

SADRŽAJ

	Strana
UVOD	11
I INSTRUMENTI PLAĆANJA U MEĐUNARODNOM PROMETU ROBA	13
1. Akreditiv	13
2. Inkaso	13
3. Novčana uputnica - Doznaka	14
4. Čekovi	14
5. Menica	14
6. Bankarska garancija	15
II AKREDITIV	16
1. Pojam akreditiva	16
2. Značaj akreditiva	16
2.1. Prednosti prodavca u poslovanju dokumentarnim akreditivom	17
2.2. Prednosti kupca u poslovanju dokumentarnim akreditivom	18
3. Pravna priroda akreditiva	18
4. Pravni osnov akreditiva	19
5. Vrste akreditiva	21
5.1. Opozivi akreditiv	21
5.2. Neopozivi nepotvrđeni akreditiv	22
5.3. Neopozivi potvrđeni akreditiv	22

5.4.	Prenosivi akreditiv	23
5.5.	Deljivi akreditiv	24
5.6.	Revolving (rotativni) akreditiv	25
5.7.	Akceptni akreditiv	25
5.8.	Akreditiv po viđenju	26
5.9.	Pokriveni i nepokriveni akreditiv	26
5.10.	Kontraakreditiv (Back-to-Back)	26
5.11.	Negocijabilni akreditiv	27
5.12.	Akreditiv sa odložnim plaćanjem	27
5.13.	Akreditiv sa crvenom klauzulom	27
5.14.	Stand by akreditiv	28
5.15.	Ostale vrste akreditiva	29
5.16.	Ustupanje (cesija) akreditiva	31
5.17.	Commercial Letter of Credit	31
5.18.	Bankarska garancija umesto akreditiva	31
6.	Akreditiv kao sredstvo osiguranja plaćanja	32
7.	Finansiranje putem akreditiva	34
8.	Rizici	35
9.	Izbegavanje rizika	38
III	UČESNICI U POSLOVANJU DOKUMENTARNIM AKREDITIVOM	40
1.	Učesnici u poslovanju dokumentarnim akreditivom	40
2.	Odnosi između učesnika u poslovanju dokumentarnim akreditivom	44
IV	DOKUMENTI U POSLOVANJU DOKUMENTARNIM AKREDITIVNOM	45
1.	Trgovačka faktura	45
2.	Transportni dokumenti	45
3.	Dokument o osiguranju	51
4.	Certifikat o inspekciji	52
5.	Ostala dokumenta	53

V	NAČELA POSLOVANJA DOKUMENTARNIM AKREDITIVOM	55
	1. Načelo samostalnosti i odgovornosti akreditivnog poslovanja	55
	2. Načelo poslovanja samo dokumentima, a ne robom	55
VI	RAD SA DOKUMENTARNIM AKREDITIVOM	57
	1. Zaključenja kupoprodajnog ugovora	57
	2. Otvaranje akreditiva	61
	3. Aviziranje-obaveštenje o prijemu akreditiva	65
	4. Prijem i ispitivanje akreditiva	66
	5. Izmene i dopune akreditiva	77
VII	RAD SA AKREDITIVNIM DOKUMENTIMA	81
	1. Rad sa akreditivnim dokumentima u uvoznim poslovima	81
	1.1. Ugovaranje plaćanja i stipulisanje finansijske klauzule u ugovoru sa aspekta uvoznika	81
	1.2. Izdavanje naloga akreditivnoj banci za otvaranje akreditiva	82
	2. Rad sa akreditivnim dokumentima u izvoznim poslovima	83
	2.1. Ugovaranje plaćanja i stipulisanje finansijske klauzule u ugovoru sa aspekta izvoznika	83
	2.2. Evidentiranje akreditivnih dokumenata	83
	3. Priprema akreditivnih dokumenata	83
	4. Izrada akreditivnih dokumenata	84
	5. Upute za izradu akreditivnih dokumenata	86
	5.1. Trgovačka (komercijalna) faktura	87
	5.2. Transportni dokumenti	89
	5.2.1. Konosman	89
	5.2.2. Multimodalni transportni dokument	91
	5.2.3. Dokument o vazdušnom prevozu robe	92
	5.2.4. Dokumenta o prevozu železnicom, drumom i unutrašnjim vodama	93

