

Емануела Есмерова

НАДВОРЕШНА ТРГОВИЈА

ЗА ТРЕТА ГОДИНА ОБРАЗОВАНИЕ
ОД ЕКОНОМСКО-ПРАВНА И
ТРГОВСКА СТРУКА

СЕКТОР: ЕКОНОМИЈА, ПРАВО И ТРГОВИЈА
ЗА ОБРАЗОВЕН ПРОФИЛ/КВАЛИФИКАЦИЈА
ЕКОНОМСКИ ТЕХНИЧАР ЗА УЧЕНИЦИ ВО
СРЕДНО СТРУЧНО ОБРАЗОВАНИЕ СО
ЧЕТИРИГОДИШНО ТРАЕЊЕ

1

2

3

4

5



Драги ученици!

Предметот **НАДВОРЕШНА ТРГОВИЈА** за трета година, образовен профил за Економско-правна и трговска струка, сектор: Економија, право и трговија за образовен профил/квалификација Економски техничар за ученици од средно стручно образование со четиригодишно траење.

Трудот што е овде прикажан главно ќе ви помогне да ги изучите основите и суштината на надворешната трговија и надворешното трговско работење систематизирано во пет модули. Ќе се стекнете со знаења од областа на надворешното трговско работење, извозното работење, увозното работење, надворешниот трговски систем и надворешно-трговската политика и електронската трговија.

Наставните содржини во учебникот се објаснети на јасен, разбирлив и за вас прифатлив начин од аспект на потребните знаења за продолжување на вашите студии на некои од општествените, посебно економските факултети кај нас и надвор од земјата.

Содржините се групирани во пет модули, а насловите имаат ознаки. Секој наслов е поделен на делови коишто преставуваат заокружени целини. Клучните поими се издвоени и се видно истакнати. Учебникот е работен според наставната програма од страна на Центарот за стручно образование и обука.

Преку илустративниот дел (слики, табели, шеми и цртежи) ќе ги продлабочите и ќе ги проширите своите знаења, односно поуспешно и посамостојно ќе го согледате суштественото значење на поимите и субјектите на изучување и содржината. Учебникот има работен карактер. Тој овозможува постапно учење преку размислување, дознавање, дефинирање, меморирање, заклучување и генерализирање, при што вие треба да земете активно учество и со внимание да ги следите и да ги прифатите новите наставни содржини од надворешната трговија. Посебно внимание посветувам на обемот и одмереноста на содржините и на нивното поткрепување со факти и дефиниции.

Во книгата Надворешна трговија модулите се:

- **ВОВЕД ВО НАДВОРЕШНО ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ**
- **ИЗВОЗНО РАБОТЕЊЕ**
- **УВОЗНО РАБОТЕЊЕ**
- **НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ И НАДВОРЕШНА ТРГОВСКА ПОЛИТИКА**
- **ЕЛЕКТРОНСКА ТРГОВИЈА.**

Сите овие тематски целини ќе можете да ги совладате преку водење насочена дискусија со наставниците, учење преку сопствено откривање, демонстрација, играње улоги, решавање проблеми и симулации со наставниците на реални ситуации, слободни задачи, тимска настава и друго.

Најбитни активности за вас како ученици се: дискусија, применување правила и законитости, набљудување, слушање, прибележување, објаснување, читање, пополнување, класифицирање, презентирање, повторување, вежби, размислување, критикување, откривање во групи и независно давање суд, секако и самостојно извршување на задачите.

Искрено се надевам дека учебникот Надворешна трговија ќе ви направи пријатна атмосфера и ќе ви овозможи пријатни мигови на изучување на многу битни и практично применливи проблематики од економијата. Книгата е слика на надворешното трговско работење, надворешниот трговски систем со надворешната политика за увозот и извозот во земјата и надвор од земјата.

Од авторот

НАДВОРЕШНА ТРГОВИЈА

за трета година, образовен профил за Економско-правна и трговска струка, сектор: Економија, право и трговија за образовен профил/квалификација Економски техничар за ученици од средно стручно образование со четиригодишно траење.

АВТОР:

Емануела Есмерова

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Љупчо Стојчески

Јелена Бранова

Виолета Несторовска

СТРУЧНА РЕДАКЦИЈА:

Сузана Богдановска

УРЕДНИК:

Сузана Богдановска

ЛЕКТОР:

Слаѓан Спасовски

ДИЗАЈН:

Зоран Величковски

ГРАФИЧКО И ТЕХНИЧКО УРЕДУВАЊЕ:

Ели Василевска Илиевска – APC Студио

ИЗДАВАЧ:

Министерство за образование и наука на Република Северна Македонија
ул. „Св. Кирил и Методиј“ бр. 54, 1000 Скопје

МЕСТО И ГОДИНА НА ИЗДАВАЊЕ: Скопје, 2024

Со одлука за одобрување на учебникот по предметот НАДВОРЕШНА ТРГОВИЈА за трета година, образовен профил за Економско-правна и трговска струка, сектор: Економија, право и трговија за образовен профил/квалификација Економски техничар за ученици од средно стручно образование со четиригодишно траење со бр. 26-3334/1 од 18.10.2023 донесена од Националната комисија за учебници.

ВОВЕД ВО НАДВОРЕШНО ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ

1.	Суштина и значење на надворешно трговското работење	8
2.	Специфичности на надворешното трговско работење	9
3.	Субјекти во надворешно трговско работење	11
4.	Извозно работење	13
5.	Увозно работење	15
6.	Реекспорт	16
7.	Транзит	18
	Примери	20
	Прашања	21
	Вежби	22
	Приказ на табели како студии на случај	25
	Постапки со процедури за транзит на стока и реекспорт на стока	29
	Литература:	30

ИЗВОЗНО РАБОТЕЊЕ

1.	Суштина и значење на извозните работи	34
2.	Фази на реализација на извозните работи	35
3.	Истражување на пазарот на земјите што увезуваат	37
4.	Воспоставување на контакт со увозникот и водење на трговски преговори	38
5.	Определување извозен статус на стоката	41
6.	Пријавување на извозната работа	42
7.	Стокови документи	44
8.	Транспортни документи	47
9.	Документи за осигурување на стоката	51
10.	Уверенија и гаранции	53
11.	Царински документи	55
12.	Контрола на извозната работа	60
13.	Извозно царинење на стоката	60
14.	Пакување на стоката во меѓународната трговија	63
15.	Формирање на цена	64
16.	Доставување на фактура и наплата на цена на стока што е извезена	65
17.	Ликвидирање на обврските кон другите учесници во извозот и ликвидирање и чување на предметот во врска со извозната работа	66
	Примери	68
	Прашања	70
	Вежби	71
	Процедури за извоз	73
	Студии на случај	75
	Литература:	76

УВОЗНО РАБОТЕЊЕ

1.	Суштина и значење на увозните работи	80
2.	Фази во реализација на увозните работи	81
3.	Истражување на пазарот на земјите извознички	82
4.	Воспоставување контакт со соодветен извознички водење трговски преговори	84
5.	Определување увозен статус на стоката	85
6.	Регистрирање на увозната работа	85
7.	Издавање на диспозиција на шпедитерот	87
8.	Контрола во врска со стоката што се увезува	89
9.	Рекламација на стоката што се увезува	91
10.	Увозно царинење на стоката	91
11.	Поднесување на единствен царински документ за увоз	93
12.	Пресметување и наплата на царина	95
	Примери	98
	Прашања	99
	Вежби	100
	Студии на случај	102
	Литература:	104

НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ И НАДВОРЕШНА ТРГОВСКА ПОЛИТИКА

1. Поим и карактеристики на надворешниот трговски системи надворешните\ трговски политики	108
2. Видови надворешни трговски политики	109
3. Видови инструменти на надворешниот трговски систем	112
4. Класификација на директните инструменти воннадворешниот трговски систем (квалитативни и квантитативни)	113
5. Видови директни инструменти на надворешниот трговски систем.	114
6. Видови индиректни инструменти на надворешниот трговски систем	120
7. Дампинг и антидампинг мерки.	122
8. Карактеристики на надворешниот трговски системна Република Северна Македонија	124
9. Правна и институционална рамка на надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија.	127
10. Карактеристики на надворешната трговска политика на Република Северна Македонија.	129
Примери	131
Прашања	133
Вежби	134
Студии на случај.	139
Правила	140
1. Ефективна конкуренција и избор на потрошувачот	140
2. Либерализација на цените	140
3. Реформите во јавниот сектор	141
4. Ниска инфлација и стабилен девизен курс на денарот	141
5. Реформите на финансискиот систем	141
6. Во однос на буџетските и даночните реформи	141
7. Реформите на деловниот сектор (претпријатијата)	141
Литература:	142

ЕЛЕКТРОНСКА ТРГОВИЈА

1. Суштина на електронската трговија	146
2. Класификација на електронската трговија.	147
3. Електронски пазари	148
4. Предности и ограничувања на електронската трговија	151
5. Електронска трговија во Република Северна Македонија.	153
Примери	156
Вежби	158
Студии на случај.	161
Анализи.	163
Препораки	163
Литература.	165

ПРИЛОЗИ	166
-------------------	-----

**МОДУЛАРНА
ЕДИНИЦА**

1



**ВОВЕД ВО НАДВОРЕШНО
ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ**

СОДРЖИНИ:

- СУШТИНА И ЗНАЧЕЊЕ НА НАДВОРЕШНО ТРГОВСКОТО РАБОТЕЊЕ

- СПЕЦИФИЧНОСТИ НА НАДВОРЕШНО ТРГОВСКОТО РАБОТЕЊЕ

- СУБЈЕКТИ ВО НАДВОРЕШНО ТРГОВСКОТО РАБОТЕЊЕ

- ИЗВОЗНО РАБОТЕЊЕ

- УВОЗНО РАБОТЕЊЕ

- РЕЕКСПОРТ

- ТРАНЗИТНИ РАБОТИ



ВОВЕД ВО НАДВОРЕШНО ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ

ЦЕЛИ СО АКТИВНОСТИ И МЕТОДИ

- Да се дискутира за значењето и карактеристиките на надворешно трговското работење.
- Да се презентираат специфичностите на надворешно трговското работење.
- Да се направи истражување за субјектите во надворешно трговското работење.
- Реализирање на наставата со посета на лице од праксата.
- Дискусија за видови на надворешно трговско работење.
- Да се истражува увозното и извозното работење.
- Презентирање на примери за реекспорт и транзит
- Да се овозможи посета на субјекти од областа на надворешно трговското работење.
- Реализирање на посета на лица од праксата на училиштето

ПОИМНИК

- Извозно работење
- Подготвителни извозни работи
- Извршни извозни работи
- Завршни извозни работи
- Истражување на пазар
- Трговски преговори
- Извозен статус на стоката
- Стокови документи
- Транспортни документи
- Документи за осигурување на стоката
- Уверенија и гаранции
- Сертификат и полиса за осигурување
- Уверенија
- Гаранции
- Царински документи
- Тарифа
- Царинска стапка
- Цена и фактура

1. СУШТИНА И ЗНАЧЕЊЕ НА НАДВОРЕШНО ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ

Терминот надворешно трговско работење означува сложен пренос на реализација на купопродажба на стоки и услуги.

Надворешното трговско работење ги опфаќа надворешно-трговскиот промет, вршењето на стопански дејности во странство, како и заштитните мерки при увозот и извозот на стоки. Надворешно-трговски промет и стопански дејности во странство можат да вршат трговски друштва и други правни лица кои вршат трговска дејност.¹ Правото на надворешното трговско работење се стекнува со денот на уписот на друштвото во трговскиот регистар.

Една или повеќе купопродажби, односно размени на стока за пари се одвиваат на патот по којшто се движи стоката од производителите до потрошувачите во надворешното трговско работење.

Купувањето и продавањето на стоката и сите учесници во процесот на купување, односно продавање надвор од земјата се опфатени со поимот надворешен стоковен промет. Во рамките на надворешниот стоковниот промет се врши промена на формата на парите во стока.²

Во процесот на размената преку пазарот во надворешното трговско работење, се врши промена на вредноста од стоковна во парична форма и обратно на одредена локација и време. Надворешно стоковниот промет од агли на надворешното трговско работење претставува збир на сите активности во движењето на стоките почнувајќи од производството до потрошувачката.

Суштината на надворешната трговијата во надворешниот трговски промет се врши преку купопродажбата, но се применуваат и други форми, како што се меѓусебно пребивање, комисиони операции, посредништво, застапништво. Во рамките на стоковниот промет се вршат и многу технички операции како што се сортирање, дотерување, обележување, конзервирање, складирање, пакување, транспортирање и слично.³



По своите карактеристики, надворешната трговија во надворешното трговско работење претставува посебна надворешна стопанска дејност, посебна надворешна стопанска област во вкупното надворешно стопанство и таа се занимава со купопродажба на стоки (со надворешен стоковен промет) притоа овозможувајќи го движењето на стоките од областа на производството во областа на потрошувачката во надворешното трговско работење. Суштината на надворешната трговијата е во посредничката улога, а тоа значи дека надворешната трговија ги поврзува производството и потрошувачката, во надворешното трговско работење, ги презема стоките од производството и ги доставува на потрошувачката во надворешното трговско работење.

