

UDK 339.5  
Prethodno priopćenje

Mr. GORAN MARIJANOVIĆ

**OBLICI I ZNAČAJ VEZANIH  
POSLOVA U  
MEĐUNARODNOJ RAZMJENI**

*U svijetu se danas provodi čitav niz transakcija koje imaju karakteristike vezanih trgovačkih poslova. Temeljna im je karakteristika da je prodaja robe ili usluga vezana za kupovinu druge robe ili usluga, uglavnom ili djelomično bez posredstva novca.*

*Ovi poslovi nastaju najčešće iz potrebe da se prevlada nedostatak gotovine, odnosno konvertibilnih sredstava plaćanja.*

*Unazad tridesetak godina ove transakcije dobivaju sve sofisticiranije oblike koji zahtijevaju dobro poznavanje tehnike poslovanja i pojedina tržišta.*

*Vlade mnogih, posebno manje razvijenih zemalja svijeta primjenjuju VTP iz potrebe pronalaženja načina financiranja uvoza, a velike kompanije sve više koriste VTP kako bi se izborile za određene poslove i povećale svoj udio na tržištu.*

*Iako je po mišljenju mnogih vezana trgovina manje produktivna od uobičajene trgovine gdje se transakcije pokrivaju novcem, ona ipak postoji i često predstavlja jedini mogući način uvoza ili izvoza, posebno za manje razvijene zemlje.*

*S obzirom na današnju opću svjetsku situaciju, može se procijeniti da će ovaj oblik trgovine još dugo imati svoje mjesto u međunarodnoj razmjeni.*

**VEZANA TRGOVINA**

Nagle promjene u međunarodnim gospodarskim odnosima u posljednja dva desetljeća dovele su do krupnih izmjena i u samoj tehnici trgovanja. Može se slobodno reći da se najveća promjena ogleda u naglom porastu razmjene po načelima vezane trgovine.

Iako se pod pojmom vezane trgovine (engl. Countertrade) podrazumijeva čitav niz različitih vanjskotrgovačkih transakcija (barter poslovi, kontra-kupovine, offset aranžmani itd.) zajednička karakteristika svih tih poslova je da je izvoz robe ili usluge na određeno tržište uvjetovan uvozom robe ili usluge s tog istog tržišta. Dakle, razmjena po principima vezane trgovine, u biti, nije ništa drugo doli trampa - razmjena robe za robu.

Bez obzira što vezana trgovina stoji u oštroj suprotnosti s pojmom slobodne trgovine (Free Trade), multilateralne razmjene posredstvom novca, pa kao takova nailazi na osudu međunarodnih ekonomskih i financijskih institucija, ona je nužnost nastala dubokim unutarnjim gospodarskim poremećajima niza zemalja.

Prema I. Andrijaniću<sup>1</sup> temeljni razlozi koji dovedo do pojave i naglog širenja ovih poslova su:

- a) nedostak konvertibilnih sredstava na nacionalnoj, ili na razini pojedinačnog poduzeća (izazvana nemogućnošću njihova ostvarivanja normalnim, odnosno redovitim izvozom proizvoda i usluga);
- b) porast zaduženosti prema inozemstvu (prije svega pojedinih zemalja u cjelini, a zatim i određenih poduzeća - tvrtki);
- c) sve jača konkurentska borba na svjetskom tržištu (koja se ugovaranjem vezanih poslova može izbjeći);
- d) otežane mogućnosti plasmana vlastitih proizvoda u inozemstvo (zbog recesije u svijetu ili zbog porasta ponude i pada cijena nekih sirovina i primarnih proizvoda na svjetskom tržištu).

U Pregledu vezane trgovine za 1990. godinu Sekretarijat OECD-a navodi četiri razloga za poticanje vezane trgovine:

<sup>1</sup> Andrijanić, I.: Vezana trgovina i drugi specifični poslovi u međunarodnoj razmjeni, Materijali za interno izučavanje na poslijediplomskom studiju, Zagreb, 1992, str. 3.

- a) Financiranje uvoza. Opterećenje inozemnim dugovima u mnogim zemljama u razvoju povećalo se upravo u vrijeme kada je recesija početkom 1980-ih godina dovela do pada svjetske potražnje i snizila cijene sirovina iz tih zemalja. Zato su mnoge zemlje morale drastično smanjiti uvoz. Okrećući se vezanoj trgovini one su pronašle način za zadržavanje ili povećavanje uvoza bez angažmana konvertibilnih deviznih sredstava.
- b) Ispravljanje deformiteta devizne politike. Zemlje bez realnog tečaja domaće valute izvoze unutar vezanih trgovačkih poslova po cijenama nižim od onih na domaćem tržištu, a s druge strane uvoze po povećanim cijenama. Drugim riječima, rezultat je selektivna devalvacija načinjena po mjeri za svaku pojedinu transakciju.
- c) Poticanje izvoza. Mnoge zemlje u razvoju kod uvoza uvjetuju inodobavljačima obvezu otkupa dijela domaćih sirovina koje trpe od niske svjetske potražnje.
- d) Povećanje i stabilizacija vanjske trgovine. Osim korištenja vezane trgovine kao sredstava za poticanje i stabilizaciju izvoza, mnoge zemlje u razvoju koriste također vezanu trgovinu za smanjenje svojih trgovačkih deficita kod svojih partnera, vršeći na njih pritisak za povećanjem uvoza.

Vezana je trgovina u međunarodnoj razmjeni uvijek jačala u vrijeme inflacije, kriza, ratnih nemira i deviznih ograničenja.

Tako vezana trgovina doživljava uspon tridesetih godina ovog stoljeća kada je odigrala značajnu ulogu pri prevladavanju depresije u Njemačkoj. Isto tako nakon II. svjetskog rata mnoštvo međunarodnih poslova zasnivalo se na razmjeni roba temeljem bilateralnih klirinških ugovora. Nakon 1950. godine važnost vezanih vanjskotrgovačkih poslova opada, osim u poslovanju sa zemljama istočnoga bloka. Ponovni porast opsega ovih poslova nakon 1970. g. povezan je prvenstveno s problemima zemalja u razvoju, recesijom, padom cijena sirovina i povećanjem vanjske zaduženosti. Zbog otežanog pristupa na strana, posebno zapadna tržišta, mnoge zemlje u razvoju imale su i zakonom regulirane, pa čak i nametnute pojedine oblike vezane trgovine.

No, bilo bi pogrešno zaključiti da vezana trgovina ima prednosti samo kod prevladavanja razvojnih problema nerazvijenih, jer ona isto tako donosi prednost i razvijenima.

Ove prednosti ogledaju se u sljedećem:

- 1) Prodor na tržišta nerazvijenih zemalja, koje zbog oskudice deviza nisu u mogućnosti redovitim putem uvoziti robu. Temeljni motiv je pretpostavka da će se nakon stabilizacije prilika u određenoj zemlji postići stalan nastup i nove narudžbe robe putem redovitog uvoza.
- 2) Osiguranje izvora snabdijevanja. Zapadne tvrtke često koriste vezanu trgovinu da bi dugoročno osigurale snabdijevanje sirovinama.
- 3) Pospješivanje poslovanja smanjenjem carinskih tarifa i taksa, odnosno izbjegavanjem administrativnih i političkih barijera, čestih u nerazvijenim zemljama.