5.2.4.1.	Duplikat železničkog tovarnog lista	93
5.2.4.2.	Drumski tovarni list (CMR)	93
5.2.4.3.	Dokument o prevozu unutrašnjim vodama	94
5.2.5.	Poštanska priznanica ili priznanica kurira	94
5.2.6.	Špeditorska potvrda o preuzimanju robe (FCR)	95
5.3.	Dokumenta o osiguranju robe	95
5.4.	Uverenje o poreklu robe	96
5.5.	Konzularna i Carinska faktura	97
5.6.	Kopija telexa	97
5.7.	Menica	98
5.8.	Ostala dokumenta	99
6.	Podnošenje dokumenata akreditivnoj banci	100
7.	Izmene i dopune dokumenata	103
8.	Gubitak dokumenata	103
VIII	ISPITIVANJE DOKUMENATA OD AKREDITIVNE BANKE	104
1.	Načela ispitivanja dokumenata	104
2.	Ispitivanje dokumenata	105
2.1.	Opšte ispitivanje dokumenata	106
2.2.	Posebno ispitivanje dokumenata	107
2.2.1.	Komercijalna faktura	107
2.2.2.	Transportni dokumenti	108
2.2.3.	Dokument o osiguranju robe	113
2.2.4.	Certifikati o inspekciji	114
2.2.5.	Uverenje o poreklu robe	114
2.2.6.	Menica	114
2.2.7.	Ostala dokumenta	116
3.	Nesaglasnost dokumenata sa uslovima akreditiva	117

IX	PLAĆANJE IZ AKREDITIVA	118
X	ZAKLJUČAK	119
	Prilozi	121
	Registar skraćenica	175
	Literatura	177
	Indeks	179

Sve se više firmi, naročito tek osnovanih, okreće spoljnotr-
govinskom poslovanju tražeći svoje mesto pod suncem.
mladih i tek osnovanih firmi, uz časne izuzetke, veoma je
primetan, ali i razumniji, interes za brzim zaradom. Prvi uspešno
realizovani spoljnotrgovinski poslovi često zanesu, a potrebna
pažnja popušta, nakon čega dolaze neuspesi koji se, najčešće,
plaćaju veoma skupo. Međutim, uzroci se traže tek kada se
poslovi ne realizuju na željeni odnosno očekivani način i pretrpe
se gubici.

Najčešća dijagnoza neuspeha je nedostatak iskustava u
stabilno nemirnim spoljnotrgovinskim vodama. Uzroke neuspeha,
dakle, treba tražiti u sopstvenom neiskustvu. Ovo neiskustvo je
pre svih, najprisutnije u oblasti međunarodnog platnog prometa,
a naročito u oblasti poslovanja dokumentarnim akreditivima.
Preovlađavajuća praksa da je dobar akreditiv najvažniji i važniji
i od samog ugovora te da je posao siguran onda kada se ima dobar
akreditiv, predstavlja istinsku zabludu koju treba što pre ispraviti.

Pri tome se zaboravlja jedno staro pravilo. Sve firme, biele
to ili ne, moraju preležati dečje bolesti. U ekonomski visoko-
razvijenim zemljama pravilo je da izgradnja firme traje oko 5
godina. Da bi firma postala poznata na tržištu prode u proseku 7
godina od osnivanja. U međuvremenu dečje bolesti su preležane,
sa manje ili više uspeha, i firma je, nakon što je uplovila u mirne
vode, usmerila svoje poslovanje na sigurne puteve.

Imajući u vidu svu kompleksnost ove materije autor je želio
da svoja praktična iskustva iznese prvenstveno mladim firmama
koje imaju nameru da se aktivno uključe u međunarodnu razmenu