



Špedicija

<https://www.vtsurosevac.com/moodle/course/view.php?id=25>

Predmetni nastavnik:

Dr Nebojša Vasić, prof. struk. stud.

E-mail: nebojsa.vasic@akademijakm.edu.rs

Literatura

- https://kupdf.net/download/spedicija-ftn-ns_58c5c2cfdc0d60974d339034_pdf
- M. Kilibarda, M. Andrejić i V. Pajić, *Špedicija i međunarodna logistika*, Saobraćajni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2023.

5. TARIFNI POSLOVI

- Ne može se zamisliti uspešan rad međunarodne špedicije ako takvo preduzeće ne bi imalo dobro organizovanu tarifnu funkciju.
- U nekim špedicijama ta funkcija se zove tarifno-konjunkturna, u drugim komercijalni sektor, u trećim sektor ugovaranja, u četvrtim tarifno odeljenje itd.
- U nadležnost te organizacione celine spada izrada kalkulacija cena prevoznih i drugih troškova za konkretne Transporte, davanje informacija o visini takvih troškova, davanje ponuda za izvođenje špediterskih poslova, kontrola prevoznih isprava, obrada refakcija i provizija i drugi poslovi s tim u vezi.

5. TARIFNI POSLOVI

- Tarifni poslovi:
 1. Akvizicija,
 2. Praćenje tržišta,
 3. Instradacija,
 4. Informacije i ponude,
 5. Sklapanje ugovora o špediciji,
 6. Reklamacije i
 7. Provizije i refakcije.

5.1. Akvizicija

- Reč »akvizicija« je latinskog porekla, a znači pribaviti, steći, zaraditi, prikupiti, tražiti (mušterije).
- U špediciji se **pod pojmom akvizicija podrazumeva nastojanje špeditera da za svoju organizaciju pridobije što veći broj komitenata i što bolje Transporte.**
- Funkcija akvizicije u špeditorskom preduzeću održava neposredne povremene, a ponekad i svakodnevne kontakte sa određenim komitentima, a svakako je najuspješniji način putem poseta komitentima.

5.2. Praćenje tržišta

- Kod praćenja tržišta u špediterskom preduzeću ne misli se samo na praćenje gde se šta gradi ili proizvodi, pa iz toga sledi uvoz opreme ili izvoz proizvoda, odnosno šta će, kada i koliko naši uvoznici uvoziti, već se ovde prati i tržište saobraćajnih usluga.
- Neophodno je pratiti promene tarifa i kurseva, od čega se ponešto može saznati i pre nego što stupi na snagu.
- Ovde je posebno važno da se izvrše blagovremene pripreme za promene cena u železničkim tarifama, na osnovu kojih su date ponude, pa bi prekasno reagovanje na promene moglo imati štetne posledice.

5.3. Instradacija

- Jedan od poslova tarifne funkcije jeste definisanje instradacije, tj. određivanje puta i prevoznog sredstva kojim će se neka roba prevoziti do uputnog mesta.
- Čim neko iz operativnih funkcija špediterskog preduzeća primi od nalogodavca dispoziciju, on je evidentira (pozicionira) i stavlja u posebnu omotnicu-mapu, zatim je upućuje tarifnoj funkciji radi instradacije (davanje uputstava kako da se disponira roba), pri čemu mogu biti dve mogućnosti i to:
 - da je nalogodavac odredio vrstu prevoznog sredstva, način prevoženja pa i prevozni put, ili
 - da je nalogodavac prepustio da to odredi sam špediter.

5.3. Intradacija

1.2. Отварање предмета

Сваки шпедитерски посао почиње отварањем предмета, тј. евидентирањем у посебној књизи, чиме предмет добија евиденциони број који се зове позиција. Сва документација се, од почетка до краја посла, мора уредно и хронолошки одлагати у фасциклу која се зове позициони мантил. Ако се ради о обимнијем послу, отварају се посебни подмантили, у којима се одлаже документација по сегментима (транспортна, царинска, финансијска итд.).

Код отварања предмета већ се поседује уговор о шпедицији, диспозиција и потребни документи добијени од комитента. Референт који обрађује посао мора до детаља бити упознат са садржином уговора, диспозиције и пратеће документације, на основу чега сачињава роковник својих обавеза, којих се мора стриктно придржавати.