Iskorištavanjem ovih prednosti bave se već mnoge tvrtke na Zapadu, no zbog nedostatka međunarodne kontrole i nepostojanja službenih podataka vrlo je teško procijeniti obim VTP u međunarodnoj trgovini. Istraživanja Purchasing World iz 1982. g.<sup>2</sup> pokazala su da preko polovine od 300 ispitivanih najvećih kompanija u SAD već imaju iskustva u vezanoj trgovini, a slijedećih 10% to je namjeravalo učiniti vrlo skoro. Međutim, egzaktnih pokazatelja, kako o obimu, tako i o tipovima primijenjenih VTP vrlo je malo.

Postoji dosta nedoumica i nedosljednosti u definicijama termina koji objašnjavaju najčešće vidove vezanih poslova. Njihova raznolikost utjecala je da se za iste ili slične vezane poslove u svijetu koriste različiti nazivi i različita tumačenja. Prema I. Andrijaniću<sup>3</sup> pri definiranju pojedinog vezanog posla treba imati na umu sljedeće:

- između koga se zaključuje posao vezane trgovine,
- koliko je pojedinačnih poslovnih transakcija uključeno u jedan posao vezane trgovine,
- u kojem se obliku pojavljuju pojedinačne poslovne transakcije u vezanom poslu,
- kako inozemni partneri tretiraju takove poslovne transakcije,
- koji je cilj koji se želi postići poslom vezane trgovine i sl.

P. Verzariu<sup>4</sup> dijeli osnovne tipove vezanih poslova prema sudionicima ovisno o tome jesu li u posao uključene vlade država, pojedinačne tvrtke i država ili samo tvrtke, kako je prikazano u tabeli 1.

<sup>2</sup> Kaikati J. G.: Marketing without exchange of money, HBR, Nov./Dec. 1982., str. 72.

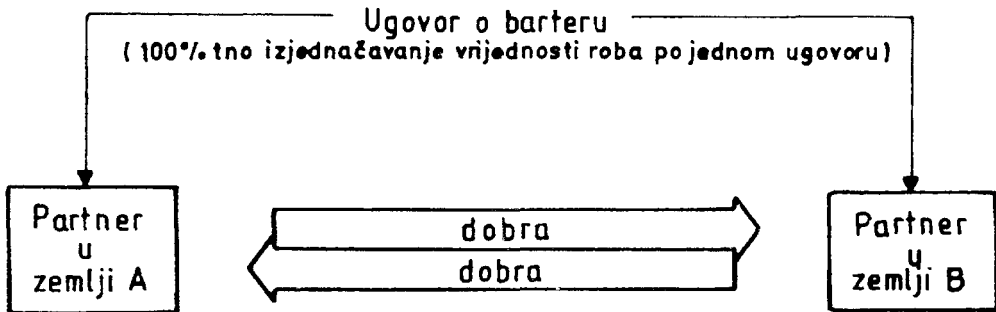
<sup>3</sup> Andrijanić, I.: op. cit., str. 14.

<sup>4</sup> Verzariu, P.: Countertrade, Barter and Offsets, McGraw-Hill Co., 1985, str. 25.

Tablica 1.

Opis transakcije	VRSTE VEZANIH POSLOVA		
	Između država	Između tvrtke i državne agencije	Između tvrtki
	Tip aranžmana		
Razmjena dobara bez posredstva novca	Barter aranžmani		swap ugovor
Razmjena dobara, samo se saldo pokriva novcem	Bilateralni klirinški sporazum		
Razmjena dobara uz paralelne i odvojene novčane tokove za uvoz i izvoz	Bilateralni trgovinski sporazum ili protokol	Ugovor o protukupovini Evidencijski račun	Ugovor o protukupovini
Dozvola za uvoz vezana uz proizvodnju i transfer tehnologije u zemlju uvoznika* ili uz izvozne rezultate	Ugovor o koprodukciji (uključujući transfer suvremene tehnologije)	Ugovor o domaćem sadržaju Pod ugovaranje Investicije (vezane uz izvozne rezultate)	Koprodukcija Licencni ugovor Investicije

\* Ovaj VTP poznat je i pod nazivom Offset sporazum

Slika 1. Model barter aranžmana<sup>5</sup>

Dakle, vezani poslovi, prema sudionicima, složenosti i načinu provedbe mogu se podijeliti u sljedeće osnovne grupe:

1. barter poslovi,
2. klirinški sporazumi,
3. poslovi protukupovine,
4. posebni oblici vezane trgovine.

### 1. BARTER POSLOVI

Doslovno i klasično definirano barter transakcija je direktna razmjena roba jednake vrijednosti bez uključivanja novca. Ovakav način trgovanja bio je od davnina poznat kao trampa i predstavljao je prvi i jedini oblik trgovanja do pojave novca. Pojavom novca opseg trampe znatno se smanjuje, međutim ona se uz veće ili manje oscilacije kroz povijest, zadržala sve

do danas, a vjerojatno ćemo je naći i u budućnosti. Trampa je u današnjem obliku znatno sofisticiranija od negdašnje razmjene roba na trgu, ali u biti radi se o istom.

Iako neki autori u barter poslove ubrajaju i neke druge oblike VTP, kod kojih je u transakciju djelimično uključen i novac (npr. razlika u vrijednosti robe namiruje se novcem), ovdje ćemo se zadržati samo na čistom barteru po načelu potpuno izjednačene vrijednosti razmjenjenih roba ili usluga.

Razmjena roba odigrava se obično prema jednom jedinom ugovoru između dva partnera, koji se ispunjava bez uključivanja treće stranke. Slika 1 shematski prikazuje barter transakciju.

Barter transakcije mogu obuhvatiti vrlo široki spektar roba i usluga, te su u određenom smislu zanimljive i nerazvijenim i razvijenim zemljama. U najjednostavnijem obliku dvije zemlje ili tvrtke sporazume se o prihvaćanju robe ili usluga jedna od druge. Za robe

<sup>5</sup> Verzariu, P.: op. cit., str.26.

se odredi količina i kvaliteta koja mora biti u skladu s dogovorenim standardima. Predmeti razmjene sadržani su obično u dvije liste na kojima se navode odabrani izvozni predmeti jedne, odnosno druge zemlje. Za svaku grupu određuje se najviši iznos do kojeg se izvoz može izvršiti, kako bi vrijednost razmjene bila na istoj razini.

Najčešće se kroz barter poslove razmjenjuju sirovine i primarni proizvodi, dok se za proizvode višeg stupnja dorade obično pronalazi nekakav drugi oblik VTP. Ovakve izravne transakcije koje su bile prilično česte pedesetih godina danas su u međunarodnoj razmjeni relativno rijetke, jer je teško pronaći dvije stranke spremne na simultanu razmjenu roba jednake vrijednosti.

Barter aranžmani češće se odvijaju putem međudržavnih sporazuma, kada se zemlje sudionici nalaze u ekonomskim teškoćama ili su posrijedi politički razlozi. Najveći broj zemalja u razvoju i istočnoeuropskih zemalja prihvaća barter kao sredstvo unapređenja ekonomskih i trgovačkih odnosa s inozemstvom, koji pomaže i uklanjanju političkih barijera.

