

1. УВОД

Шпедиција и међународни транспорт спадају у пратеће услуге у међународном бизнису.

¹Шпедиција је једна од грана привредне дјелатности. Зачеци шпедиције почињу још из XIII вијека, из доба просперитета Венеције. Тадашњи млетачки трговци су у трговини са алпским и прекоалпским земљама користили посреднике који су се бринули о сигурном превозу робе која је у Венецију допремана морем. На одредишту ти посредници су купцима предавали робу уз потпис на једној врсти издатнице-признанице па се те потврде сматрају првим транспортним исправама.

Као што је одвојена трговина од производње, тако је и одвојен транспорт од трговине. Сложеност односа између транспорта и трговине захтјева посредника који ће организовати превоз робе. Такав посредник се назива шпедитер, а дјелатност коју он обавља, шпедиција.

Ријеч „шпедитер“, односно шпедиција је латинског поријекла и настала је од ријечи „expedire“ што значи послати или отпремити.

²Успјешна реализација увозно-извозног посла добрим дијелом зависи од услуга транспорта. Историска подјела је једна од више подјела саобраћаја и разликује старе и младе саобраћајне гране, при том у младе гране спадају ваздушни, ријечни и друмски. Оваква подјела се може прихватити ако се мисли на погонски друмски транспорт. Иначе друмски саобраћај спада у најстарије начине задовољења потреба у превозу.

У даљем тексту имаћемо прилику да видимо колики је значај шпедиције и транспорта, које су то врсте транспорта, затим савремене транспортне технологије и комбиновани превоз, као и осигурање од ризика у превозу, складиштење и контролу робе.

Посебну пажњу и значај ћемо обратити на друмски превоз робе.

Што се самог транспорта и допреме робе тиче, данас даљина више не представља препреку у пословању. Како модерна средства комуникације све више приближавају пословне partnere који су често веома удаљени неопходно је логистички подржати све

¹ Грандов, З., Међународни бизнис и трговина, Београд, 2009., стр.209.

активности свих пословних односа. Захтјеви за квантитетом постају све израженији, а сам квантитет постаје све мање уочљив.

У таквом амбијенту професионалност није више једини предуслов успјеха већ то постаје и лични однос који се развија између пословних партнера, а који постаје **основ успјешне сарадње**. Професионални и лични односи омогућавају стварање додатних вриједности за све.