Суштината на надворешната трговијата во надворешното трговско работење е во тоа што сама по себе не претставува производна дејност затоа што со купување

и продавање не се создава нова вредност. **По своите карактеристики трговијата** претставува посебна стопанска дејност, посебна стопанска област во вкупното стопанство и таа се занимава со купопродажба на стоки (со стоковен промет) притоа овозможувајќи го движењето на стоките од областа на производството во областа на потрошувачката. Трговијата има посредничка улога, а тоа значи дека трговијата ги поврзува производството и потрошувачката,

¹ Hill, Charles W.L. (2015). International Business: competing in the global marketplace (изд. 15th.). New York: McGraw Hill. стр. 454. ISBN 978-0078112775

² J. Zimmermann, 2004, op. cit., p.500

³ Schot Jeffreu " Free Trade Agreements : Boon and Bane of The Trading System" in Schott J.J editor Free Trade Agreement, US Strategies and Priorities, Institute for Internationale Economics Usa, 2004 , p 236

ги презема стоките од производството и ги доставува на потрошувачката.

Надворешната трговија се разликува од другите стопански дејности со многу особености кои произлегуваат од карактерот на нејзината функција во стопанството.

Тие особености доаѓаат до израз особено во начинот, средствата и организациските форми на вршење трговска дејност, па развојот на трговијата е проследен и со соодветен трговски апарат и трговска техника.

Значењето на надворешното трговско работење се сгледува преку економската потреба од одржување меѓународни трговски односи помеѓу земјите и меѓународна надворешно трговска соработка во рамките на надворешното трговско работење.

Надворешно трговско работење своето значење го согледува преку потребата од тоа што произлегува како резултат на различниот степен на развој на производните сили на земјите во светот и како резултат на разликите во видовите и количините на природните богатства во нив.

Стратешка цел на секоја земја е развојот на нејзиното стопанство. За да се постигне побрз развој на надворешно трговско стопанство неопходен е развојот на пазарот и интензивното економско поврзување на земјите (во) и со светот.⁴

Надворешните економски односи се насочени кон развојот на надворешните меѓународни пазари и поврзување на стопанско-економските текови на земјата со светот.

Значењето на надворешно трговско работење се согледува и преку тоа дека мораме да ги постигнеме овие значајни економски и општествено корисни ефекти:⁵

- Неопходна е заштита на домашната индустрија во развојот на нерамноправната конкуренција на поразвиените и попродуктивни економии.
- Вклучување на домашното стопанство во меѓународната поделба на трудот.
- Ликвидност на земјата во меѓународните плаќања.
- Оптимално користење на странски извори на акумулација за забрзан развој на националното стопанство.



2. СПЕЦИФИЧНОСТИ НА НАДВОРЕШНОТО ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ

Меѓународната размена на стоки и услуги се одвива меѓу правните и физичките субјекти од различни економски, политички и правни системи како и од различни валутни подрачја. Специфичноста на надворешното трговско работење се огледа и во подоброто извршување на надворешно-трговските работи, а потребно е да се решаваат низа правни и комерцијално-технички проблеми коишто не постојат во надворешната трговија. Оттука, разбирливо е зошто надворешната трговска размена е опкружена со сложени системи на национални и меѓународни организации и регулативи.

Надворешно трговско работење се карактеризира со низа специфичности. Овие специфичности се условени од разликите на извршувањето на надворешниот во однос на внатрешниот стоковен промет. Притоа, можеме да кажеме дека надворешното трговско работење се врши:⁶

⁴ Strevewn Husted Misheal Melvin, "International Economoics", Harper Collins College, Publisher NewYork 2005. p. 112

⁵ Harun; Kyritsis, Markos (2017). „Entrepreneurial perceptions and bias of SME exporting opportunities for manufacturing exporters: A UK study“. Journal of Small Business and Enterprise Development. 24 (4): 906–927.

⁶ Ž. Zlatković, Ekonomika Trgovine- Niš . 2000, str. 165

- Меѓу партнери кои постојат на подрачја каде што, главно, се јавуваат различни климатски услови, различни општествено-економски системи.
- Територијално поширок и структурално помалку познат пазар и слично.

Од претходно кажаното се забележува поголема сложеност на надворешното трговско работење во однос на внатрешното трговско работење и оттука, се јавува потребата од познавање на низа фактори коишто влијаат и го усложнуваат и отежнуваат прометот на меѓународен план.

Од суштествена важност во меѓународната размена е познавањето на влијанието на претходно споменатите фактори, познавањето на природните и општествено-економските услови карактеристични за земјите партнери, познавањето на стопанската и правната регулатива, важечките инструменти и мерки на системот и политиката на меѓународните економски односи во сопствената земја и земјите партнери.⁷

Надворешно трговско работење е специфично и по ризикот кој може да се определи и како веројатност од загуба (намалување на добивката) настаната како резултат на дејство на неизвесни настани во текот на работењето на компаниите, меѓународните претпријатијата, националните економии, меѓународните организации и транснационални компании.⁸

Секој неизвесен факт во разни форми на економска активност претставува ризик. Кредитниот ризик е еден од основните ризици со којшто се среќаваат друштвата. **Кредитниот ризик претставува ризик во кој побарувањата не можат да бидат реализирани на денот на довтасување по нивната книговодствена вредност.**

Ризиците, односно неизвесните настани што можат да предизвикаат штети во надворешното трговско работење, се честа појава во рамките на надворешното трговско работење. Во низа случаи, ризикот, исто така, се состои и во тоа дали земјата на купувачот, на одреден начин, ќе оневозможи навремено плаќање.



Во многу земји кои имаат тешки стопански и платежни билансни проблеми, способноста на одделниот комитент да плати ја замаглува неможноста на неговата земја за обезбедување девизни потреби за плаќање.

Затоа оценката на ризикот се темели на два елемента: ризик на купувачот и ризик на земјата.

Ризикот на купувачот за извозникот е сличен на ризикот на купувачот во земјата. Главните ризици на купувачот се однесуваат на ликвидноста: продолженото одлагање на плаќањето и неплаќањето како и одбивањето на плаќањето и измамите. Разликата меѓу ризикот на купувачот и ризикот на земјата е во тоа што купувачите во странство не му се „под рака“. Поради тоа не е лесно да се проверат извинувањата што тие ги даваат во поглед на неплаќањето.

Ризикот на земјата претставува можност да се спречи должникот во исполнувањето на своите обврски спрема странскиот кредитор како резултат на политички, правни, општествени или економски околности коишто се случуваат во неговата земја.

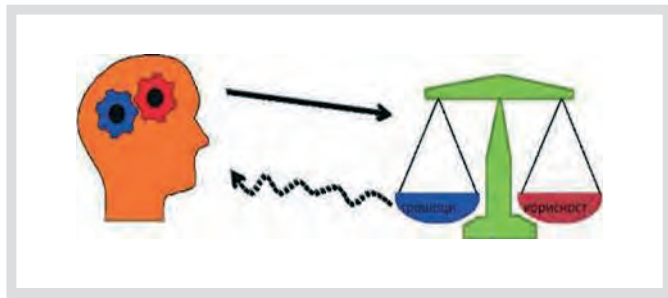
⁷ Strevewn Husted Misheal Melvin, "International Economics", Harper Collins College, Publisher New York 2005. p. 113

⁸ Hill, Charles W.L. (2015). International Business: competing in the global marketplace (изд. 15th.). New York: McGraw Hill. стр. 454. ISBN 978-0078112775

Постојат две основни компоненти на ризикот на земјата, а тоа се економската и политичката компонента. Економските ризици произлегуваат од стопанските движења, стопанскиот развој, условите на работење и инвестирање во определена земја и нејзината надворешна ликвидност.

За разлика од нив политичките ризици претставуваат веројатност од промена на владата или на владината политика, политички немири или војни коишто би можеле да повлијаат на сервисирањето на долговите.

Развојот на стопанството е специфичност во надворешното трговско работење и претставува стратешка цел на секоја земја. Развојот на пазарот, развојот на меѓународните организации и транснационалните корпорации и засиленото економско поврзување на земјата со светот преку овие институции, претставуваат неопходност за овозможување побрз развој на стопанството и битна специфичност на надворешното трговско работење.⁹



3. СУБЈЕКТИ ВО НАДВОРЕШНО ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ

Субјектите во надворешно трговско работење треба да овозможат **слободното настапување на пазарот** да не може да биде ограничено со актите на извршните органи и со актите на извршните органи да не може да се нарушува конкуренцијата ниту пак да можат одделни трговци или потрошувачи да се стават во нерамноправната положба на пазарот.¹⁰ Субјекти во надворешно трговско работење се увозникот кој се занимава со увоз на странска стока и извозникот кој ги шири пазарите да ја извезе домашната стока и да соработува со меѓународни организации и транснационални компании.

Извозот на стока, односно експортот, може да се дефинира како продажба на домашната стока или капитал на странските пазари.

Увозот на стока, односно импортоот може да се дефинира како купување на стока во странство со цел продажба и потрошувачка во земјата.

Важноста на субјектите во надворешното трговско работење е голема. Субјектите во надворешната трговска размена имаат за цел:¹¹

- Ублажување на нерамномерноста на природните богатства на различни земји преку преземање на превентивни и стратешки мерки за рамномерен развој во меѓународни рамки.
- Ублажување на нерамномерноста во достигнатото ниво на развој на одделните земји и слично на меѓународен план.
- Надворешното трговско работење треба да ги активира производните капацитети во земјата со помош на субјектите во надворешното трговско работење.



Како и во секоја друга работа и во надворешното трговско работење може да се појави ризик.

⁹ Strevewn Husted Misheal Melvin, "International Economics", Harper Collins College, Publisher New York 2005. p. 114

¹⁰ Hill, Charles W.L. (2015). International Business: competing in the global marketplace (изд. 15th.). New York: McGraw Hill. стр. 455. ISBN 978-0078112775

¹¹ Harun; Kyritsis, Markos (2017). „Entrepreneurial perceptions and bias of SME exporting opportunities for manufacturing exporters: A UK study“. Journal of Small Business and Enterprise Development. 24 (4): 906–927.

Надворешните трговски субјекти да го прошират домашниот пазар.

Да се создаде задоволувачки односи во билансот на плаќања и во трговскиот биланс во земјата од страна на надворешните трговски субјекти.

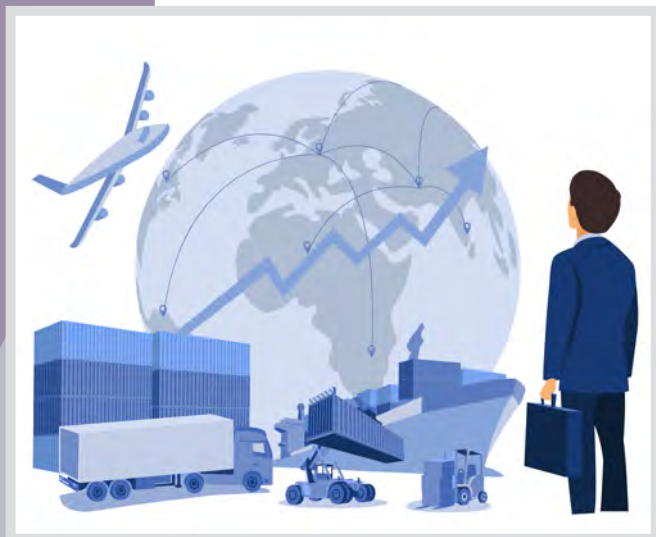
Надворешните трговски субјекти да овозможат увоз и извоз на современи научни достигнувања и слично.

Гледано од денешна перспектива, надворешното трговско работење претставува составен дел на меѓународниот маркетинг затоа што принципот на маркетингот мора да биде застапен во рамките на негово успешно извршување.

Во надворешно трговско работење и извозникот и увозникот се занимаваат со извоз и

увоз на стока односно купување и продавање на стока со цел постигнување на одредена добивка.¹² И мораме да напоменеме дека овде има еден недостаток, а тоа е што ја истакнува добивката како основна и главна цел на субјектите во надворешните трговски претпријатија, затоа што добивката е цел, односно мотив што се јавува во секоја дејност, а не само во надворешната трговијата.

Субјектите учесници во надворешното трговско работење, надворешната трговија ја вршат слободно и под еднакви законски услови на пазарот во согласност со добрите обичаи, трговските правила и начела на лојална конкуренција и на начин на којшто тоа не му нанесува штета на потрошувачот.



Субјектите во надворешно трговско работење со нивните партнери и соработници од надворешниот трговски промет реализираат и услуги во надворешната трговија во рамките на националните економии, а некои од нив се:¹³

- агенциски услуги, застапнички услуги,
- посреднички услуги, берзански услуги,
- комисиони услуги,
- услуги за складирање,
- услуги за експедирање и доставување на производи,
- услуги за контрола на квалитет и квантитетот на производите,
- услуги за осигурување на производи,
- услуги за економска пропаганда, приредување на саеми и стопански изложби,
- услуги на пазарот на големо и мало
- и други услуги вообичаени за трговијата.