Npr. Pakistan i Bangladeš, unatoč političkom sukobu sedamdesetih godina, koji je redovitu trgovinu putem novca činio nemogućom, uspješno su razmjenjivali svoje robe putem barter aranžmana. Pakistan je slao pamuk u Bangladeš, a za uzvrat primao jutu, bez razmjene tvrde valute i bez pomoći kredita. Tjekom pregovora cijena pamuka izražavana je količinama jute i obrnuto. Dakle, ako je slobodna tržišna cijena jute bila 20 centi za funtu, a cijena pamuka 70 centi, dva proizvoda su bila razmjenjivana u količinama od 3.5 funte za 1.<sup>6</sup>

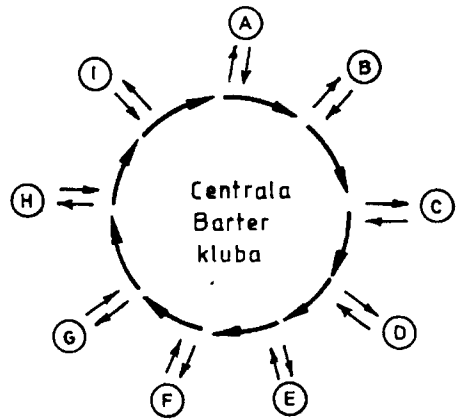
Jedan od primjera takovih poslova je i međusobna razmjena istovrsne robe radi uštede na transportnim troškovima. Npr. Meksiko isporučuje naftu Kubi, umjesto njenog dobavljača iz Rusije, a Rusija istu količinu nafte isporučuje kupcu u Grčkoj umjesto dobavljača iz Meksika.

Razvijene zemlje (SAD, Japan, zemlje Zapadne Europe), koje su apsolutno tržišno orjentirane i koje s jedne strane drže trampu prijetnjom robno-novčanog ekonomiji, s druge strane ipak posežu za barterom kada klasičnim načinom trgovanja ne mogu zadržati ili steći određene pozicije na nekim tržištima u svijetu.

Proizvođači i trgovci u ovim zemljama navikli su prodavati svoju robu i usluge za novac i to većinom u gotovini i vrlo brzo. No, visoka cijena novca i sve veći troškovi opreme i istraživanja naveli su mnoge kompanije na iznalaženje načina prodaje bez novca.

Sve više velikih svjetskih tvrtki, a i manjih poduzeća zainteresirano je za barter poslove u manjem ili većem opsegu, što je rezultiralo osnivanjem posebnih tvrtki čija je jedina djelatnost organizacija barter poslova. Poznate su pod nazivom Barter klubovi.

Barter klub sastoji se od priključenih članica različitih privrednih grana i centrale kluba, koja se brine o organizaciji i poslovanju kluba. Struktura barter kluba prikazana je na slici 2.



Slika 2. Struktura barter kluba<sup>8</sup>

→ : tokovi roba (odgovarajuće vrijednosti roba teku u oba smjera)

A do I : članice barter kluba

Ako jedna od članica, npr. "A", sklopi s nekom drugom članicom npr. "G" ugovor o isporuci nekih roba, odgovarajuća vrijednost po centrali kluba knjiži se u korist računa tvrtke "A". Račun tvrtke "G" se za isti iznos tereti. Za tu operaciju centrala kluba obračunava određenu proviziju (8 - 10% od vrijednosti posla), obično u robnom kreditu. Na taj način članice kluba mogu međusobno obaviti mnogostruku zamjenu raznovrsnih roba. Iz toga proizlazi vrlo važna prednost - tvrtke koje to gotovinskim prometom ne bi bile u mogućnosti, zbog pomanjkanja likvidnih sredstava,

<sup>6</sup> Weigand, R. E.: International trade without money, HBR, Dec. 77., str. 29.

<sup>7</sup> Verzariu, P.: op. cit., str. 24.

<sup>8</sup> Iske, Th. (1986): Verbundgeschäfte - Betriebswirtschaftliche Analyse der modernen Erscheinungsformen und Möglichkeiten des Tauschhandels, Frankfurt/M. 1986, str. 25.

mogu postići znatno veći promet, a također kratkoročno preboljeti pomanjkanje likvidnih sredstava bez uzimanja kredita.

Članice plaćaju centrali kluba pristupninu i godišnju članarinu. Centrala kluba pri tome brine da ne dođe do prezasićenja jedne grane u okviru kluba, odnosno da uskladi međusobnu potražnju članica. U okviru barter kluba postiže se veća transparentnost ponude i potražnje. Svim zainteresiranim članicama kluba dostavljaju se ažurne liste ponuđene i tražene robe. Barter klubovi organiziraju izložbe, aukcije, izdaju časopise i brošure, što sve pomaže članicama u planiranju proizvodnje i prodaje.

Uz poslovanje barter klubova vezani su i određeni problemi. Naime, uz beneficije koje ovakovo članstvo donose za članice, moguće je da neke druge tvrtke koje nisu članice kluba potpuno ispadnu iz konkurencije, odnosno budu isključene s jednog dijela tržišta. Npr. ukupna tražnja nekog proizvoda (sirovine) pokriva se među članicama kluba. Tvrtke koje proizvode istovrsnu robu, a nisu u klubu, tada ukoliko žele ostati u konkurenciji moraju ponuditi niže cijene. I same članice kluba ako su dovoljno jedinstvene mogu potpuno isključiti određenu tvrtku iz tržišne utakmice.

Djelovanje barter klubova u svijetu nije još u potpunosti zakonski regulirano, iako mnoge razvijene zemlje već imaju određene propise. Npr. u Njemačkoj<sup>9</sup> je obvezna registracija barter klubova u Saveznom kartelnom uredu (Bundeskartellamt), koji procijenjuje zakonitost pravila poslovanja kluba i osigurava da tvrtke koje žele pristupiti u klub ne mogu biti odbijene. S druge strane pravila poslovanja moraju imati odredbu o mogućnostima istupanja iz kluba u trenutku kada to određenoj članici odgovara. Također, klub mora jamčiti da će svi poslovi biti proknjiženi, kako bi se spriječile utaje poreza.

Barter poslovi mogu se odvijati i preko posrednika.<sup>10</sup> Zainteresirana tvrtka unajmljuje barter brokera koji pronalazi drugu tvrtku koja želi prihvatiti ponuđenu robu u zamjenu za drugu robu i usluge. Rast barter poslova također je i mamac za beskrupulozne posrednike koji krivo prikazuju količine i vrste raspoloživih roba. Neki proizvođači ustručavaju se od barter poslova i iz straha da njihova vlastita roba iz barter transakcija ne bude ubačena u normalne kanale distribucije po dumping cijenama i postane konkurent

njihovim proizvodima koji se prodaju po tržišnim cijenama. Da bi se to spriječilo tvrtke obično ugovorom predvide način prodaje i distribucije takove robe. Ako se npr. određeni proizvod prodaje redovitim putem na tržištu SAD, posrednik u barteru se obično obvezuje da tu istu robu iz barter posla prodaje samo u prekomorske zemlje.

## 2. KLIRINŠKI SPORAZUMI I PROTOKOLI

### 2.1. BILATERALNI KLIRING

Kliring je najčešće bilateralna kompenzacijska transakcija između dviju država, te je to oblik vezane trgovine na razini međudržavnih odnosa.

