nesporazumov.

## **10. Ali pri različnih pogodbah uporabljajo vedno enake Incoterms klavzule? Se mogoče pri različnih strankah razlikujejo?**

**Podjetje 1:** Pri nas uporabljamo več vrst trgovinskih klavzul. Katero klavzulo bomo vključili v prodajno pogodbo pa je odvisno od dogovora s posamezno stranko. Za stalne stranke uporabljamo vedno enake klavzule, za nove pa po dogovoru in zmožnosti.

**Podjetje 2:** Naše podjetje uporablja vedno enake Incoterms klavzule (EXW) ne glede na vrsto pogodbe in želje stranke. To klavzulo uporabljamo že vrsto let in tako bo tudi ostalo v prihodnje. Pogodbene stranke nimajo vpliva na izbiro klavzule, saj je le-ta vnaprej določena s strani našega podjetja Valmar Global.

**Podjetje 3:** V podjetju Rokmar uporabljamo v prodajnih pogodbah le dve vrsti Incoterms klavzul. S stranko se dogovorimo katero vrsto klavzule želijo in to vključimo v pogodbo. S stalnimi strankami, ki poslujejo že vrsto let uporabljamo vedno enako klavzule, nove

stranke pa imajo na izbiro med dvema klavzulama in sicer EXW ter FCA. Tako, da naše podjetje Rokmar delno uporablja vedno enake Incoterms klavzule, delno pa ima stranka na izbiro med dvema klavzulama, ki jih izbere sama.

**Podjetje 4:** Pri nas uporabljamo vedno enake Incoterms klavzule. Na voljo imamo le dve vrsti prevoznih klavzul in sicer EXW ter FCA. Stalne stranke uporabljajo vedno enake klavzule, nove stranke pa se odločijo na podlagi izbire med dvema.

**Podjetje 5:** Poslujemo v večini s stalnimi strankami, s katerimi pri sklepanju pogodb uporabljamo vedno enake Incoterms klavzule in jih ne spreminjamo.

## **11. Pri kateri vrsti transporta najpogosteje uporabljajo Incoterms klavzule (pri cestnem, železniškem, ladijskem ali multimodalnem)?**

**Podjetje 1:** Incoterms klavzule najpogosteje uporabljamo pri cestnem transportu. Seveda pa jih uporabljamo tudi za ladijski transport.

**Podjetje 2:** V podjetju uporabljamo Incoterms klavzule pri vseh vrstah transporta in sicer največ pri cestnem, nato multimodalnem, železniškem in tudi pri ladijskem. Incoterms klavzulo uporabljamo ne glede na vrsto prevoza, saj uporabljamo klavzulo EXW, za katero je značilno, da nimamo obveznosti do sklenitve prevozne pogodbe.

**Podjetje 3:** S strankami uporabljamo Incoterms klavzule najpogosteje pri cestnem transportu. Uporabljajo pa jih tudi pri ladijskem transportu. Tudi v podjetju Rokmar uporabljamo v večini klavzulo EXW, redko pa tudi FCA, za katere je značilno, da prodajalec nima obveznosti do sklenitve prevozne pogodbe.

**Podjetje 4:** Naše podjetje najpogosteje uporablja prevozne klavzule pri cestnem prevozu.

**Podjetje 5:** Uporabljamo prevozne klavzule pri vseh vrstah transporta, najpogosteje pa pri cestnem transportu.

## **12. Kdaj pričakujejo novo revizijo Incoterms klavzul ter kakšne bodo spremembe?**

**Podjetje 1:** Ne vemo, kdaj bo prišlo do naslednje revizije klavzul, saj nas trenutno ne zanima. S strani naših špediterjev bomo vsekakor obveščeni o novostih, ko bo do tega prišlo.

**Podjetje 2:** Naslednjo revizijo Incoterms klavzul pričakujemo v letu 2020. Za kakšne spremembe bo šlo pa ne moremo trditi, saj je že sedaj sledilo veliko sprememb in posplošitev.

**Podjetje 3:** Sploh ne razmišljamo, kdaj bo prišlo do naslednje revizije klavzul, saj nas to ne zanima. Ko bo do tega prišlo, se bomo pozanimali o novostih pri svojih špediterjih.

**Podjetje 4:** Sploh ne razmišljamo kdaj bo prišlo do nove revizije Incoterms klavzul in ne vemo, kakšne naj bi bile spremembe.

**Podjetje 5:** Novo revizijo klavzul pričakujemo v letu 2020, saj je že rutina, da jih spreminjajo vsakih deset let. Katere bodo spremembe pa ne vemo.