5.3. Intradacija

- U prvom slučaju tarifna funkcija će samo proveriti da li nalogodavac nije možda stavio zahteve koji bi bili neostvarivi ili bi očitili na njegovu štetu. Ako bi bio takav slučaj, špediter će nalogodavca upozoriti na tu okolnost i predložiti mu bolje rešenje.
- U slučaju da je nalogodavac prepustio špediteru da sam intradira robu, tarifna funkcija će – uvažavajući eventualne odredbe iz kupoprodajnog ugovora - sama pronaći najpogodniji put i prevozno sredstvo, te pri tome uzeti u obzir cene prevoza, vreme, vrstu robe, prevoz domaćim brodovima, mogućnost korišćenja rečnog puta i druge elemente koji bi kod konkretnog posla mogli doći u obzir. U stvari, tarifna funkcija će za konkretni transport izraditi kalkulacije za one puteve i ona prevozna sredstva koji dolaze u obzir, a to se radi obično na posebnim formularima koje svaka špedicija štampa za svoje potrebe.

5.3. Intradacija

- Tarifna funkcija će zatim dati intradaciju operativnoj funkciji preduzeća (uvozu, izvozu i sl.), obično na posebnom formularu.
- Intradacija sadrži podatke i instrukcije, neophodne npr. uvoznoj funkciji kako bi ova mogla izvršiti pravilan opoziv robe (dati uputstva za otpremu) od stranog izvoznika ili njegovog špeditera, odnosno izvoznoj funkciji da bi mogla pravilno ispostaviti prevozne isprave.

5.3. Instradacija

- Mnoge kasnije neprijatnosti mogu se izbeći ako je špediter konsultovan pre sklapanja kupoprodajnog ugovora.
- Ponekad izostavljanje i samo jedne reči kod preuzimanja plaćanja troškova može imati za posledicu plaćanja na koja se nije računalo.

5.4. Informacije i ponude

- Usled traženja stalnih i potencijalnih komitenata špediter daje neobavezne informacije o visini prevoznih i drugih troškova, kao i ponude o visini cena usluga za konkretni posao koji bi eventualno preuzeo.
- Informacije obično daje tarifna funkcija, a često je zadatak tarifne funkcije da daje i ponude, iako kod nekih špediterskih preduzeća te poslove rade operativne funkcije, naravno na osnovu podataka dobijenih od tarifne funkcije.

5.4.1. Informacije

- Ovde se radi zapravo o informativnim kalkulacijama prevoznih troškova za konkretne Transporte koje izvoznici-uvoznici traže od slučaja do slučaja kako bi i taj elemenat mogli uzeti u obzir prilikom sklapanja kupoprodajnih ugovora, odnosno pod kojim bi uslovima bilo najpogodnije da sklope posao (npr. da li prodati po uslovima FOB, CIF itd.).
- Takve informacije mogu se dati po jedinici mere, za celokupan transport, po vagonu, konteneru i sl. bilo uz fiksiranje pojedinačnih troškova, bilo na bazi tzv. forfetnog stava (paušalno).

5.4.2. Ponude

- Na osnovu zahteva komitenata, akvizicione funkcije ili pojedinih operativnih funkcija u špediterskom preduzeću, tarifna funkcija izrađuje ponude za konkretne Transporte.
- Ponude se mogu davati na poslovnom papiru (memorandumu) ili na specijalnom memorandumu za ponude kakve štampaju pojedine špedicije.
- Takav formular obično sadrži na poledini odštampane uslove pod kojima špediter obavlja usluge, te razna obaveštenja komitentu (npr. rok važnosti ponude i sl.).

5.4.2. Ponude

- Ponude se mogu davati u dva oblika i to:
 - da sadrže posebno prevozne troškove vozara (železnice, brodara i sl.), a posebno cene špediterskih usluga¹ koje u konkretnom poslu dolaze u obzir, ili
 - da se ponudi paušalna cena u obliku tzv. forfetnog stava.
- U prvom slučaju nalogodavac preuzima na sebe plaćanje prevoznih troškova u visini u kojoj će ih prevoznik zaračunati.
- Ponude u drugom obliku, tj. na bazi forfetnog stava se vrlo često traže i daju, a predstavljaju čvrste stavove po jedinici mere (po toni, po vagonu, po konteneru i sl.) za konkretni transport, a mogu se dati takođe samo za usluge špeditera² ili zajedno (usluge špeditera + prevozni troškovi), dakle kompletna paušalna cena kompletnih transportno-špediterskih usluga.