Kliring (engl. "clearing" - čišćenje potraživanja) predstavlja obračunavanje međusobnih dugovanja i potraživanja njihovim međusobnim prebijanjem (kompenziranjem), tako da se na kraju podmiruju još samo potražna salda.<sup>11</sup>

Dva potpisnika ugovora dogovaraju se unaprijed o vrstama roba koje će razmjenjivati u sljedećoj godini ili više godina i utvrđuju godišnje količine međusobnih isporuka. Plaćanje za izvoz i uvoz obavlja se u klirinškim jedinicama. Klirinško plaćanje se određuje u vodećoj valuti, kao što je klirinški dolar, klirinška funta i sl. bez mogućnosti da se klirinške valute zamjene konvertibilnim. Izvoznici se u svakoj zemlji plaćaju u nacionalnoj valuti, a uvoznici na njihove račune prenašaju prava u klirinškim valutama. Isplata se obavlja putem poslovnih banaka zemalja potpisnica.

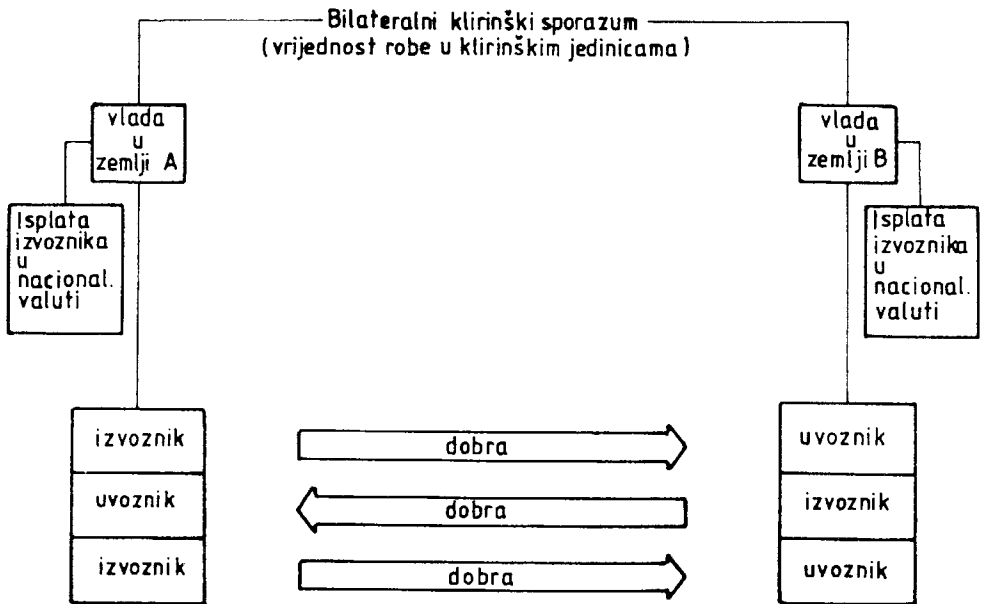
Bilateralnim klirinškim ugovorom određuje se rok trajanja sporazuma, obračunske valute i njihov tečaj, način pokrivanja razlike na zbirnom klirinškom računu, maksimalan iznos neuravnoteženog salda, te robne ili kontingentne liste kojima se utvrđuju proizvodi koji će se u određenom vremenskom razdoblju uvesti ili izvesti. Robne liste uravnotežene su tako da se po vrijednostima uglavnom podudaraju. Kakvoća robe, cijena, uvjeti transporta dogovaraju se u pojedinačnim ugovorima o isporuci.

Kada se prekorači maksimalni iznos neuravnoteženog salda (swing), koji može iznositi 20-30%, razmjena se prekida sve dok dužnik slanjem robe ne smanji dug. Manje razvijene zemlje često i ne žele smanjiti dug, obzirom da on čini dugoročni oblik beskamatnog kreditiranja. U tom slučaju zemlja kreditor gubi, jer privremeno gubi izvozno tržište dok se bilateralni račun ne izravna. Njoj je u interesu što brže

9 Martin, A.: Barter Clubs, Marketing ZFP, Heft 1, Feb. 1987, str. 35.

10 Kaikati, J. G.: op. cit., str. 74.

11 Andrijačić, I.: op. cit., str. 21.

Slika 3. Model bilateralnog klirinškog sporazuma<sup>12</sup>

izravnavanje. To često dovodi do nezvaničnog uključivanja treće strane koja kupuje robu ili usluge od dužnika i tako izravnava klirinški račun. To je tzv. "switch" transakcija u kojoj se robe kupljene za klirinško potraživanje pretvaraju u čvrstu valutu kojom se plaća zemlji kreditoru za njen izvoz. Zbog složenog procesa kroz koji treća strana prolazi da bi za robu dobivenu ovim putem dobila čvrstu valutu, ovim se poslovima bave velike trgovačke kuće specijalizirane za switching.

Ovom transakcijom u biti se krši bilateralni sporazum (zbog uključivanja trećeg sudionika), ali se omogućuje konverzija valuta i pokreće zastala klirinška razmjena. Slika 3 prikazuje model bilateralnog klirinškog sporazuma.

Klirinški sporazum može se sklopiti između više zemalja, te tada govorimo o multilateralnom kliringu.

Klirinškim sporazumima pribjegavaju (tj. pribjegavale su) uglavnom socijalističke zemlje čiji je plan-ski sistem izazvao potrebu za balansom u trgovačkoj razmjeni, te zemlje trećeg svijeta.

Povećanjem broja zemalja sposobnih za plaćanja u čvrstoj valuti opseg ovakvih poslova se smanjuje.

## 2.2. BILATERALNI TRGOVAČKI SPORAZUMI ILI PROTOKOLI

Bilateralni trgovački sporazumi ili protokoli najčešće se sklapaju između razvijenih zapadnih zemalja i zemalja u razvoju s ciljem podsticanja važnih industrijskih projekata u zemljama u razvoju. Često su povezani s kreditima iz razvijenih zemalja.

Takvim ugovorom, Japan se obvezao sagraditi niz industrijskih kompleksa u zemljama Srednjeg istoka u zamjenu za isporuku nafte iz tih zemalja.<sup>13</sup>

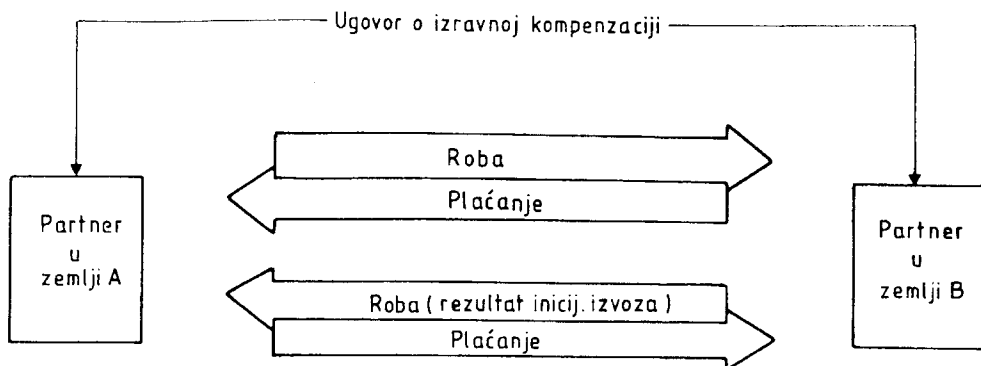
Sličnim protokolom Italija je osigurala Venezueli tehničku pomoć u razvoju poljoprivrede i prehrambene industrije u zamjenu za naftu.

## 3. UZVRATNA TRGOVINA (COUNTERTRADE)

Uzratna trgovina ili kontratrgovina je opći pojam koji se primjenjuje na cijeli niz recipročnih trgovačkih poslova, čija je osnovna karakteristika da je prodaja roba ili usluga nekoj zemlji uvjetovana obvezom kupovine određenih roba ili usluga te zemlje, a

<sup>12</sup> Verzariu, P.: op. cit., str. 34.