Настапувањето на субјектите во надворешно трговско работење мора да е слободно настапување на пазарот и не треба и не може да биде ограничено со актите на извршните органи. Со актите на извршните органи не може да се нарушува конкуренцијата ниту пак можат одделни трговци или потрошувачи да се стават во нерамноправната положба на пазарот.¹⁴ Целта на субјектите на надворешната трговија е да се потрудат да ги задоволат потребите на потрошувачите во надворешно трговско работење и оваа заедничка карактеристика е посебно истакната од страна на сите автори кои се занимаваат со истражување на пазарот, надворешната трговија и надворешниот трговски пласман и националните економии.

¹² R. Hercog: „Politika plasmana trgovinskih preduzeća, Savremena administracija, Beograd, 2000, стр. 104

¹³ Harun; Kyritsis, Markos (2017). „Entrepreneurial perceptions and bias of SME exporting opportunities for manufacturing exporters: A UK study“. Journal of Small Business and Enterprise Development. 24 (4): 906–927.

¹⁴ R. Hercog: „Politika plasmana trgovinskih preduzeća, Savremena administracija, Beograd, 2000, стр.105

4. ИЗВОЗНО РАБОТЕЊЕ

Извозот во меѓународната трговија е продукт или услуга произведена во една земја што се продава во друга земја.

Извозното работење е вкрстувањето на стопанските и економските текови во светот и претставува цел преку којашто надворешно-економските работи се насочени кон развојот на пазарот. Извозното работење во меѓународната размена на стоки и услуги се врши меѓу физички и правни лица од различни економски, политички и правни системи и различни валутни подрачја.

Со цел надворешно-економските работи во извозното работење да се извршуваат квалитетно и воопшто да се извршуваат, потребно е да се решаваат низа правни и комерцијално-технички проблеми коишто не постојат во внатрешната трговија.¹⁵

Оттука, разбирлив е фактот дека надворешната трговска размена на извозното работење е опкружена со сложени системи на национални и меѓународни организации и регулативи, како и организации за унапредување на меѓународната трговија.

Во извозното работење извезувањето на стоки и услуги, како и процесот на остварување на девизни приливи се од посебно значење за секоја национална економија, транснационални корпорации и меѓународни организации. Од тие причини посебно се истакнува потребата за стимулирање и унапредување на извозното работење.¹⁶ Извозното работење претставува дел од надворешно трговско работење, односно дел од надворешната трговска размена, т.е. купопродажба во рамките на меѓународниот трговски промет. Сфатено на најопшт можен начин, поимот извоз претставува продажба на стоки од една во други земји. Таа продажба се јавува како резултат на потребите што се манифестираат во земјите каде што се извезува соодветната стока.

Важност на извозното работење. Во процесот на развој на човековото општество, а и денес, извозот се јавува како една од примарните задачи за обезбедување на што е можно поповолна положба на меѓународниот пазар, како еден од значајните фактори за развитокот на домашното стопанство.¹⁷

Потребата за извозот се манифестира и кај стопански развиените и кај стопански неразвиените земји.

Во неразвиените земји акцентот се става на значењето за проширување на меѓународниот пазар, националните економии и транснационални компании со што се овозможува поголем пласман на нивните производи, но и обезбедување на извори на сировини.



¹⁵ Seringhaus, F. R (1990). Government export promotion: A global perspective. Routledge. стр. 6. ISBN 0415000645

¹⁶ Washington, Charles W. L. Hill, University of (2015). International business : competing in the global marketplace (изд. Tenth edition..). стр. 454. ISBN 978-0-07-811277-5. p. 178

¹⁷ Appleyard R.Dennis, Field J, Alfer, „International Economics“ Irwin Inc Homewood ,2003, стр.256

Неразвиените земји преку извозот обезбедуваат можности да се снабдат со оние стоки коишто им се неопходни за нивниот стопански развој, како и за покривањето на разновидните тековни потреби на населението. Развојот на стоковното производство во светот, неговата спецификација зависно од постојните природно-економски услови, а нараснатите потреби за одделни видови стоки, постојано водат кон сè поголема меѓународна размена.

Во таквите движења на светската економија, непосредно е влијанието на меѓународниот пазар каде што постои силна конкуренција, врз развојот на стопанството на одделни земји.

Република Северна Македонија не може да остане имуна на влијанието на меѓународниот пазар затоа што поголемиот обем на домашното производство за некои производи ги надминува локалните рамки. Од тие причини интензивирањето на меѓународната размена за нашата земја има несомнено огромно значење.

Под поимот **извоз** се подразбира:¹⁸

- премин на домашната стока преку царинска граница на домашната земја,
- премин на домашната стока од домашната земја во странство,
- пренос на стоката од внатрешниот стоковен промет во странство.

Во својата потесна смисла, зборот извоз може да се разгледува од два аспекта односно видлив и невидлив.

Доколку предмет на продажбата помеѓу две земји е определена стока тогаш се зборува за таканаречен извоз на стоки што се гледа.

Доколку предмет е определена услуга (туристичка, сообраќајна и сл.) се зборува за невидлив извоз, т.е. за извоз што не се гледа.

Во зависност од тоа дали извозното работење се врши само или со помош на посредник се разликува посреден и непосреден извоз.

Под поимот **посреден извоз** се подразбира извоз што може да се врши самостојно од страна на сопственикот на стоката, во тој случај се работи за извоз кој се врши за сопствена сметка.

Под **непосреден извоз** се подразбира извоз на определена стока што може да биде доверен на определен посредник.



Посредниот извоз може да го вршат посредници кои може да се диференцираат на извоз на стоки и извоз на услуги.

Политиката на реалниот курс на денарот, развојната политика, мерките на економската политика и кредитно-монетарната политика се користат како поттикнувачи на

извозот на стоки и услуги за остварување на девизни приливи и за давање на услуги на домашни и странски лица во меѓународниот сообраќај.

Извозот може да не биде остварлив, освен ако не се најдат соодветни локации во странство. Големите трошоци за транспорт можат да го направат извозот неекономичен, особено за набавни производи.¹⁹

Друг недостаток е што трговските бариери можат да го направат извозот неекономичен и ризичен.

За малите и средни претпријатија (МСП) со помалку од 250 вработени, извозот е генерално потежок отколку да се тргува на домашниот пазар. Непознавањето на трговските регулативи, културните разлики, различните јазици и девизните ситуации, како и оптоварувањето на ресурсите и вработените, го комплицираат процесот. Две третини од извозниците на малите и средни претпријатија остваруваат извоз само на еден странски пазар.

5. УВОЗНО РАБОТЕЊЕ

Под поимот увозно работење или импорт се подразбира набавка, односно внесување стоки од странство во определена земја. Увозното работење се дефинира како составен дел на надворешното трговско работење затоа што тоа претставува дел од купопродажбата што се врши во рамките на меѓународниот трговски промет.

Увозот подразбира премин на странската стока преку границата на домашната земја. Набавената странска стока што не била подлегната на царина, без разлика дали таа се наоѓа во царинско складиште или во слободната царинска зона на земјата што ја набавила стоката не се смета за увоз.

Како увозна стока може да се смета стоката купена во странство, привремено внесената стока во земјата за претставување на некој саем или изложба, благородните метали, оружјето и опремата за војската и сл.

Преминот на стоката од странскиот стоковен промет во стоковниот промет на домашната земја врз основа на стоковни трансакции меѓу странските и домашните резиденти може да се смета за увоз.

Увозното работење може да се подели на:²⁰

- посреден и непосреден увоз,
- видлив и невидлив увоз.

Увозот што се врши со директна трансакција меѓу резидентите од две или повеќе земји се нарекува непосреден увоз, а доколку постои учество на одреден посредник тој увоз се нарекува посреден увоз.

Видлив увоз постои кога се работи само за набавка на стоки, додека ако се работи за набавка на услуги, тогаш станува збор за невидлив увоз.

Увоз е пренос на добра преку државната граница, од надворешен извор. Оној што го врши увозот се нарекува увозник.²¹ Увоз во земјата примател е **извоз** од земјата испраќач. Увоз и извоз се дефинирање на финансиските трансакции на **меѓународната трговија**.

¹⁹ Seringhaus, F. R (1990). Government export promotion: A global perspective. Routledge. стр. 7. ISBN 0415000645

²⁰ Schot Jeffreu „ Free Trade Agreements : Boon and Bane of The Trading System“ in Schott JJ editor Free Trade Agreement, US Strategies and Priorities, Institute for Internationale Economics Usa, 2004, стр.366

²¹ Joshi, Rakesh Mohan, (2009) International Business, Oxford University Press, New Delhi and New York ISBN 0-19-568909-7. стр.144

Во меѓународната трговија, увозот и извозот на стоки се ограничени со квоти за увоз, а квотите се во надлежност на царинскиот орган. Надлежниот орган за увоз и извоз може да наметне тарифа на увезената стока.

Увозот се состои од промет на стоки и услуги на резидент (нација) од нерезиденти.²² Точната дефиниција на увозот во националните сметки вклучува и исклучува одредени „гранични“ случаи. Општото ограничување на увозот во национални рамки е даден подолу:

„Во увозното работење увозот на добрата се случува кога има промена на сопственоста од нерезидент на резидент. Сепак, во одредени случаи, во националните сметки се импутираат промени на сопственоста иако во правна смисла, нема промена на сопственоста. Ова се одвива, на пример, преку прекугранични финансиски лизинг, преку испораки меѓу филијали на истата компанија, кога стоките ја преминуваат границата за значајни обработки или поправка. Исто така, шверцувана стока мора да биде вклучена во мерењето на увозот.

Во увозното работење увозот на услуги се состои од извршениот увоз од страна на нерезидентите кон резидентите. Во националните сметки директните набавки од страна на жителите надвор од економската територија на земјата, се регистрираат како увоз на услуги.²³ Затоа сите трошоци направени од страна на туристите во економската територија на друга држава се сметаат за дел од увозот на услуги. Исто така, и меѓународните текови на нелегални услуги морат да бидат вклучени.

Податоци за меѓународната трговија со стоки се добиени главно преку изјавите на царинските служби. Кога една земја се однесува според општите трговски системи, сите производи што влегуваат во земјата, се регистрираат како увоз. Посебните трговски системи (на пример, статистика на ЕУ за трговија) се применуваат на стоки кои се добиени во царински складишта не се евидентираат во статистиката на надворешната трговија, освен ако тие потоа не одат во

слободен промет на земјата увозник. Посебен случај е статистика во рамките на трговијата на ЕУ. Кога стоките се движат слободно меѓу земјите членки на ЕУ без царински контроли, статистичките податоци за трговијата со стоки меѓу земјите членки мора да се добијат преку анкети. За да се намали статистичкиот товар на испитаниците, малите трговци се исклучени од обврската за известување.

Увоз - Стоката која е внесена во царинското подрачје е предмет на царински надзор од моментот на нејзиното внесување.²⁴ Таквата стока може да биде предмет на контрола од царинскиот орган во согласност со важечките прописи. Стоката останува под царински надзор сè додека е потребно да се одреди нејзиниот царински статус.



6. РЕЕКСПОРТ

Посредништвото на една земја во надворешната трговија со други земји се нарекува транзитна трговија, додека транзитната стока претставува стоката којашто во текот на транспортот од земјата извозник во земјата увозник се превезува преку територијата на некоја трета земја.

²² O'Sullivan, Arthur; Sheffrin, Steven M. (2016). Economics: Principles in Action. Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall. стр. 552. ISBN 0-13-063085-3.

²³ Lequiller, F; Blades, D.: Understanding National Accounts, Paris: OECD 2006, стр. 139-143

²⁴ Славица Рочевска „Меѓународна трговија“, Економски факултет Прилеп, 2003, стр. 102

Се разликуваат два вида транзитна трговија:²⁵

- **Реекспорт.** Реекспортот претставува вид транзитна трговија, а неговото значење во рамките на транзитната трговија се гледа во тоа што при реекспортот, се обезбедува прилив на девизи без ангажирање на сопствена стока. Тој претставува извоз на веќе увезена стока и реекспортот се врши од разни причини, (поради преработка, доработка и слично) на увезената стока од една земја во друга.
- **Посредничка трговија** се врши кога националното надворешно трговско друштво купува стока од еден странски партнер со цел да ја продаде на друг странски партнер, а притоа стоката не ја преминува националната граница. На пример, купеното кафе во Бразил непосредно се упатува на извесен купувач во Австрија.²⁶

Постапката за реекспорт на стока се изведува кога се продава нецаринета стока која ја следат соодветни документи и меѓународен патен товарен лист ЦМР, а која е донесена во Македонија од странски извозник за македонска фирма, на странски купувач и притоа се потребни следните документи.²⁷

Реекспортот може да се изврши директно на камион (ако целата стока во камионот е наменета за реекспортот) или, ако стоката веќе е истоварена, со царински надзор. Ако во рок од 20 дена, откако е истоварена под царински надзор во царински склад не е извршена постапката за реекспорт, тогаш стоката во царинскиот склад, доколку тој има дозвола за тоа, се префрла на документ ИМА-7, односно се става на подолго чување под надзор во царинскиот склад. Во тој случај, за да се направи реекспорт на стоката потребно е да се направи извозна транзитна царинска декларација наместо само транзитна декларација.