5.4.2. Ponude

- Forfetne ponude za uvoznike/izvoznike imaju niz prednosti, jer na osnovu njih:
 - mogu unapred znati koliko će ih stajati prevoz po jedinici mere;
 - špediter im dostavlja fakturu odmah po izvršenoj otpremi, a po želji i ranije, te nemoraju čekati - često i mesecima - na obračun frankaturnih računa i špediterskih usluga iz inostranstva;
 - ne moraju se bojati iznenađenja da će im naknadno, pa i nakon više meseci, stići poziv na uplatu razlika u prevoznini i ostalim troškovima, jer špediter takve razlike preuzima na sebe.

5.4.2. Ponude

- Špediter je vezan svojom ponudom samo do roka koji je naznačio u ponudi, te komitent treba da u tom roku dobijenu ponudu prihvati ili odbije.
- Komitent može ponudu prihvatiti i prećutno, ako za konkretan posao dostavi špediteru dispoziciju (nalog) za realizaciju konkretnog posla.
- U tarifnoj funkciji vodi se evidencija o svim izdatim ponudama, tj. svaka ponuda dobija svoj broj.
- Ta evidencija služi i akviziterima za kontakte sa komitentima.
- Kopija ponude dostavlja se operativnoj funkciji (izvozu, uvozu itd.) koja će (možda) primiti dispoziciju u vezi te ponude, kako bi mogla ispravno da obavi posao i da zaračuna usluge prema datoj ponudi.

5.5. Sklapanje ugovora o špediciji

- Ugovor o špediciji može biti i prihvaćena ponuda od strane komitenta, koju je on izričito ili prećutno prihvatio.
- Međutim, za obavljanje stalnog špediterskog posla često se između špeditera i komitenta sklapa detaljni ugovor, u kojem se preciziraju obostrane obaveze i prava.
- Takav se ugovor sastavlja obično u slučaju ako komitent sve svoje Transporte poverava na otpremu jednom špediteru, a takav špediter se naziva »kućni špediter«, naravno samo u odnosu na tog komitenta.

5.5. Sklapanje ugovora o špediciji

- Što se pak tiče sklapanja ugovora o poslovno-tehničkoj saradnji sa poslovnim partnerima, tu u prvom redu dolazi u obzir sklapanje ugovora sa železnicom, ali i sa preduzećima rečnog i pomorskog brodarstva, te avio i drumskim prevoznicima.
- U tim se ugovorima preciziraju obostrana prava i obaveze, a za špeditera je važno da se fiksira visina refakcije za transporte koje će poveriti kojem od spomenutih prevoznika.

5.5. Sklapanje ugovora o špediciji

- Špediter se prilikom izvršenja poslova služi i uslugama drugih špedicija, jer ne može imati na svim mestima u zemlji, a pogotovo ne u inostranstvu, svoje filijale odnosno ispostave.

5.6. Reklamacije

- U nadležnost tarifne funkcije spada i reklamiranje odšteta od vozara ili osiguravatelja za izgublenu ili oštećenu robu, kao i preplaćenih prevoznih troškova, te penala zbog prekoračenja rokova isporuke.
- Špediter može reklamirati u svoje ime ako je on nosilac prava iz prevozne isprave, a ako nije mora prethodno pribaviti cesiju (prenos prava) ili punomoć od imaooca prava, tj. od svog komitenta.
- Mogu se reklamirati i potraživanja više zaračunatih usluga međušpeditera i drugih uslužnih organizacija, npr. skladištara, lučkih preduzeća i sl.

5.6.1. Kontrola dokumenata

- Opšte je pravilo da svaka prevozna i slična isprava podleže kontroli tarifne funkcije kako u pogledu više ili manje zaračunatih prevoznih troškova, tako isto i u pogledu eventualne mogućnosti reklamiranja odštete zbog prekoračenja roka isporuke (npr. kod železnice).

5.6.2. Manje zaračunati troškovi

- Kod pregleda-kontrole prevoznih isprava u železničkom transportu može se utvrditi da su prevozni troškovi manje zaračunati nego što to proizlazi iz važećih tarifa.
- Budući da železnica ima pravo da naknadno traži naplatu takvih iznosa, to će tarifna funkcija evidentirati takve manje zaračunate troškove na posebnom formularu i isti priložiti uz odnosnu prevoznu ispravu.