<sup>13</sup> Verzariu, P.: op. cit., str. 35.

Slika 4. Tipična transakcija izravne kompenzacije<sup>15</sup>

pri čemu je svaka isporuka izražena i u novčanoj vrijednosti.

Transakcija uzvratne trgovine može se odvijati po jednom ili dva paralelna ugovora u kojima su navedeni uvjeti uvoza i izvoza, kao i njihova povezanost.

Dva paralelna odvojena ugovora omogućuju odvojeno financiranje, garancije i plaćanje.

Uobičajeno je da je vrijeme transakcije relativno kratko, jedna do tri godine, a vrijednost uzvratne kupovine može varirati između 10 i 100% od originalne izvozne narudžbe. Ugovor može varirati od općenito izražene namjere, pa do potpune specifikacije roba i usluga, tržišta na kojima će se roba prodavati i kazna za neizvršavanje odrednica ugovora.

Ponudene robe mogu biti nesrodne onima koje se izvoze što se također regulira ugovorom.

Izvoznik svoje pravo potraživanja može prenijeti i na treću osobu, pogotovo ako ne može naći odgovarajuću robu za uzvratnu kupovinu. Obično je to trgovačka kuća koja onda daje robu u diskont koji može iznositi od 5% za robe koje se lako prodaju (npr. sirovine) pa sve do 40%.

Motivacija sudionika u uzvratnoj trgovini je najčešće osiguranje plasmana robe za kojom ne postoji dovoljna potražnja, potreba financiranja uvoza, unapređenje proizvodnje i bolja iskorištenost kapaciteta, tj. veća produktivnost kroz dugoročne ugovore o izvozu.

U međunarodnoj vezanoj trgovini pojavljuje se niz različitih poslova uzvratne trgovine koje P. Verzariu<sup>14</sup> dijeli na:

1. Izravna kompenzacija ili Buyback - kod koje uzvratna isporuka proizlazi iz, odnosno povezana je s originalnim izvozom.
2. Neizravna kompenzacija ili Counterpurchase - kod koje uzvratna isporuka nije vezana, odnosno ne proizlazi iz originalnog izvoza.
3. Obratna vezana trgovina ili Junktim - gdje se protivvrijednost izvezene robe pretvara u kredit koji se može prenijeti na treću osobu.

### 3.1. IZRAVNA KOMPENZACIJA

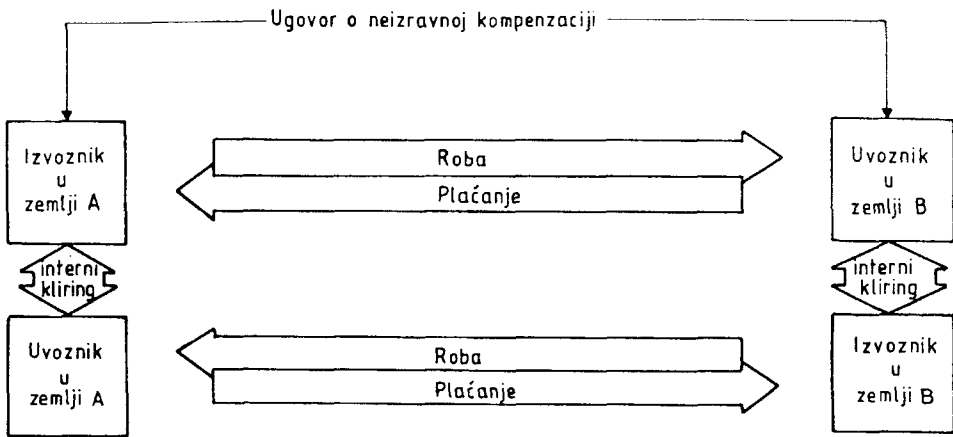
U industrijskim kooperativnim ugovorima, prodaji tehnologije, opreme ili tvornica čest je ugovor po kojem prodavatelj tehnologije ili opreme pristaje biti isplaćen robom, odnosno proizvodima koji će biti proizvedeni tom opremom. Ovakav aranžman poznat je kao izravna kompenzacija.

Trajanje takvih ugovora može biti vrlo različito od 3 do 4, pa sve do 20 godina, s kumulativnom vrijednošću uzvratne kupovine (uvoza) robe, koja obično prelazi vrijednost originalnog izvoznog ugovora.

Pregovaranje oko ugovora je kompleksno jer ulagač mora voditi računa i o potencijalnoj konkurenciji, transferu tehnologije, pravu korištenja maraka i sl.

<sup>14</sup> Verzariu, P., op. cit., str. 27.

<sup>15</sup> Verzariu, P., op. cit., str. 28.



Slika 5. Uobičajeni tok neizravne kompenzacije<sup>17</sup>

Izravna kompenzacija bila je česta u trgovini sa zemljama bivšeg Istočnog bloka. Npr. njemačka kompanija Salzgitter prodala je bivšem Sovjetskom Savezu tvornicu za proizvodnju polietilena u zamjenu za rezultirajući proizvod. Američka tvrtka Steiger prodala je tehnologiju i opremu za proizvodnju traktora Mađarskoj s tim da kupuje proizvedene traktore.

Zemlje u razvoju često pribjegavaju sporazumima o kompenzaciji koji uključuju ulaganja u zajedničku proizvodnju u području eksploatacije i prerade ruda i minerala.

No, ovakovi aranžmani se mogu primjeniti i kod roba široke potrošnje. Tako je npr. Levi's prodao tvornicu i tehnologiju za proizvodnju hlača Mađarskoj s tim da se obvezao preuzimati 500.000 pari hlača godišnje koje je prodavao u Zapadnoj Europi i Sjevernoj Africi.<sup>16</sup>

### 3.2. NEIZRAVNA KOMPENZACIJA

Neizravna kompenzacija je takav oblik vezane trgovine kod kojeg ne postoji uska povezanost roba u isporukama, a svaka isporuka odvija se po posebnom ugovoru.

Ovi aranžmani mogu uključivati proizvode, poluproizvode, sirovine, opremu i druge robe koje nisu povezane s primarnim izvozom. Vrijednost uzvratne kupovine za vrijeme trajanja ugovora je općenito ma-

nja od 100% primarnog izvoza, osim u zemljama koje zahtijevaju 100% tno pokriće (npr. Indonezija).

Pri ovom obliku vezane trgovine izvoznik iz jedne zemlje izvozi robu ili usluge partneru u drugoj zemlji, pri čemu prihvaća dio plaćanja u obliku uvoza iz te zemlje. Sve strane plaćaju svoje kupovine koje se odvijaju po posebnim ugovorima.

Karakteristično je za ove poslove da u uzvratnim isporukama mogu sudjelovati i strani partneri koji nisu sudjelovali u inicijalnom izvozu. Najčešće do uključivanja treće strane dolazi u slučajevima kada inicijalni uvoznik uzvratnim isporukama vlastitog asortimana (po količini, vrijednosti i vrstama proizvoda) ne može udovoljiti zahtjevima inicijalnog izvoznika. Na jednoj i drugoj strani može se pojaviti i više uvoznika i izvoznika, te je to prošireni kompenzacijski posao za razliku od izravne kompenzacije kod koje se razmjena odvija neposredno između dva nositelja kompenzacijskog posla.