За реекспорт потребни се следниве документи:

- ▶ транзитна царинска декларација Т1 (пропратница)
- ▶ фактура за продажба на стоката од македонскиот извозник кон странскиот купувач, која треба да е поголема од фактурата испратена од странскиот извозник за македонската фирма
- ▶ соодветен меѓународен товарен лист.

²⁵ Ibidem, стр. 166

²⁶ Ž. Zlatković, *Ekonomika Trgovine* - Niš . 2000, стр. 169

²⁷ Славица Рочевска „Меѓународна трговија“, Економски факултет Прилеп, 2003, стр. 103

7. ТРАНЗИТ

Една од услугите во прометот на стоката со странство претставува и застапување на странски фирми, заедно со меѓународниот транспорт на стоката, шпедицијата и складирањето на стоката. Друштвата запишани во надворешниот трговски регистар за вршење на работи на застапување на странски фирми вршат работи од широко меѓународно значење, на пример:²⁸

- поврзување на интересите на странските продавачи и домашните купувачи,
- исклучување на непотребните посредници со помош на директно застапување на производителите,
- одбивање на застапничката провизија од девизните цени на стоката и нејзино задржување во нашата земја.



Транзит претставува превоз на стоки од една во друга земја притоа преминувајќи преку земја (држава) што се наоѓа меѓу нив. А, посредништвото на една земја во стоковниот промет на други земји се нарекува транзитната трговија. Транзитната трговија претставува посредништво на една земја во надворешниот трговски промет на други земји. По извршување на транзитот треба да се користат само наши сообраќајни средства и уреди или наши транспортни средства. Задачата на надворешно меѓународните друштва е примената стока на превоз да ја достават до местото на испорака, брзо, точно, сигурно, квалитетно и економично без оштетување на квалитетот или количината на стоката, без појава на кало, растур кршење и расипување.

За целите на извршувањето на меѓународниот транспорт на стоката се користат патниот, железничкиот, речниот, поморскиот и воздушниот транспорт. Најзначајна улога во целиот процес на меѓународниот транспорт одигруваат шпедитерските друштва. Овие друштва, како организатори на превозот на стоката преку државните граници, имаат широк опсег на дејности, односно:

- учествуваат во склучувањето купопродажен договор, како советодавци во однос на превозот на стоката,
- избираат најповолно средство за транспорт и најкупи патишта на транспорт, притоа, обезбедувајќи економичен и брз превоз на стоката,
- вршат осигурување, царинење, складирање на стоката и сл.

Процедурата за транзит на стока како царинска постапка се врши тогаш кога е потребно да се изврши транзит на нецаринета стока која ја следат соодветни документи со меѓународен патен товарен лист ЦМР, од една до друга царинска филијала во царинското подрачје на Република Северна Македонија. За да се изврши оваа постапка потребно е:²⁹

- ▶ примателот на стоката да биде внесен во единствениот царински регистар,
- ▶ стоката да е пристигната со соодветна фактура и пакинг листа,
- ▶ гаранција за транзитирање на стоката (која ја поседуваат сите шпедитерски компании со различна висина на сумата).

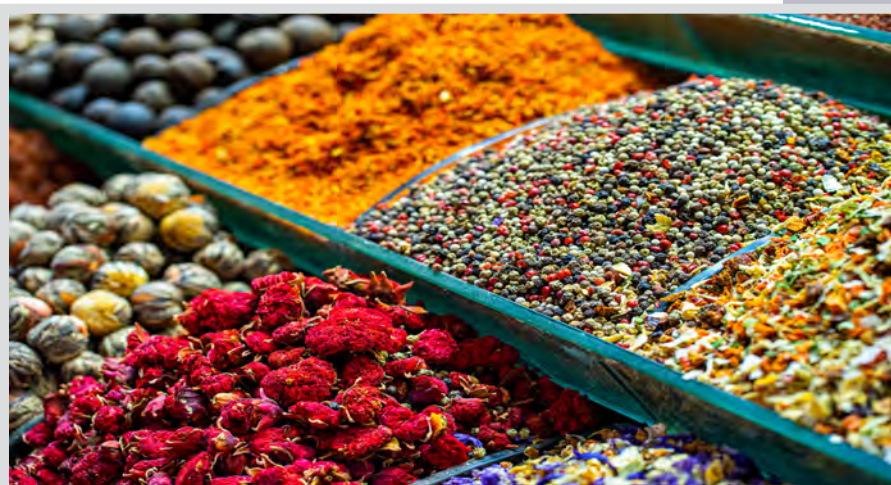
²⁸ Ž. Zlatković, *Ekonomika Trgovine*- Niš . 2000, стр. 180

²⁹ Славица Рочевска, „Меѓународна трговија“, Економски факултет - Прилеп, 2003, стр.104

- Транзитот на стоката во зависност од големината и тежината на пратката се врши исклучиво со возила кои можат соодветно да се пломбираат со царинските прописи и кои ги прати соодветна транзитна царинска декларација, односно T1 документ (про-пратница) и неопходниот меѓународен патен товарен лист ЦМР.
- Рокот на транзитирањето од една до друга царинска филијала изнесува 24 часа и ако превозникот не се јави до одредишната царинска филијала во тој рок, следуваат царински прекршоци.
- За да се изврши оваа постапка, потребни се податоци за превозникот:
 - ▶ регистрација на превозното средство, име и презиме на превозникот и број од пасошот.

Исто така, значајна улога во прометот на стоката со странство имаат и јавните складишта. Под јавно складиште се подразбира она складиште кај коешто, стоката што е предмет на складирање, се складира за определено време.

- ▶ Со транзитна постапка се одобрува движење од едно до друго место во рамките на царинското подрачје под контрола на царинскиот орган. Транзитните движење се вршат согласно дефинирани постапки пропишани во Прирачникот за транзитна постапка од Царинска управа на Република Северна Македонија.



ПРИМЕРИ

ПРИМЕР 1.

Претпријатието се занимава со трговија на парфеми од реномирани брендови.

Суровините ги увезува од странски земји, а останатиот дел од производството се одвива во нашата земја. Ова претпријатие остварува транзит преминувајќи од нашата во странска земја и пропратно минува во земја помеѓу или покрај нив до крајната дестинација на транспортот на производот. Претпријатието, цените ги формира спрема условите на пазарот и пазарното движења на понудата и побарувачката. Претпријатието ги поврзува интересите на странските продавачи и купувачи со нашите домашни купувачи. Ова претпријатие не остварува реекспорт и нема услови за тоа. Од обработените парфеми во нашата земја со странски суровини, се остварува извоз само во три земји: Бугарија, Грција и Србија.

1. *Каков вид на трговија остварува претпријатието?*
2. *Дали остварува транзит?*
3. *Какви интереси поврзува претпријатието?*
4. *Во кои земји се врши извозот?*
5. *Дајте идеи за унапредување на извозот?*

ПРИМЕР 2.

Претпријатието се занимава со трговија на часовници од реномирани брендови. Часовниците ги увезува од странските земји, а дел од производството е од нашата земја. Ова претпријатие остварува транзит преминувајќи од нашата во странска земја и попатно во домицилна земја помеѓу нив. Цените ги ориентира спрема пазарот и пазарното оценување на движењата на понудата и побарувачката. Но, цените на брендираните часовници се речиси стандардни и во исклучителни случаи се намалени преку попусти. Ова претпријатие ги поврзува интересите на странските и на домашните купувачи и продавачи. Ова претпријатие не остварува реекспорт и нема услови за реекспорт. Остварува дел на извоз од нашите часовновници од нашата земја во странски земји како што се: Германија, Бугарија, Словенија и Србија.



1. *Со што тргува претпријатието?*
2. *Дали транзит е можен во случајов?*
3. *Кои и какви интереси поврзува претпријатието?*
4. *Со кои земји тргува на полето на извозот?*

ПРИМЕР 3

Пример за постапка за транзит

Кога стоката ќе влезе во некоја земја/подрачје, царината ќе побара плаќање на увозните и другите давачки и онаму каде што е соодветно, ќе примени мерки на трговска политика (на пример антидампинг давачки). Ова се применува дури и тогаш кога стоката само поминува (транзитира) низ таа земја/подрачје на нејзиниот пат до друга земја/подрачје.

Под одредени околности, платените даноци и давачки можат да бидат вратени откако стоката ќе ја напушти таа земја/подрачје. Оваа постапка можеби ќе треба да се повтори и во следната земја/подрачје. Пред да пристигне до своето конечно одредиште, стоката можеби ќе мора да подлегне на низа административни постапки на границите. Транзитот е царинско средство коешто им е на располагање на операторите кои пренесуваат стока преку граници или подрачја без плаќање на соодветните давачки кога стоката влегува во (или го напушта) подрачјето, при што потребно е изведување на само една (крајна) царинска формалност.

Во споредба со ситуацијата опишана во првиот став, транзитот нуди административно едноставна и финансиски поволна постапка за превезување стока преку царински подрачја. Транзитот е од посебно значење во заедницата во којашто единственото царинско подрачје се комбинира со мноштво фискални подрачја: стоката може да се движи во транзитна постапка од точката на влез во Заедницата до точката на царинење, каде што, по завршувањето на транзитот, се извршуваат царинските или фискални обврски и стоката се става во слободен промет или пак се започнува друга постапка со одложено плаќање.

Исто така, постапката со одложено плаќање може да се заврши со ставање во транзит на стоката којашто нема статус на стока на заедницата, на пример за повторен извоз од царинското подрачје на заедницата.

ПРАШАЊА

- Кои дејности можат да се наведат како надворешно-трговски работи?
- Што подразбирате под поимот надворешно-трговско работење?
- Кои се карактеристиките на надворешно трговско работење?
- Што се подразбира под поимот ризик во надворешно трговско работење?
- Каква е важноста на надворешно трговско работење?
- Што спаѓа во надворешно трговско работење?
- Како се одвива реекспортот?
- Дефинирајте го поимот ризик!
- Како се одвива надворешно трговско работење?
- Дефинирајте го поимот транзит!
- Што е транзитна трговија?
- Што се подразбира под јавно складиште и за кои цели се користи тоа?
- Дефинирајте што е реекспорт!
- Како се одвива транзитот?

ВЕЖБИ

1. Транзитната трговија се дели на:

- а) Реекспорт и посредничка трговија
- б) Реекспорт и директна трговија
- в) Директна и индиректна трговија.

2. Транзит претставува превоз на стока од една до друга земја, притоа преминувајќи преку земја (држава) што се наоѓа меѓу нив.

ДА

НЕ

3. Цели на системот на надворешните трговски односи се:

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____
- 4. _____

4. Ризикот на купувашот за извозникот е сличен на ризикот на купувачот во земјата?

ДА

НЕ

5. Кои се факторите на развој на надворешно трговско работење

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____
- 4. _____
- 5. _____
- 6. _____
- 7. _____
- 8. _____
- 9. _____

6. Извозот на стока се дефинира како продажба на домашна стока или капитал на странски пазари.

ДА

НЕ

7. Според потеклото на стоката што е предмет на прометот разликуваме: промет на индустриска стока и промет на земјоделски производи.

ДА

НЕ

8. Извозот на стока е продажба на домашна стока или капитал на странски пазари?
ДА НЕ
9. Транзит претставува превоз на стока од една во друга земја, притоа преминувајќи преку земја која се наоѓа помеѓу нив.
ДА НЕ
10. Надворешните економски односи се насочени кон развојот на пазарот преку поврзување на стопанско-економските текови во светот.
12. Кредитниот ризик претставува ризик во кој побарувањата не можат да бидат реализирани на денот на достасување по нивната книговодствена вредност.
13. Ризикот во земјата има економска и политичка компонента.
14. Надворешната трговијата се дефинира како размена на добра и услуги помеѓу членовите на стопанството по пат на начелото на целисходност и економичност.
15. Реекспортот претставува вид транзитна трговија, а неговото значење во рамките на транзитната трговија се гледа во тоа што, при реекспортот, се обезбедува прилив на девизи без ангажирање на сопствена стока.
16. Реекспортот претставува извоз на веќе увезена стока и реекспортот се врши од разни причини, на пример, поради преработка, доработка и слично, на увезената стока од една земја во друга.
17. Увоз е пренос на добра преку државната граница, од надворешен извор. Оној што го врши увозот се нарекува увозник. Увоз во земјата примател е извоз од земјата што испраќа. Увоз и извоз се дефинирање на финансиските трансакции на меѓународната трговија
ДА НЕ

18. Како се дефинира увозното работење?

19. Како се дефинира извозното работење?



20. Преку кои ефекти се огледа значењето на надворешното трговско работење?

21. Кои субјекти ги реализираат овие услуги?

- А. агенциски услуги, застапнички услуги
- Б. посреднички услуги, берзански услуги
- В. комисиони услуги
- Г. услуги за складирање
- Д. услуги за експедирање и доставување на производи
- Ѓ. услуги за контрола на квалитет и квантитетот на производите
- Е. услуги за осигурување на производи
- Ж. услуги за економска пропаганда, приредување на саеми и стопански изложби
- З. услуги на пазарот на големо и мало
- С. други услуги вообичаени за трговијата.

22. Што опфаќа надворешното трговско работење?