5.6.3. Više zaračunati troškovi

- Kao što se može desiti da železnica zaračuna manje prevozne troškove nego što to proizlazi iz važećih tarifa, tako se isto dešava da ih zaračuna u većem iznosu nego što je predviđeno tarifama.
- U tom slučaju imalac prava po odnosnoj prevoznoj ispravi može tražiti vraćanje preplaćenih iznosa.

5.6.4. Gubitak ili oštećenje robe u transportu

- Potraživanja iz ugovora o prevozu zbog gubitka ili oštećenja robe u transportu, nosilac prava može reklamirati vozaču, a ako je predmet bio osiguran, onda osiguravatelju.
- Ako vozač (železnica) ne isplati odštetu u roku od 30 dana nakon dostave reklamacije, imalac prava može svoje pravo ostvariti podnošenjem tužbe nadležnom sudu.
- Aktivnu legitimaciju (pravo na potraživanje) za izgubljenu ili oštećenu robu može imati pošiljalac ili primalac.
- I pošiljalac i primalac mogu svoja prava iz ugovora o prevozu preneti cesijom na treću osobu, u našem slučaju na špeditera koji će tada reklamirati u svoje ime, a mogu ga za reklamiranje samo opunomoćiti.
- U slučaju da se radi o prenosivom tovarnom listu, posebna cesija, odnosno punomoć nije potrebna.

5.6.5. Prekoračenje roka isporuke

- Železnice su dužne prevesti robu u propisanom roku (rok isporuke), a ako one taj rok prekorače, može se zahtevati obeštećenje zbog prekoračenja roka.
- Inače, ako primalac prava dokaže da je imao štetu zbog prekoračenja roka isporuke, železnica je dužna da plati dokazanu štetu, i to, u domaćem saobraćaju do vrednosti dvostruke vozarine, a u međunarodnom do vrednosti trostruke vozarine.
- Ako, međutim, primalac ne dokaže da je zbog pomenutog prekoračenja pretrpeo štetu, železnica je u domaćem saobraćaju dužna da plati $1/10$ vrednosti vozarine za svaki dan prekoračenja, najviše do $1/3$ vrednosti vozarine.

5.7. Refakcije i provizije

- Važno područje rada tarifne funkcije je i iznalaženje mogućnosti povratka jednog dela plaćenih vozarina na osnovu posebnih ugovora sa vozarima ili na osnovu odredaba njihovih tarifa, kao i ugovaranje ustupanja jednog dela dobiti koju glavni špediter može dobiti od drugog špeditera (međušpeditera ili podšpeditera) što ga je uključio u neki posao ili mu je isti u potpunosti ustupio.
- Praktično, radi se o obradi sistema refakcija i provizija, kao važnog izvora prihoda špeditera koji se bavi međunarodnim prometom.

5.7.1. Refakcije

- Pod refakcijama u špediciji (transportu) podrazumeva se naknadno vraćanje jednog dela vozarine koji se priznaje nakon prevezene veće količine određene robe.
- Da bi se privukli transporti na određenu relaciju ili vrstu prevoznog sredstva i time eliminisao neki drugi konkurentski put ili transportno sredstvo, pojedini prevoznici (npr. železnica, brodarska preduzeća itd.) naknadno vraćaju deo vozarine, što se ili posebno ugovara sa nosiocem odnosnog transportnog supstrata, ili su se prevoznici obavezali na davanje refakcija svojim tarifama ili opštim uslovima.
- Refakcije u špediciji i transportu mogu se usporediti sa količinskim rabatom u trgovini.

5.7.2. Provizije

- Obzirom na specifičnost špediterskog posla, špediter ne bi mogao bez saradnje sa svojim poslovnim vezama da obavi svaki posao u svim njegovim fazama.
- Zato on uključuje, radi izvršenja raznih poslova u toku procesa prevoza, svoje inostrane i domaće poslovne veze (korespondente) koji, u tom slučaju, imaju funkciju međušpeditera.
- Ukoliko postoji mogućnost biranja raznih špeditera, što je gotovo redovno slučaj u zapadnoevropskim zemljama, naravno da taj međušpediter od zarade koja mu je omogućena uključivanjem u taj posao, ima računa da ustupi glavnom špediteru deo zarade u vidu provizije.
- Provizija se daje obično u ugovorenom procentu od ostvarene zarade ili u fiksnom iznosu od transporta, odnosno od jedinice mere (npr. po toni i sl.).



HVALA.