Primjeri ovog tipa VTP rašireni su u svijetu i to ne samo u trgovini s nerazvijenim zemljama. Tako je npr. Danska sklopila 10 godišnji ugovor s Novim Zelandom za izgradnju putničkog i teretnog trajektnog prometa, a za uzvrat se obvezala uvoziti robu široke potrošnje s Novog Zelanda u tom razdoblju.

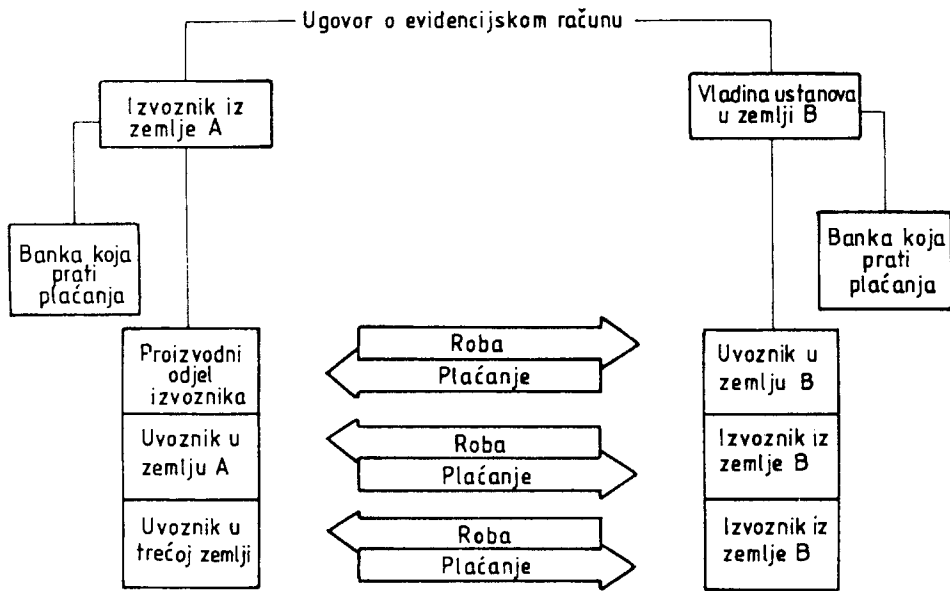
### 3.3. OBRATNA VEZANA TRGOVINA

Obratna vezana trgovina javlja se u slučajevima kada zapadni uvoznik dobara iz zemlje u razvoju uključuje u ugovor o uvozu klauzulu koja mu daje pravo izvoza prodavatelju ili drugom kupcu u toj zemlji, a u

<sup>16</sup> Yoffie, D. B., Profiting from countertrade, HBR, May/June 1984, str. 3.

<sup>17</sup> Verzariu, P., op. cit., str. 29.



Slika 6. Model poslovanja uz evidencijski račun.<sup>19</sup>

vrijednosti uvoza. Ova prava mogu biti prenešena i na trećeg partnera, npr. neku drugu zapadnu tvrtku i to prodajom uz dobit. Budući da zapadni uvoznik u trenutku potpisivanja ugovora često ne zna kome će kasnije prodati kredit uobičajeno je da se ostavi nespecificirano koja roba će biti izvežena i kojem kupcu u zemlji u razvoju.

### 3.4. EVIDENCIJSKI RAČUN (EVIDENCE ACCOUNT)

Ova vrsta VTP javlja se kada jedna ili više trgovačkih tvrtki jedne, obično razvijene, zemlje sklapa ugovor s vladom ili vladinim organizacijama zemlje u razvoju s kojom ima veliki i rastući obim međusobnih isporuka.

Evidencijski račun je takozvani kišobran pod kojim se odvija čitav niz uvoznih i izvoznih transakcija pri čemu se prema razini isporuka iz razvijene zemlje određuje razina uzvratnih kupovina.

Npr. multinacionalnoj kompaniji koja ima lokalnu proizvodnju u nekoj zemlji u razvoju, od strane te zemlje može biti postavljen zahtjev za uzvratnu kupovinu u toj zemlji u vrijednosti koja odgovara vrijednosti uvoza opreme i materijala za njenu lokalnu podružnicu.

Tu vrstu trgovine bilo bi nepraktično bilancirati od stavke do stavke, te se u tom slučaju vodi evidencijski račun koji se uravnotežuje u dogovorenom roku, obično jedna do tri godine.

Karakteristike poslovanja po evidencijskom računu su:<sup>18</sup>

- pojedine trgovačke transakcije ne moraju biti pokrivenne uzvratnim isporukama, ali kumulativna razmjena na kraju ugovorom određenog razdoblja mora biti uravnotežena,
- svaka uvozna ili izvozna transakcija obavlja se novčanim plaćanjem,
- tokove trgovanja novčano prati emisiona banka zemlje u razvoju i odabrana banka u razvijenoj zemlji.

Osnovna prednost trgovanja uz evidencijski račun je da veći broj zapadnih izvoznika i uvoznika može trgovati sa sličnom grupom u zemlji u razvoju na potpuno komercijalnim temeljima. Svatko može dobiti robu koju želi, umjesto neželjenih i preplaćenih isporuka. Ovakav način poslovanja često se javlja u trgovini s bivšim Sovjetskim Savezom i Kinom.

<sup>18</sup> Verzariu, P.: op. cit., str. 31.

<sup>19</sup> Verzariu, P.: op. cit., str. 32.

## 4. POSEBNI OBLICI VEZANE TRGOVINE

### 4.1. OFFSET SPORAZUMI

Termin "offset" obično se u prošlosti koristio da bi označio kompenzacijske poslove vezane za trgovinu oružjem.

U kontekstu trgovine oružjem, offset se može opisati kao iznos industrijske ili komercijalne kompenzacija potreban kao uvjet za isporuku oružja ili vojne opreme.

Offset povezan s isporukama oružja i vojne opreme bio je čest u prvih dvadeset godina nakon II. svjetskog rata kada je obično bio povezan s koprodukcijom. No, nakon naftne krize i recesije ranih sedamdesetih godina, shvaćanje i sadržaj ovih poslova znatno se promijenilo. Offset je postao sredstvo za poticaj industrijskog razvoja, povećanje zaposlenosti i povećanje izvoza.

Iako offset uključuje različite već nabrojane tipove VTP, kao što su uzvratna kupovina (counterpurchase), koprodukcija, buyback i sl. on se od njih razlikuje po veličini, odnosno vrijednosti posla, jer uz već spomenute prodaje oružja, uključuje prodaju proizvoda visoke tehnologije - zrakoplova, brodova, te velikih investicijskih objekata i projekata.

Vlade i razvijenih i nerazvijenih zemalja koriste offset kao sredstvo za povećanje zaposlenosti i unapređenje tehničkog i industrijskog razvoja.

Offset poslovi mogu biti izravni i neizravni. Pri tome je izravni offset povezan s originalnim proizvodom prodanim određenoj zemlji, dok neizravni uključuje robu i usluge koje nisu međusobno povezane. Aranžmani kod izravnog offseta uključuju koprodukcije, licencne proizvodnje, podugovaranje, strane investicije i transfer tehnologije. Aranžmani kod neizravnog offseta mogu uključivati strane investicije, transfer tehnologije, ali također i druge oblike VTP kao što su uzvratna kupovina, buyback, barter, korištenje turističkih kapaciteta određene zemlje i sl.<sup>20</sup>

Karakteristike pojedinačnih offset aranžmana se od ugovora do ugovora mogu znatno razlikovati jer su prilagođene svakom pojedinačnom poslu.