23. Каде и како ја согледувате суштината на надворешното трговско работење?

24. По што е специфично и надворешното трговско работење и дали постои ризик?

Надворешното трговско работење е специфично и по ризикот што може да се определи и како веројатност од загуба (намалување на добивката) настаната како резултат на дејство на неизвесни настани во текот на работењето на компаниите, меѓународните претпријатија, националните економии, меѓународни организации и транснационални компании.

ДА

НЕ

25. Извозот на стока, односно експортот, може да се дефинира како продажба на домашната стока или како капитал на странските пазари.

ДА

НЕ

ПРИКАЗ НА ТАБЕЛИ КАКО СТУДИИ НА СЛУЧАЈ

Табела 1: Извоз од Македонија според економски групации (во илјади долари).

Регион	2019	2020	Структура
ЕУ 28	2 610 776	3 099 759	72,6%
ЕФТА	33 717	42 303	1,0%
ОПЕК	14 221	10 755	0,3%
НАФТА	61 259	51 984	1,2%
Западен Балкан	879 185	751 922	17,6%
АПЕК	165 513	111 377	2,6%
ЗНД	58 936	63 409	1,5%
Останати земји	178 250	135 352	3,2%
Вкупно	4 001 857	4 266 861	100,0%

Прашања:

1. Анализирај региони кои се најголеми извозници за 2020?
2. Која е најголемата извозна структура за 2020, по региони?
3. Каде, во 2019, имаме мал извоз?
4. Кој регион најмалку извезува за 2019?
5. Направи компаративна студија за 2019 и 2020 за извоз.

Табела 2: Увоз во Македонија според економски групации (во илјади долари)

Регион	2019	2020	Структура
ЕУ 28	3 921 255	4 134 649	62,6%
ЕФТА	151 909	133 452	2,0%
ОПЕК	32 624	38290	0,6%
НАФТА	109 864	159 453	2,4%
Западен Балкан	619 127	657 402	10,0%
АПЕК	428 467	439 683	6,7%
ЗНД	462 584	271 689	4,1%
Останати земји	785 092	765 206	11,6%
Вкупно	5 510 922	6 599 824	100,0%

Прашања:

1. Анализирај региони кои се најголеми увозници за 2020?
2. Која е најголемта увозна структура за 2020, по региони?
3. Каде, во 2019, имаме мал увоз?
4. Кој регион најмалку увезува за 2019?
5. Направи компаративна студија за 2019 и 2020 за увоз.

Табела 3: Земји со најголем обем на трговска размена со Македонија во 2020 година (во илјади долари).

Земја	Трговија	Структура	Извоз	Структура	Увоз	Структура
Германија	2 227 254	20,5%	1 533 633	35,9%	693 621	10,5%
Грција	909 706	8,4%	211 919	5,0%	697 787	10,6%
Вел. Британија	806 648	7,4%	79 839	1,9%	726 809	11,0%
Србија	791 996	7,3%	269 725	6,3%	522 270	7,9%
Италија	703 823	6,5%	275 380	6,5%	428 443	6,5%
Бугарија	690 763	6,4%	325 084	7,6%	365 679	5,5%
Кина	483 428	4,4%	103 864	2,4%	379 563	5,8%
Турција	386 174	3,6%	71 680	1,7%	314 494	4,8%
Косово	306 094	2,8%	276 376	6,5%	29 718	0,5%
Словенија	226 789	2,1%	59 419	1,4%	167 370	2,5%
Хрватска	215 449	2,0%	100 346	2,4%	115 103	1,7%
Романија	212 911	2,0%	87 135	2,0%	125 776	1,9%
Русија	195 204	1,8%	31 581	0,7%	163 624	2,5%
Австрија	190 707	1,8%	47 119	1,1%	143 589	2,2%
Швајцарија	171 669	1,6%	41 454	1,0%	130 216	2,0%
САД	170 030	1,6%	45 971	1,1%	124 059	1,9%
Б и Х	158 184	1,5%	94 655	2,2%	63 530	1,0%
Холандија	138 469	1,3%	67 538	1,6%	70 931	1,0%
Франција	120 221	1,1%	25 563	0,6%	94 658	1,4%
Полска	120 151	1,1%	18 870	0,4%	101 281	1,5%
Вкупно	10 866 685	100,0%	4 266 861	100%	6 599 824	100%

Прашања:

1. Која земја е со најголема трговска размена со Македонија?
2. Која земја е со најголема структура во надворешната трговска размена со Македонија?
3. Која е најголемата извозна структура (како земја) од сите земји во табелата?
4. Која е најголемата увозна структура (како земја) од сите земји во табелата?
5. Направи компаративна анализа за земјите?

4. Пример за анализирана состојба од табелата бр. 3

Во 2019 година, вкупната надворешна трговска размена на Македонија со светот изнесувала 12,2 милијарди долари. Притоа, вредноста на македонскиот извоз изнесувала 4 933 845 000 долари, додека увозот достигнал вредност од 7 276 729 000 долари. Како последица на тоа, покриеноста на увозот со извоз била само 67,8%, односно во трговијата со странство, Македонија остварила дефицит од 2 342 884 000 долари. Во однос на 2020 година, извозот пораснал за 15,6%, додека увозот се зголемил за 10,3%. Во вредноста на извозот, најголемо учество имале катализаторите, фероникелот, спроводниците за палење на возила, производите од челик и железо, како и облеката. На страната на увозот, најмногу биле застапени: нафтените деривати, маслата од битуменски материјали, платината и нејзините легури и електричната енергија. Дури 76,6% од извозот бил наменет за земјите од ЕУ, а 14% отишол во земјите од Западен Балкан. Земјите од ЕУ доминирале и во вредноста на македонскиот увоз, со 63,5%. Најголеми трговски партнери на Македонија биле: Германија, Британија, Грција, Србија и Италија, кои учествувале со дури 51,7% во вкупната трговска размена.[4]

Во 2019 година, вкупната вредност на надворешната трговската размена на Македонија со светот изнесувала 9 828 165 000 евра (10 889 801 000 долари), на извозот отпаѓале 4 051 230 000 евра (4 489 934 000 долари), а увозот изнесувал 5 776 935 000 евра (6 399 867 000 долари). Во 2016 година, вредноста на надворешната трговија достигнала 10 435 994 000 евра (11 544 649 000 долари), од кои извозот бил 4 329 267 000 евра (4 787 199 000 долари), а вредноста на увозот изнесувала 6 106 727 000 евра (6 757 450 000 долари). Во овие две години, најголемите трговски партнери на Македонија биле: Германија, Британија, Србија, Грција, Италија, Бугарија, Кина, Турција, Романија и Белгија.[5]



5. Студија на случај за транзит

Трговијата со стока во Европа доживеа брз раст во периодот по завршувањето на Втората светска војна. Набрзо стана јасно дека долгите и обемни царински постапки при секое минување на стоките преку граница претставуваат голем напор и товар на грбот на стопанството. Во насока на негување на духот на соработката помеѓу народите, под покровителство на Економската комисија на Обединетите нации за Европа започнаа преговори чијашто цел беше изготвување на меѓународна спогодба којашто би го олеснила движењето на стоката низ Европа. Во 1949 г. беше изготвена првата спогодба за ТИР. Понатаму, како резултат од оваа спогодба, во бројни европски земји беше воведен систем на гаранции со кој се покриваа ризичните царински и други давачки во однос на стоките во движење низ Европа во рамките на меѓународната трговија. Успехот на Спогодбата за ТИР од 1949 г. доведе до создавање на Конвенцијата за ТИР од 1959 година. Конвенцијата беше ревидирана во 1975 година и моментално брои 68 договорни страни (мај 2009 г.). Истовремено со глобалниот развој на меѓународна трговија, се утврди дека новата и растечка Европска заедница има потреба од посебен транзитен систем со којшто би се олеснило движењето на стоките и царинските формалности во рамките на Заедницата и помеѓу земјите членки.



Договорот со кој се основа Европската заедница беше склучен во 1957 г. и стапи во сила на 1 јануари 1958 година. Основачки земји се: Белгија, Франција, Германија, Италија, Луксембург и Холандија. Данска, Ирска и Обединетото Кралство се придружија во 1973 г., следени од Грција во 1981 г., Португалија и Шпанија во 1986 г., Австрија, Финска и Шведска во 1995 г., Република Чешка, Естонија, Кипар, Летонија, Литванија, Унгарија, Малта, Полска, Словенија и Република Словачка во 2004 г. и Бугарија и Романија во 2007 година.

Како резултат на зголемениот степен на трговија и со цело олеснување на движењето на стоката низ Европа, во 1972 г., транзитниот систем на Заедницата беше проширен по пат на две спогодби со кои се покрива трговијата со Австрија и Швајцарија. Овие две земји со важна географска положба во Европа беа земји на Европското здружение за слободна трговија (ЕФТА).

ПОСТАПКИ СО ПРОЦЕДУРИ ЗА ТРАНЗИТ НА СТОКА И РЕЕКСПОРТ НА СТОКА

1. ПРОЦЕДУРИ ЗА ТРАНЗИТ НА СТОКА

1. Оваа царинска постапка се врши тогаш кога е потребно да се изврши транзит на нецаринета стока која ја следат соодветни документи со меѓународен патен товарен лист ЦМР од една до друга царинска филијала во царинското подрачје на Република Северна Македонија. За да се изврши оваа постапка потребно е:
 - ▶ примателот на стоката да биде внесен во единствениот царински регистар,
 - ▶ стоката да е пристигната со соодветна фактура и пакинг листа,
 - ▶ гаранција за транзитирање на стоката (која ја поседуваат сите шпедитерски компании со различна висина на сумата).
2. Транзитот на стоката во зависност од големината и тежината на пратката се врши исклучиво со возила кои можат соодветно да се пломбираат со царинските прописи и кои ги прати соодветна транзитна царинска декларација, односно T1 документ (пропратница) и неопходниот меѓународен патен товарен лист - ЦМР.
3. Рокот на транзитирањето од една до друга царинска филијала изнесува 24 часа и ако превозникот не се јави до одредишната царинска филијала во тој рок, следуваат царински прекршоци до него.
4. За да се изврши оваа постапка, потребни се податоци за превозникот:
 - ▶ регистрација на превозното средство, име и презиме на превозникот и број на пасошот.

2. ПОСТАПКА ЗА РЕЕКСПОРТ НА СТОКА

Оваа постапка се изведува кога се продава нецаринета стока која ја следат соодветни документи и меѓународен патен товарен лист ЦМР, а која е донесена во Македонија од странски извозник за македонска фирма, на странски купувач.

Потребни се следниве документи:

- ▶ транзитна царинска декларација T1 (пропратница),
- ▶ фактура за продажба на стоката од македонскиот извозник кон странскиот купувач, која треба да е поголема од фактурата испратена од странскиот извозник за македонската фирма,
- ▶ соодветен меѓународен товарен лист.

Реекспортот може да се изврши директно на камион (ако целата стока во камионот е наменета за реекспортот) или, ако стоката веќе е истоварена, под царински надзор. Ако во рок од 20 дена, откако е истоварена под царински надзор во царински склад не е извршена постапката за реекспорт, тогаш стоката во царинскиот склад доколку тој има дозвола за тоа, се префрла на документ ИМА-7, односно се става на подолго чување под надзор во царинскиот склад. Во тој случај за да се направи реекспорт на стоката потребно е да се направи извозна транзитна царинска декларација наместо само транзитна декларација.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Hill, Charles W.L. (2015). International Business: competing in the global marketplace (изд. 15th.). New York: McGraw Hill. ISBN 978-0078112775
2. Schot Jeffreu „Free Trade Agreements : Boon and Bane of The Trading System“ in Schott JJ editor Free Trade Agreement, US Strategies and Priorities, Institute for Internationale Economics Usa, 2004 ,
3. Harun; Kyritsis, Markos (2017). „Entrepreneurial perceptions and bias of SME exporting opportunities for manufacturing exporters: A UK study“. Journal of Small Business and Enterprise Development. 24 (4):
4. Ž. Zlatković, Ekonomika Trgovine- Niš . 2000,
5. Seringhaus, F. R (1990). Government export promotion: A global perspective. Routledge. стр. 1. ISBN 0415000645
6. Washington, Charles W. L. Hill, University of (2015). International business : competing in the global marketplace (изд. Tenth edition..). стр. 454. ISBN 978-0-07-811277-5.
7. Appleyard R.Dennis, Field J, Alfer, „Inetrnational Economics“ Irwin Inc Homewood ,2003,
8. Joshi, Rakesh Mohan, (2009) International Business, Oxford University Press, New Delhi and New York ISBN 0-19-568909-7
9. O'Sullivan, Arthur; Sheffrin, Steven M. (2016). Economics: Principles in Action. Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall. ISBN 0-13-063085-3.
10. Lequiller, F; Blades, D.: Understanding National Accounts, Paris: OECD 2006,
11. Славица Рочевска „Меѓународна трговија“, Економски факултет Прилеп, 2003
12. R. Hercog: „Politika plasmana trgovinskih preduzeća, Savremena administracija, Beograd, 2000
13. Strevewn Husted Misheal Melvin, „Inernational Economoics“, Harper Collins College, Publisher NewYork 2005.