Općenito poslovi u okviru offset aranžmana mogu se grupirati na slijedeći način:<sup>21</sup>

20 Alexandrides, C. G., Bowers, B. L.: Countertrade, Practices, Strategies and Tactics, John Wiley & Sons, New York, 1987, str. 8.

21 Verzariu, P.: op. cit., str. 44.

*Ugovori u uzvratnoj kupovini* roba i usluga od zemlje kupca. Isporuke mogu uključivati proizvode i usluge bilo civilne, bilo vojne prirode i može ih preuzimati sam izvoznik, njegov podugovarač ili treća stranka kojoj je izvoznik posrednik. Treća stranka može biti vladina agencija u zemlji izvoznici, ali isto tako i privatna tvrtka. Primjer takovog aranžmana je prodaja aviona američke tvrtke Northrop Corp. Švicarskoj, gdje je američka tvrtka za uzvrat organizirala izvoz švicarskih proizvoda u SAD, promicala participaciju Švicarske u velikim međunarodnim projektima i promovirala njen turizam.

*Koprodukcija* uključuje proizvodnju komponenta ili opreme u zemlji kupca, temeljenu na prijenu tehnologije i know-how. Ugovor se sklapa između dviju vlada, a najčešće se radi o uvođenju novih tehnologija i novih postupaka u procesnoj industriji. Na taj način u Japanu je proizvedeno 100 aviona F-15, dizajniranih u SAD, a pri tome je u Japan uvedena nova tehnologija za proizvodnju kompozitnih plastičnih materijala.

*Prijenos tehnologije* uključuje proizvodnju komponenti ili djelova opreme u zemlji kupcu, pod direktnim ugovorom između prodavača i vlade ili proizvođača u zemlji kupcu. Može uključivati istraživanje i razvoj, tehničku asistenciju i sl.

*Podugovaranje* koristi se za proizvodnju kompatibilnih komponenti u zemlji kupcu. Pri ovakvim poslovima ne dolazi do prijena tehničkih informacija i know-how. Tu se uglavnom koristi niža cijena proizvodnje u zemlji kupcu, a njoj se omogućuje povećanje zaposlenosti i unapređenja određene vrste proizvodnje.

*Investiranje* se obično provodi kroz osnivanje udružene kompanije između prodavača i jednog ili više partner u zemlji kupcu. Ovakav posao može se osnivati samo na komercijalnoj osnovi, a može uključivati i razvojne i istraživačke programe.

Uzvratna kupovina je najpopularniji oblik offseta za zemlje uvoznice. Ona nije tako omiljena s motrišta prodavača - izvoznika, jer često od njega zahtjeva da asistira zemlji kupcu u razvoju njenog izvoza. Često zemlja uvoznik samo ponudi robu za uzvratnu kupovinu, a partner koji je primarni izvoznik mora već tijekom samog procesa ugovaranja istražiti mogućnost plasmana ove robe, što znači istraživanje tržišta, promociju proizvoda, organizaciju reklamne kampanje i sl. Pri tome je ta roba često lošije kvalitete, precijenjena ili na drugi način nekompetitivna, što znatno ograničava tržište na kojima se može prodati.

Učešće u razvoju tehnologije i proizvodnje u okviru izravnog ili neizravnog offseta je svakako bolje rješenje koje može donijeti povlastice i kupcu i prodavaču. Uvođenjem novih tehnologija za zemlju kupca ima niz prednosti - mogućnost proizvodnje za izvoz, proizvodnja kvalitetnijih i konkurentnijih proizvoda, proizvodnja netradicionalnih proizvoda, koji su se do tada samo uvozili. Prodavač si s druge strane osigurava jeftiniju proizvodnju pojedinih komponenti svojega proizvoda, a uz to proširuje svoj udio na tržištu zemlje uvoznice.

Vlade pojedinih zemalja igraju glavnu ulogu kod sklapanje offset aranžmana, pogotovo ako se radi o prodaji, odnosno kupnji oružja. One također često moraju odobriti davanje licenci ili sudjelovanje u kooperacijama, pri čemu ponekad interes države i njena sigurnost dolaze ispred tržišnog načina razmišljanja.

Offset poslovi su vrlo složeni i zahtijevaju pažljivu pripremu i planiranje i tijekom samog ugovaranja i tijekom izvršavanja obveza. Niz poslovnih transakcija koje uključuju offset aranžmani zahtjeva savršeno poznavanje tehnike VTP, a isto tako i inozemnih tržišta i svih rizika koji bi se mogli pojaviti.

Offset poslovi mogu se izvršavati u omjeru od 25%, pa do višestruko umnožene vrijednosti primarne prodaje. Mnoge zemlje kupci nastoje da se offset izvrši najmanje 100%, a prodavatelj s druge strane nastoji održati ga ispod 100%. U nekim slučajevima prodavatelj i sam nudi 200% izvršenja offseta, samo da bi dobio ugovor i uklonio konkurenciju. Trajanje ovih aranžmana kreće se od 5 do 20 godina.

Za razliku od drugih, već navedenih oblika VTP, koji se uglavnom odvijaju između razvijenih i nerazvijenih zemalja, offset poslovi su česti među razvijenim zemljama koje međusobno lakše nalaze odgovarajuće proizvode i usluge.

#### 4.2. AVANSNE KUPNJE (ADVANCE PURCHASE)

Veyani trgovački posao kod kojega izvoznik neke robe ili usluga prvo obavi odgovarajuću kupnju roba ili usluga u zemlji u koju će izvoziti naziva se avansna kupnja.

Za avansnu kupnju otvara se evidencijski račun kojim se kreditiraju izvoznikove prethodne kupnje, na račun njegovih budućih isporuka u zemlju uvoznicu.

Ovakav tip VTP razvio se prvenstveno zbog toga što mnoge zemlje u razvoju zbog velike prezaduženosti više ne raspolazu deviznim rezervama. Zapadne

kompanije zainteresirane za prodaju svoje robe ovim zemljama, svojim prethodnim kupnjama osiguravaju im potrebna devizna sredstva za uvoz. Ovi poslovi najčešći su s afričkim i latinoameričkim zemljama.

#### 4.3. UGOVOR O UDJELU DOMAĆEG SADRŽAJA (DOMESTIC CONTENT)

Vlade nekih zemalja u cilju smanjenja deviznog odljeva, povećanja zaposlenosti i unapređivanja tehnologije, određuju tzv. minimalni domaći sadržaj i od stranih kompanija zahtijevaju da na domaćem tržištu realiziraju određeni dio ukupnog ugovorenog posla.

Program s udjelom domaćeg sadržaja može biti načinjen u svrhu zaštite domaćih proizvođača od uvozne konkurencije ili je vezan za određenu vrijednost uvoznog posla. Tako vlada Novog Zelanda traži da kod svakog posla čija je vrijednost veća od 2 milijuna NZ \$ postoji udjel domaćeg sadržaja. Npr. u slučaju instaliranja novih tehnologija minimum 30% vrijednosti posla izražene u satima rada, mora biti rad novozelandskih tvrtki, što uključuje rad na planiranju, dizajniranju i tehničkoj izvedbi projekta. Slično je i u mnogim drugim zemljama - u Izraelu je to slučaj kod projekata koji prelaze 1 milijun \$, u Indoneziji preko 780.000 \$ itd.<sup>22</sup>

### ZASTUPLJENOST VEZANIH TRGOVAČKIH POSLOVA U MEĐUNARODNOJ RAZMJENI

Iz dosadašnjeg pregleda uočljivo je da se u svijetu provodi čitav niz različitih trgovačkih transakcija s karakteristikama vezanih poslova, no koliki je njihov pravi opseg vrlo je teško procijeniti.