МОДУЛАРНА
ЕДИНИЦА

2



ИЗВОЗНО РАБОТЕЊЕ

СОДРЖИНИ:

- Суштина и значење на извозното работење
- Фази на реализација на извозните работи
- Истражување на пазарот на земјите што увезуваат
- Воспоставување на контакт со увозникот и водење трговски преговори
- Определување извозен статус на стоката
- Пријавување на извозната работа
- Стокови документи
- Транспортни документи
- Документи за осигурување на стоката
- Уверенија и гаранции
- Контрола на извозната работа
- Извозно царинење на стоката
- Пакување на стоката во меѓународната трговија
- Формирање цена
- Доставување на фактура и наплата на цената на стоката што е извезена
- Ликвидирање на обврските кон другите учесници во извозот и ликвидирање и чување на предметот во врска со извозната работа.



ИЗВОЗНО РАБОТЕЊЕ

ЦЕЛИ СО АКТИВНОСТИ И МЕТОДИ

- Да го дефинира извозното работење
- Објаснување на суштината и значењето на извозните работи
- Да ги разликува фазите на реализација на извозната работа
- Опишување на подготвителните извозни работи
- Да го објасни значењето на истражување на пазарот на земјите што увезуваат
- Изготвување на прашалник и извозничка понуда
- Да донесе сопствен суд за контакт со соодветниот увозник
- Да отвора предмет
- Изработување роковник
- Да прикаже пример за извозниот статус на стоката
- Да го опише начинот на пријавување на извозната работа
- Да ги разликува потребните документи за извоз на стока
- Да ги именува и објаснува стоковните документи
- Да изработи фактура
- Да ги диференцира транспортните документи.
- Да дава образложување на значењето на осигурување на стоката во надворешното трговско работење
- Да ги идентификува документите за осигурување на стоката
- Да ги класифицира видовите уверенија и гаранции
- Да ги разликува царинските документи.

ПОИМНИК

- Извозно работење
- Подготвителни извозни работи
- Извршни извозни работи
- Завршни извозни работи
- Истражување на пазар
- Трговски преговори
- Извозен статус на стоката
- Стокови документи
- Транспортни документи
- Документи за осигурување на стоката
- Уверенија и гаранции
- Сертификат и полиса за осигурување
- Уверенија
- Гаранции
- Царински документи
- Тарифа
- Царинска стапка
- Цена и фактура.

1. СУШТИНА И ЗНАЧЕЊЕ НА ИЗВОЗНИТЕ РАБОТИ

Со постапката на извоз, преку извршување на извозните работи царинскиот орган одобрува домашната стока да се изнесе од царинското подрачје. Суштината на извозните работи реализирани преку извозот вклучува примена на формалности за извоз и изнесување, мерки на трговската политика, и ако е пропишано, плаќање на извозни давачки. Со извозот, преку извозните работи, извезената домашна стока го менува статусот во странска стока. Извозната постапка преку извршување на извозните работи, на домашната стока ѝ овозможува да го напушти царинското подрачје на Република Северна Македонија.

За стоката која се извезува се поднесува царинска декларација (во рубриката 1 од ЕЦД-то се запишува ознаката EX буква (A,B или Z). Домашната стока што е пријавена за извоз се наоѓа под царински надзор од моментот на приемот на царинската декларација, па се до изнесувањето на стоката од царинското подрачје на Република Северна Македонија. Тоа значи дека пуштањето на стоката за извоз се одобрува под услов предметната стока да се изнесе од царинското подрачје во иста состојба (вид и количина) во која се наоѓала во моментот на прифаќање на извозната царинска декларација.



Суштината на извозот извршен преку извозните работи се огледа преку меѓународната трговија која е продукт или **услуга** произведена во една земја што се продава во друга земја.³⁰ Продавачот на такви добра и услуги е **извозник**; странскиот купувач е **увозник**.

Извозот преку извозното работење ги избегнува трошоците за воспоставување производствени операции во целната земја.

Извозот реализиран преку извозните работи е значаен бидејќи може да ѝ помогне на компанијата да постигне **ефекти на кривата на искуството и економијата на локацијата** во нивната матична земја. Предностите што ги вклучуваат извозните

работи се: можноста да се вклучат сопственостите на фирмата, меѓународно искуство, како и можноста да се развие или **ниска цена** или **диференцирани производи**. Локациските предности на одреден пазар се: комбинација на трошоци, **потенцијал на пазарот** и **ризик за инвестирање**.³¹ Значењето на предностите на **интернационализацијата** на извозните работи се придобивките од задржување на **основната компетентност** во компанијата и нејзино поставување преку синџирот на вредност наместо да се **лиценцира** или продаде.

Во однос на **еклектичната парадигма**, компаниите со слаби предности на сопственост не влегуваат на странски пазари. Доколку компанијата и нејзините производи се опремени со предност на сопственоста и предност на интернализација, тие влегуваат преку режими со низок ризик, како што е извозот. Извозот и извозните работи бараат значително помалку инвестиции од другите режими, на пример **директни инвестиции**. Помалиот ризик на извозот при извозните работи обично ја намалува **стапката на поврат** на продажбата наспроти другите режими. Значењето на извозот низ извозното работење, на менаџерите им овозможува да вршат контрола на производството, но не им дава можност да вршат контрола на маркетингот. Извозникот пријавува разни посредници за управување со **маркетинг менаџмент и маркетинг активностите**. Извозот има влијание и врз економијата. Бизнисите со реализирање на подготвителните извозни работи се значајни за да извезуваат стоки и услуги таму каде што имаат конкурентска предност. Ова значи дека тие се подобри од која било друга земја во обезбедувањето на тој производ или имаат природна способност да произведуваат подобро, а ова се должи на нивната клима или географска положба... итн.

³⁰ Bagwell K. and Staiger R.W. : The economics of the World Trading System, The Mit Press Cambridge Massachusetts, London, England, 2015, p. 157

³¹ Bagwell K. and Staiger R.W. : The economics of the World Trading System, The Mit Press Cambridge Massachusetts, London, England, 2015

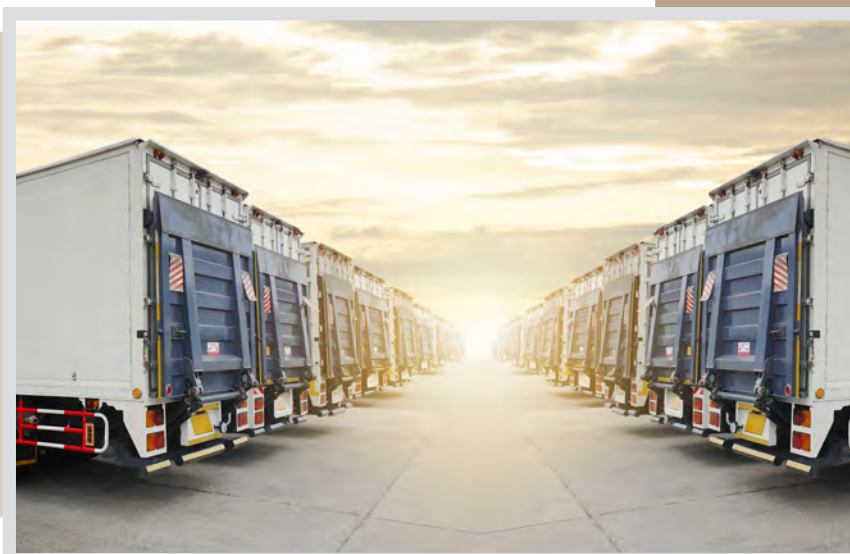
Непознавањето на **трговските регулативи**, културните разлики, различните јазици и **де-визните** ситуации, како и оптоварувањето на ресурсите и вработените, го комплицираат процесот. Две третини од извозниците на МСП остваруваат само еден странски пазар.[12] Извозот низ извозните работи исто така може да ја девалвира локалната валута за да ги намали цените на извозот. Исто така, тоа може да доведе до воведување тарифи на увезената стока.

Извозното работење претставува дел од надворешното трговско работење, односно составен дел на надворешната трговска размена, односно купопродажба во рамките на меѓународниот трговски промет.

Извозното работење е значајно бидејќи извозот се јавува како една од примарните задачи за да се обезбеди оптимална положба на националните и надворешни пазари и е еден од значајните интернационални фактори за развигот на домашното стопанство.³² Преку извозното работење се обезбедува девизен прилив, давање на услуги на домашни и странски лица. Значењето на извршување на извозните работи низ извозното работење се гледа преку поттикнување на:³³

- развојна политика
- кредитно монетарна политика
- политика на реален курс на денарот
- останати мерки на економска политика.

Во макроекономијата, нето-извозот (извоз минус увоз) е компонента на бруто-домашниот производ, заедно со домашната потрошувачката, физичките инвестиции и државните трошоци. Странската побарувачка за извоз на една земја зависи позитивно од приходите во странски земји и негативно од силата на валутата на земјата производител (т.е. од тоа колку е скапо за странските клиенти да купуваат валута на земјата производител на девизниот пазар).



2. ФАЗИ НА РЕАЛИЗАЦИЈА НА ИЗВОЗНИТЕ РАБОТИ

Извозните работи вклучуваат и обемна извозна документација. Некои документи се потребни за извоз во која било земја, додека пак други можат да бидат потребни за одреден тип на производи или пак да се бараат само во одредени земји.

Како основни фази за реализација на извозните работи се:³⁴

Подготвителни извозни работи преку кои се утврдува можноста за извоз и да се утврди извозниот потенцијал за секој производ или услуга како реални проекции за движењата на извозот. Преку подготвителните извозни работи се поставуваат темелите за водење на квалитетна, рационална ефективна и ефикасна деловна трговска политика. Една од подготвителните извозни работи е истражување на пазарот на земјите што увезуваат.

³² Жиков, А, Кикеркова, И.: „Надворешна трговија“, Економски Факултет - Скопје, 2000, стр. 28

³³ Bagwell Kule and Staiger W, Robert : „ Preferential and the multilateral trading system“ in Baldwin R.E, Cohen d, Sapior and Venables a. editors Market Integration ,Regionalizm and Global Economy, Cambridge University Centre for Economic Policy Reaserch, Uk, 2009, стр.184

³⁴ Zelenika, R.: „Prometni sustavi -Tehnologija-organizacija-ekonomika-logistika-menadžment“, Ekonomki fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, 2009, стр. 254

Подготовки за начинот на остарување на контакт со увозникот. Извршни извозни работи се: водење на трговски преговори, определување извозен статус на стоката, пријавување на извозната работа.

Останати извршни извозни работи се: обезбедување стокови документи, документи за видовите на транспорт, документи за осигурување на стоката, царински документи и останати документи. Како завршни извозни работи се: формирање на цена како завршна извозна работа, наплата на цена на стока, ликвидирање на обврските кон другите учесници на извозот.

Извозните работи се остваруваат преку извозната документација која треба да биде точна и прецизна затоа што дури и мал пропуст некогаш може да претставува проблем при испорака на стоката, предизвикувајќи заплена на стоката од страна на локални или надлежни институции на увозниот пазар.

Извозната документација низ која се реализираат низа фази, извозните работи се класифицира во две категории:³⁵

- извозна документација пред испорака
- извозна документација по испорака.

Една фаза за реализација на извозната работа е извозната постапка која може да ја спроведува извозникот или неговиот царински застапник, односно шпедитер, со полномошно дадено од извозникот. Лицето што ќе ја спроведува извозната постапка треба да има соодветно одобрение за вршење работи за застапување во царински постапки. Одобрението го издава Царинската управа на Република Северна Македонија.



Потоа следува фазата за извозно царинење за производите кои се извезуваат се поднесува царинска декларација. Домашните производи пријавени за извоз се наоѓаат под царински надзор од моментот на приемот на царинската декларација па сè до изнесувањето од царинското подрачје на Република Северна Македонија.

Ова се реализира со цел предметните производи да останат во иста состојба (вид и количина) во која се наоѓале во моментот на прифаќање на извозната царинска декларација. Наредната фаза е царински надзор на производите коишто се ставени во царинска постапка, а не се пуштаат во извоз, доколку не се пломбирани. Транспортните средства во коишто се наоѓа стоката за извоз, можат да се прифатат како погодни за пломбирање само доколку:

- ▶ пломбите можат да се наместат на нив на едноставен и ефикасен начин,
- ▶ се конструирани за стоката да не може да биде отстранета или внесена без да се остават траги или да се оштетат пломбите,
- ▶ да не постојат тајни простории каде што би можела да се скрие стоката, односно просторот наменет за товарот да е лесно пристапен за проверка од страна на царинскиот орган.

Потоа во следната фаза треба да се достави извозната декларација која се поднесува во писмена форма на образец ЕЦД. Извозник е лице со седиште во Република Северна Македонија во чие име е поднесена царинска декларација, е сопственик на стоката или има слични права за располагање со неа во моментот на прифаќање на декларацијата.

Една од формите на поедноставни фази на реализација на извозните работи е добивањето статус на овластен економски оператор - ОЕО, кој се дефинира како економски оператор кој е сигурен во поглед на исполнување на сите поврзани царински операции и ОЕО има право на поволности во рамките на царинското подрачје на Република Северна Македонија.

³⁵ Жиков, А, Кикеркова, И.: „Надворешна трговија“, Економски Факултет - Скопје, стр.58

3. ИСТРАЖУВАЊЕ НА ПАЗАРОТ НА ЗЕМЈИТЕ ШТО УВЕЗУВААТ

Истражувањето на пазарот на земјите што увезуваат претставува еден од аспектите на истражување на странскиот пазар. Истражувањето на пазарот ги содржи сите обележја и проблеми што се карактеристични за истражувањето на странскиот пазар.

Во теоријата на економското работење се смета дека истражувањето на пазарот претставува основен предуслов за водење квалитетна деловна политика.

Една од основните информации што треба да се добие со истражувањето е утврдувањето на можностите за извоз. За таа цел, потребно е да се утврди извозниот потенцијал за секој конкретен производ, како и предвидување на движењето на извозот.³⁶

Истражувањето на странскиот пазар се реализира преку две фази:³⁷

- фаза на прелиминарно истражување,
- фаза на истражување на конкретен пазар.

Прелиминарното истражување претставува макроистражување на стопанскиот пазар и ова истражување служи за целите на обезбедување основни сознанија за конкретниот пазар.



Основна цел на ова истражување е добивање сознанија, односно претстава за тоа каде постои можност за соодветен извоз.

Врз основа на добиените податоци се отстрануваат земјите во коишто не постои можност за пласман на односните стоки.

Истражувањето на конкретен пазар претставува истражување со помош на кое се врши натамошна обработка и анализа на добиените податоци. Истражувањето може да се организира на терен и поради тешкотиите при неговото извршување се доверува на специјализирани институции.³⁸ По завршувањето на истражувањето на конкретниот пазар се донесува одлука дали да се влезе или да не се влезе на соодветен странски пазар.

Имајќи го предвид фактот дека секој извоз е придружен со определен ризик се преземаат и соодветни мерки за намалување или отстранување на ризикот.

Земјите се насочуваат кон истражување на пазарот на повеќе земји, притоа постојано и систематски следејќи ја можната појава од ризик.

³⁶ Bagwell Kule and Staiger W, Robert : „ Preferential and the multilateral trading system“ in Baldwin R.E, Cohen d, Sapior and Venables a. editors Market Integration ,Regionalizm and Global Economy, Cambridge University Centre for Economic Policy Reaserch, Uk, 2009, стр. 187

³⁷ Жиков, А, Кикеркова, И.: „Надворешна трговија“, Економски Факултет - Скопје, стр. 159

³⁸ Todorović: Nauka o trtgovini“, Beograd, 2006, стр. 247

Истражувањето на пазарот на земјите што увезуваат е организиран напор да се соберат информации за целните пазари и клиенти, со знаење за нив, почнувајќи од тоа кои се тие.[1] Тоа е многу важна компонента на **деловната стратегија**[2] и главен фактор за одржување на конкурентноста. Истражувањето на пазарот помага да се идентификуваат и анализираат потребите на пазарот, големината на пазарот и конкуренцијата. Неговите техники опфаќаат и квалитативни техники како што се: фокус групи, длабински интервјуа и етнографија, со анкети на клиенти и анализа на секундарни податоци.

Тоа вклучува социјално истражување и истражување на мислење и е систематско собирање и толкување на информации за поединци или организации со користење на статистички и аналитички методи и техники на применетите општествени науки за да се добие увид или да се поддржи донесувањето одлуки.[3]

Меѓународниот раст на достапните истражувања оди и преку интернет[17], а тоа влијаело на огромен број потрошувачи и на оние од кои тие купуваат.[18] Иако новите глобални пазари, како што се: Кина, Индонезија и Русија се сè уште помали од САД во B2B е-трговија, нивниот фактор на раст поттикнат од интернет е стимулиран од мрежни места, графики и содржини за подобрување на производот дизајнирани да привлечат корпорации и **потрошувачи** / B2C купувачи. Проекциите за 2020 година покажуваат дека меѓу 400 милијарди и 600 милиони долари се приходите генерирани од овој медиум.

Извештајот со наслов „Глобален пазар за електронска трговија B2C и плаќање преку интернет 2020“ укажува на намалување на вкупните стапки на раст во Северна Америка и западна Европа, дури и со зголемувањето на апсолутните бројки на раст.

Друштвото за истражување на пазарот во Велика Британија (MPC) ги навело врвните платформи за **општествени медиуми** кои првенствено ги користат Millennials, а тие биле: **LinkedIn, Facebook, YouTube и Instagram.**



4. ВОСПОСТАВУВАЊЕ НА КОНТАКТ СО УВОЗНИКОТ И ВОДЕЊЕ НА ТРГОВСКИ ПРЕГОВОРИ

По добиените сознанија од истражувањето на пазарот на земјите што увезуваат, извозникот се насочува кон основање контакт со соодветни заинтересирани страни во земјите што увезуваат.

Основни техники во процесот на комуницирање со испитаникот се посреден начин на комуницирање со увозникот и непосреден начин на комуницирање меѓу испитувачот и испитаникот.

При непосредното комуницирање реализацијата се одвива со непосредно испраќање на овластени лица од страна на извозникот (агенти, претставници и слично) до соодветниот увозник, како и со испраќање писма (понуди) до увозникот.³⁹

³⁹ Todorović: Nauka o trgovini", Beograd, 2006, стр. 248

Ова непосредно комуницирање, односно разговор или интервју може да се врши и преку непосреден разговор (односно со лично комуницирање) или, пак, со телефонски разговор. Во рамките на личното комуницирање, двете заинтересирани страни се физички присутни во моментот на собирањето на податоците, односно одговорите.

Ова комуницирање може да трае подолго и притоа се добиваат голем број податоци, се овозможува да се види личноста со која се разговара и се оценува сериозноста на нејзините намери. Телефонската комуникација претставува таков начин на комуницирање при што испитаникот се повикува по телефон и му се поставуваат прашања според однапред подготвен прашалник.

Овој вид на комуникација во денешни услови има широка примена бидејќи релативно брзо, евтино и на релативно полесен начин можат да се добијат низа податоци коишто служат за анализа на определени појави на пазарот.

Карактеристично за овој вид комуникација е што таа може да се примени само во услови на развиена телефонска мрежа, но со ограничен број прашања и голема несигурност во однос на идентитетот на испитаникот.



Посредниот начин на комуницирање со соодветниот увозник се практикува на следниов начин преку пропагандна акција, преку контакти што се воспоставуваат на организирани пазари (саеми и сл.) и преку користење услуги од институции за посредување.⁴⁰

Во праксата најчесто се спроведуваат двата начина, комбинирани. Првиот чекор во воспоставувањето контакт е испраќање понуда до односниот увозник. Нема правило во однос на тоа кој ја презема иницијативата: увозникот или извозникот.

Во процесот кога иницијативата е покрената од страна на увозникот тогаш можеме да зборуваме за две етапи, односно етапа на изработка на прашалник и етапа на изработка на понуда на извозникот.

Во рамките на изработката на прашалникот испратен од странскиот купувач, основната анализа на содржината на прашалникот треба да открие која е целта на испраќањето и може ли да се одговори на барањата што се содржани во него.

Извозникот е должен уредно да го евидентира примениот прашалник. Независно од тоа дали содржината на прашалникот е привлечна или не за извозникот, извозникот мора да одговори. Заинтересирираниот извозник пристапува кон обработка.

Во однос на изработката на извозничката понуда треба да се истакне дека изработката на извозничката понуда претставува сложена и одговорна задача. Од формата и содржината на овој документ зависи дали ќе дојде до соодветен деловен однос помеѓу увозникот и извозникот или не. По форма и по содржина понудата треба да биде изработена за да одговара на купопродажниот договор што ќе биде склучен.

⁴⁰ Жиков, А, Кикеркова, И., 2000, стр. 161

На понудата треба да биде означен полниот назив на фирмата на извозникот, редниот број на понудата, потпис на овластените лица од страна на извозникот (најчесто два потписа) и печат.

На понудата треба да биде назначено како ќе се врши испораката на стоката, кое превозно средство ќе се користи, на каков начин и сл.

Понудата треба да ги содржи сите елементи и услови неопходни за склучување на купопродажен договор и истата се состои од количината на стоката што се нуди со опис на нејзините карактеристики и евентуални прилози (каталози, проспекти и сл.), цената на стоката искажана во единица мера, начинот на испорака, рокот на испорака, начинот на плаќање итн.⁴¹



При составување на понудата треба да се истакнат оние карактеристики на стоката во понудата што би извршиле најголемо влијание врз определувањето на купувачот за донесувањето на позитивна одлука во врска со испораката.

купопродажниот договор помеѓу извозникот и увозникот... итн. Рокот на испорака треба да биде реален одраз на вистинските можности и на извозникот и на увозникот.

Начинот на плаќање може да биде утврден на различни начини и тоа како плаќање на аванс, плаќање со дознака, плаќање по пат на акредитив итн.

Прашањето на цената е посебно значајно, висината на цената на понудената стока не треба да биде повисока од тековните цени на стоките на меѓународниот пазар. Цената треба да биде изразена во валута што не го оштетува ниту увозникот ниту извозникот.

Трговски преговори

Прифаќањето на понудата претставува изјава на волја на увозникот, со којашто увозникот целосно ја прифаќа понудата за склучување купопродажен договор. Прифаќањето на понудата уште се нарекува и согласност, односно усвојување на понудата.

По прифаќањето на испратената понуда од страна на увозникот, настапува фаза на купопродажната работа којашто е позната како „фаза на водење трговски преговори“.

Овие преговори се водат помеѓу извозникот и увозникот со цел да се усогласат гледиштата на двете страни и да се внесат во купопродажниот договор.

Трговските преговори обично се водат во определена просторија. Таа просторија за водење преговори вообичаено ја определува домаќинот на преговорите. Должност на домаќинот е да ги обезбеди сите потребни услови (технички и други) за непречено водење на преговорите.

⁴¹ Zelenika, R.: „Prometni sustavi -Tehnologija-organizacija-ekonomika-logistika-menadžment“, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, 2009.

Преговорите ги отвора и води домаќинот, потоа се разгледуваат сите прашања во врска со купопродажната работа.

Преговорите можат да се водат непречено и ефикасно доколку сите прашања што се разгледуваат во текот на тие преговори се претходно анализирани и по нив заземени одредени ставови.

Двете страни настојуваат преговорите да се вршат во нивното место затоа што на тој начин се овозможуваат повеќе поволности.

Таков вид поволности се: постоењето на можност во секое време да се консултираат стручни лица по определени прашања, нема губење средства по однос патување, познавање на условите каде што се вршат преговорите, користење на разни извори на податоци и сл.

5. ОПРЕДЕЛУВАЊЕ ИЗВОЗЕН СТАТУС НА СТОКАТА

Статусот на стоката што се извезува треба да се определи уште пред склучувањето на купопродажниот договор и тој соодветно да се разреши до влегувањето на купопродажниот договор на сила. Ако се исклучат неколку видови производи може да се каже дека извозот на стоки и услуги е слободен.

Стоката што е предмет на купопродажниот договор меѓу увозникот и извозникот може да има неколку статуси, односно може да биде наменета за слободен извоз, односно увоз, статус на контингент или статус на производ за којшто е потребна дозвола, односно согласност за увоз.

Првиот статус на слободен извоз, односно увоз, подразбира дека стоката може слободно и неограничено да се извезува, односно да се увезува без ограничувања и забрани. Заради заштита на домашното производство и остварувањето на планираниот развој, односно заштитната и развојната политика, извозот на стоки и услуги може да се регулира со воведување на контингенти.⁴²

Статусот на контингент значи определување на одредено количество, односно квота или вредност на одделна стока што се одобрува од надлежен орган со цел да се извезе или увезе од странство во земјата за утврдено време.⁴³

Дозволите за извоз, односно увоз се добиваат за определени стоки што можат да се извезуваат и увезуваат во согласност со прописите од меѓународните договори. Таков тип дозволи се добиваат за регулирање на извозот и увозот на вооружување и воена опрема, за извоз и увоз на историски уметнички дела и за одделни благородни метали.

44



⁴² Жиков, А, Кикеркова, И., 2000, op. cit., стр. 169

⁴³ Isto, стр. 169

⁴⁴ Zelenika, R.: „Prometni sustavi -Tehnologija-organizacija-ekonomika-logistika-menadžment“, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, 2009. стр.189

Заради усогласување на размената на стоките и услугите со определени земји или региони, заради наплата на побарувањата од странство и заради спроведување самоограничување во извозот на определени производи чијшто извоз е ограничен со странски увозни бариери, извозот и увозот на определени стоки можат регионално да се насочуваат со издавање на согласности.

Министерството за трговија е надлежен орган одговорен за издавање решенија за контингенти, дозволи и согласности за регионално насочување.

6. ПРИЈАВУВАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА РАБОТА

Извозното работење кое се остварува преку извозната работа се пријавува по реализацијата на купопродажниот договор и по исполнување на сите неопходни услови.

За да се пријави извозното работење потребно е да се достави документ наречен Единствен царински документ за извоз.