Kako je već napomenuto ova vrsta trgovine uvijek je jačala u kriznim situacijama, bilo ekonomskim, bilo političkim, te su se u nju najčešće i uključivale zemlje koje iz bilo kojih razloga nisu bile u mogućnosti sudjelovati u redovitom uvozu i izvozu. S druge strane i razvijene zemlje koje nisu imale navedene probleme našle su svoj interes u uključivanju u ove poslove kroz širenje utjecaja na pojedinim tržištima, osiguranje sirovina i jeftiniju proizvodnju.

Posljednjih 20 godina zastupljenost ovih poslova nedvojbeno raste. 1972.g. samo 15 zemalja, među kojima je najviše zemalja bivšeg Istočnog bloka, te Australija i SAD, primjenjuje VTP. 1979.g. taj broj raste na 27, a 1983.g. na 88 zemalja, kada se uključuje

22 Verzariu, P.: op. cit., str. 40.

najveći broj zemalja u razvoju, ali i zemalja Zapadne Europe.<sup>23</sup>

Na koji način su organizirani i koliko zastupljeni VTP u pojedinim zemljama prikazano je u tabeli 2, prema podacima koje je u sklopu Vodiča za izvoznike izradilo Ministarstvo trgovine i industrije Velike Britanije.

Tablica 2.

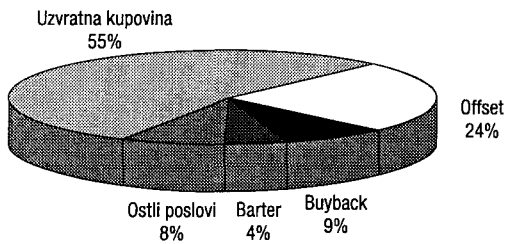
PREGLED UČESTALOSTI VTP

Zemlja	Visoka učestalost	Srednja učestalost	Povremeno uključivanje	Napomena
Istočna Europa	*			Promet često blokiran preko Austrije
Azija i Afrika				
Alžir		*		
Bangladeš		*		Uglavnom Buyback
Kina	*			
Etiopija			*	
Gana			*	Javni sektor
Indonezija	*			Javni sektor
Indija		*		Rastući interes
Koreja			*	Poslovi s naftom
Libija		*		Javni sektor
Malezija		*		
Nigerija			*	Rastući interes
Pakistan			*	Dobro uhodani
Filipini		*		Ograničeni
Tajland			*	U opadanju
Tunis			*	Rastući interes
Uganda			*	Rastući interes
Zambija			*	Povremeni
Zimbabve			*	
Srednji Istok				
Egipat	*			Poslovi s naftom
Iran		*		Poslovi s naftom
Irak			*	Samo državni sektor
Izrael			*	

Zemlja	Visoka učestalost	Srednja učestalost	Povremeno uključivanje	Napomena
Jordan			*	Poslovi s naftom
Katar			*	Offset, nafta, oružje
Saud. Arabija		*		
Sirija		*		
Turska			*	
Južna Amerika				
Brazil	*			Dobro organizirani
Kuba	*			Većinom s Ist. Europ.
Ekvador	*			
Meksiko			*	Rastući interes
Nikaragva	*			Hrana, pamuk
Peru		*		Rastući interes
Urugvaj		*		Državna kontrola
Venezuela			*	Javni sektor
Ostale zemlje				
Australija			*	Vojni sektor
Austrija			*	
Belgija			*	
Cipar			*	Državna kontrola
Finska			*	Vojni sektor
Grčka			*	Javni sektor
Malta			*	
Novi Zeland			*	Javni sektor
Portugal			*	Javni sektor
Španjolska			*	Rastući interes

Izvor: Walmsley, J.: The Development of International Markets, Graham & Trotman, London 1989., str. 134.

23 Bussard, W. A.: Countertrade: A View from US Industry, Countertrade and Barter Quarterly, May 1984., str. 54.



Izvor: Bussard, W. A.: Survey of Problems in U.S. Countertrade, Washington, 1984., str. 13.

Slika 7. Zastupljenost pojedinih oblika VTP u poslovanju američkih tvrtki

Vidljivo je da svaka zemlja, ovisno o svom problemu i okolnostima odabire svoje područje i najpogodniji oblik VTP. No, ipak pojedini oblici ovih poslova češći su od drugih, te negdašnji najčešći oblik - barter, danas gubi na važnosti, a uzvratna kupovina i offset sve su zastupljeniji.

Iako i danas mnogi pružaju otpor ovoj vrsti trgovine, vezani trgovački poslovi postali su neizbježnost. Vjerojatno će se i u budućnosti javljati razdoblja kada će njihova uloga biti veća ili manja, ali posve sigurno VTP će i nadalje predstavljati izazov.

#### LITERATURA

1. *Alexandrides, C. G., Bowers, B. L.*: Countertrade, Practices, Strategies and Tactics, John Wiley & Sons, New York, 1987.
2. *Andrijanić, I.*: Vezana trgovina i drugi specifični poslovi u međunarodnoj razmjeni, Ekonomski fakultet, Zagreb, 1992.
3. *Verzariu, P.*: Countertrade, Barter and Offset, McGraw-Hill Co., 1985.
4. *Walmsley, J.*: The Development of International Markets, Graham & Trotman, London, 1989.
5. *Bussard, W. A.*: Countertrade: A View from U.S. Industry, Countertrade and Barter Quarterly, May 1984.
6. *Kaikati, J. G.*: Marketing without exchange of money, HBR, Nov./Dec. 1982.
7. *Martin, A.*: Barter Clubs, Marketing ZFP, Heft 1, Feb. 1987.
8. *Weigand, R. E.*: International trade without money, HBR, Dec. 1977.
9. *Yoffie, D. B.*: Profiting from countertrade, HBR, May/June 1984.
10. *Iske, Th. (1986)*: Verbundgeschäfte - Betriebswirtschaftliche Analyse der modernen Erscheinungsformen und Möglichkeiten des Tauschhandels, Frankfurt/M. 1986.

Goran Marijanović, M.S.

## **FORMS AND SIGNIFICANCE OF BARTER TRADE JOBS IN INTERNATIONAL EXCHANGE**

### **Summary**

There is a series of transaction which have the characteristics of the barter trade jobs in the world today. Their basic characteristics is that the sale of goods or services is connected to the buying of other good and services without the mediation of money.

These jobs emerge frequently from the need to prevail over the lack of cash and convertible means of payment.

Thirty years backward these transactions get the more sophisticated forms which demand the good knowledge of business activity techniques and some markets.

The governments of many countries, especially of those less developed ones, apply CJ due to the need of the way of import financing, and big companies use CJ more and more to secure certain good jobs and to increase their share on the market.

Though the barter trade is, in the opinion of many, less productive than the trade one where the transactions are covered with money, it still exists and frequently presents the only possible way of import and export, particularly for less developed countries.

Taking into consideration the general world situation it can be estimated that this form of commerce will have its place in the international exchange for a long time.