Доколку со други прописи не е поинаку определено, образецот единствен царински документ (ЕЦД) се употребува за сите царински постапки и за секоја царински дозволена употреба или користење на стоката. Комплетот на образецот ЕЦД се состои од еден комплет од осум листови.

Рубриките на образецот се пополнуваат со машина за пишување или печатач. Во образецот не смеат да бидат содржани бришени податоци или допишувања.

Елементи од коишто е содржан ЕЦД:⁴⁵

- испраќач извозник - се запишува назив и адреса на царинскиот обврзник;
- обрасци;
- товарни листови - се запишува вкупниот број на превозни документи коишто се приложени кон сетот за извоз;
- број на колету - во оваа рубрика се запишува вкупниот број на колету (картони, сандачи, вреќи, омоти, бали, итн.), во зависност од тоа како е пакувана стоката;
- референтен број - се запишува само редниот број составен од нумерички ознаки на декларантот;
- примач - се запишува назив и адреса на фирмата или лицето што ја купува стоката наведена во фактурата;
- финансово одговорно лице - назив и адреса на царинскиот должник;
- земја на прием - се запишува шифрата на државата (на земјата) за којашто стоката е наменета;
- земја со којашто се тргува;
- податок за вредноста - вкупната вредност на трошоците (превоз, амбалажа и други трошоци), изразена во денари;
- назив и адреса на декларантот;

⁴⁵ Аритон Жиков „Надворешна трговија“, Белград, 1970 година, стр.198

- земја на потекло - називот на земјата во којашто стоките се произведени и исправите со коишто се докажува потеклото на стоките;
- земја на намена - име на земјата во којашто се наоѓа конечната дестинација на стоката;
- регистрација и држава на транспортното средство при поаѓање;
- услови на испорака;
- валута и вкупен износ на фактурата;
- пакување, тарифско именување и опис на стоката, ознаки и броеви, контејнер, број и вид;
- бруто маса изразена во килограми, (бруто масата е збирната маса на стоката со нејзината амбалажа, исклучувајќи ги контејнерите и др. транспортни средства);
- нето маса изразена во килограми, стоката без нејзината амбалажа;
- количина во единица мера;
- други рубрики.

ЕЦД претставува документ што извозниците, односно увозниците или лицата што тие ги ополномоштуваат, го поднесуваат на надлежните царински органи при извозот, односно при увозот на стоката. Најчесто, овој документ го поднесува шпедитерот. Царинскиот орган со свој печат и потпис на ЕЦД потврдува дека стоката ја преминала царинската линија.



Поднесувањето на односниот царински документ (ЕЦД) за извоз се врши пред извршувањето или во текот на извршувањето на извозното работење. Рокот за доставување на овој документ не смее да биде подолг од 30 дена.

Податоците од единствениот царински документ во писмена форма можат да се поднесат кај надлежните царински органи, но и со помош на електронска размена на податоци.

Во овој случај, до надлежната царинска филијала се доставува ЕЦД во писмена форма, отпечатена со овластена компјутерска програма.

Доколку меѓу странките кои го склучиле купопродажниот договор дојде до соодветна измена во него, извозникот е должен во рок од 10 дена од денот на измената да ја извести надлежната банка. За измената се доставува соодветен единствен царински документ со вметната измена, како и соодветно образложение за настанатата измена.⁴⁶

Појдовниот царински орган каде што започнува царинската постапка, заради целите на проверка на декларираниите податоци може да бара кон декларацијата да се приложат и листи за пакување на стоката или други соодветни документи доколку препознавањето на стоката е отежнато, документи за превоз на стоката и фактура и останати комерцијални документи.

Кон образецот ЕЦД за извоз се приложуваат сите документи за правилно определување на извозните давачки и други мерки на надворешниот трговски промет.

⁴⁶ E. Sundhoff: Die Najdelsspanne. Schriften zur Handelsforschung br. 2/2013, Köln – Opladen, стр.214

7. СТОКОВИ ДОКУМЕНТИ

Постојат многу стокови документи кои се користат во извозното работење и во надворешното трговско работење. Како стокови документи се: фактура, спецификација, сертификат за потекло, квалитет и контрола на стоката, листа на пакување, тежинска листа, сертификат за извршена контрола и други документи.

7.1 СТОКОВНИ ДОКУМЕНТИ - ФАКТУРА



Поимот стоковни документи подразбира документи коишто го носат правото на сопственост врз стоката што е означена на документите. По преземањето на документите од продавачот, купувачот фактички ја презема и стоката.⁴⁷

Со цел да обезбеди наплата на преземената стока, продавачот стоковните документи му ги предава на купувачот, обично со посредство на банка, т.е. по пат на документарен акредитив.

Фактурата претставува пресметка на продавачот за испорачаната стока до купувачот и таа претставува еден од најважните стоковни документи. Фактурата мора да одговара на описот на производот предвиден во акредитивните услови бидејќи на тој начин продавачот потврдува дека испораката ја извршил во согласност со договорените диспозиции.⁴⁸

Фактурата не е документ врз основа на којшто може да се диспонира со стоката и со фактурата не може да се стекне право на сопственост на стоката. Во фактурата се наведува цената, односно противвредноста на испорачаната стока што треба да се плати.

Карактеристични елементи на фактурата се:⁴⁹

- место и датум на издавање;
- име на издавач;
- име и адреса на купувач;
- опис на стока;
- количество (број на единици, тежина и сл.);
- договорена единична цена и вкупна вредност;
- начин на испорака (ЦИФ, ФОБ итн. и место);
- услови и начин на плаќање;
- пресметка за евентуални однапред платени износи;
- разни трошоци на товар на купувачот;
- други клаузули или податоци како услови и карактеристики на стоката.

Оригиналот од фактурата, продавачот го испраќа на купувачот додека копии од фактурата се доставуваат за целите на сметководствената евиденција.

Во економијата се среќаваат неколку вида фактури. Така, покрај комерцијалната фактура се среќава и поимот проформа фактура, конзуларна, провизорна и царинска фактура.

⁴⁷ E. Gutengberg: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, BA. Der Absatz. Berlin Heidelberg, New York, 2017 стр.218

⁴⁸ F. Renko: „Ekonomika robnog prometa“, Informator, Zagreb, 2006, стр. 210

⁴⁹ Giancarlo Gandolfo, „International Economics“, I the Pure Theory of International Trade Springer Verlag Berlin 1994, стр.269

Царинската фактура се издава на посебни обрасци пропишани во некои земји како задолжителни обрасци врз основа на коишто може да се врши царинење.

Конзуларната фактура се издава на специјални формулари и се заверува во конзуларно претставништво во земјата во којашто се врши извозот.

Со заверка на фактурата, конзулот потврдува дека цените во фактурата одговараат на пазарните цени во земјата од којашто се врши увозот.

Проформа фактурата служи како концепт за идна дефинитивна фактура, додека провизорната фактура се издава за стока којашто при транспортот го менува својот квалитет.

Дефинитивната фактура може да се издаде само врз основа на дополнителни мерења и анализи коишто се вршат по преземање на стоката од страна на купувачот.

Посебен вид фактура претставува царинската фактура. Тоа е документ што мора да се поднесе до царинските органи на земјата што увезува во форма што е наложена со царинските прописи на истата земја.

Фактурата е основниот документ кој служи за утврдување на царинската вредност.

Вредноста на стоката наведена во фактурата на продавачот се зема како царинска вредност ако ги исполнува условите за прифаќање како договорна цена и ако ги содржи основните елементи за идентификација на стоката.



Фактурата треба да биде издадена од овластено лице.

Царинската фактура ги содржи речиси истите податоци како и обичната фактура. Деловите коишто се разликуваат се однесуваат на начинот на транспортирање (ако е со камион се запишува регистрацијата, името и презимето на возачот, бројот на пасошот, местото на испраќање и слично).

7.2 СПЕЦИФИКАЦИЈА



Под поимот **спецификација** се подразбира детален технички попис и опис на испорачаната стока. Спецификацијата претставува составен дел од договорот за купопродажба и неа ја издава извозникот. Доколку спецификацијата е премногу опширна, таа не може да претставува дел од фактурата и затоа таа се издава како посебен документ.⁵⁰

Како составни делови од стоката што се извезува се јавуваат и тежинската и листа на пакување.

Тежинската листа ја издава извозникот и таа е наменета да го потврди квантитетот, односно тежината на испорачаната стока, специфицирана по единици на пакување, но со акцент на тежината и со помалку детали во врска со пакувањето отколку кај листа на пакување. Листа на пакување содржи попис на амбалажата на испорачаната стока, по броеви и знаци на пакети со нивната, содржина, тежина и други детали.

Листа на пакување ја издава извозникот, како дел од фактурата, или доколку е многу опширна, како посебен документ. Корисна е за идентификација на деловите на испорачаната стока, а во некои земји е пропишана со царински прописи.

7.3 СЕРТИФИКАТ ЗА ПОТЕКЛО

Сертификатот за потекло е документ со кој се докажува дека определена стока потекнува од односната земја, односно дека е преработена и произведена во односната земја. Овој документ најмногу се користи кога е во прашање специфична стока за која важат посебни правила и процедури, како во поглед на увозот така и спрема извозот.⁵¹ Кога стоката не ја придружува сертификатот за потекло при реализација на царинење на стоката, за неа секогаш задолжително се применува максимална царинска стапка.

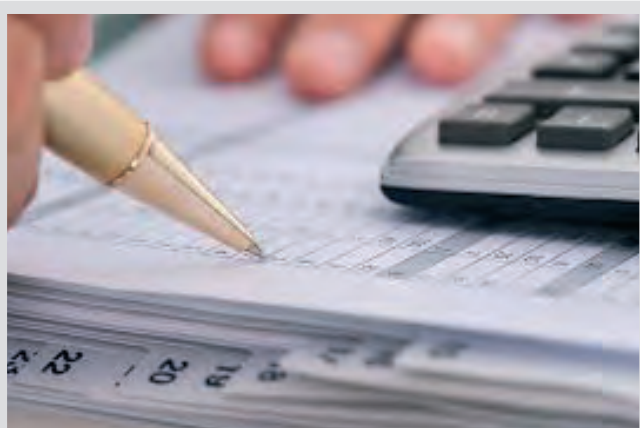


7.4 СЕРТИФИКАТ ЗА КОНТРОЛА

Под контрола на извозното работење се подразбира збир на работи со чиешто спроведување се проверува дали стоката наменета за извоз по количина и квалитет одговара на она што е договорено. Контролата на стоката се однесува на контрола на потеклото и квалитетот на стоката. Со посебна клаузула во купопродажниот договор се утврдува времето, местото, постапката и методите што ќе се применат при контрола на стоката. Сертификатот за извршената контрола е документ издаден од специјализиран орган којшто ги набројува констатираниите податоци при извршениот преглед на стока во рамките на добиените инструкции за преглед (контрола на квалитетот, квантитетот, лабораториски испитувања, контрола на пакувањето, контрола на бродските товари, на складишниот простор и сл.).

⁵⁰ E. Gutengberg: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, BA. Der Absatz. Berlin Heidelberg, New York, 2017, стр. 218

⁵¹ F. Renko: „Ekonomika robnog prometa“, Informator, Zagreb, 2006, стр. 210



Контролата ја вршат надлежните инспекциски органи, Народна банка на Република Северна Македонија, како и царинските органи во рамките на овластувањата утврдени со закон.

Царинските органи, при царинење на стоката воедно вршат контрола дали реалната состојба на стоката што се увезува или извезува одговара на пропишаната форма на извоз или увоз и дали постои атест за стоката што подлегнува на задолжително атестирање.

При вршењето на таа контрола се применуваат прописи со коишто се уредува вршењето на контролата при царинењето на стоките. По извршените контроли надлежните контроли издаваат и соодветна потврда, односно сертификат.

7.5 СЕРТИФИКАТ ЗА КВАЛИТЕТ

Сертификатот за квалитет го издава овластена контролна институција којашто професионално се занимава со квалитативен преглед на стоката наменета за испорака и ужива углед во деловниот свет.⁵²

Контролата на квалитетот се врши со делумен или целосен преглед, споредување со приложени мостри или услови од купопродажниот договор, лабораториски преглед и сл.

7.6 ЛИСТА НА ПАКУВАЊЕ

Како составен елемент на листа на пакување е пописот на испорачаната стока обележан со броеви и знаци на пакетите со опис на нивната содржина, тежина, состав, тежина во грамови и останати стандарди.

7.7 ТЕЖИНСКА ЛИСТА

Тежинската листа е стоков документ што го издава извозникот. Нејзината функција е да ја потврди тежината, односно квантитетот на стоката која се испорачува, синтетизирана и дадена во единици на пакување. Овој документ најголем акцент става на точноста и прецизноста на тежината, а има многу малку детали за пакувањето на стоката.



8. ТРАНСПОРТНИ ДОКУМЕНТИ

Постојат повеќе документи за различите видови транспорт. Секој документ си има свое, значење и улога за видот на транспортот. Имаме документи за поморски транспорт, воздушен, железнички и друмски транспорт.

⁵² F. Renko: „Ekonomika robnog prometa“, Informator, Zagreb, 2006, стр. 211

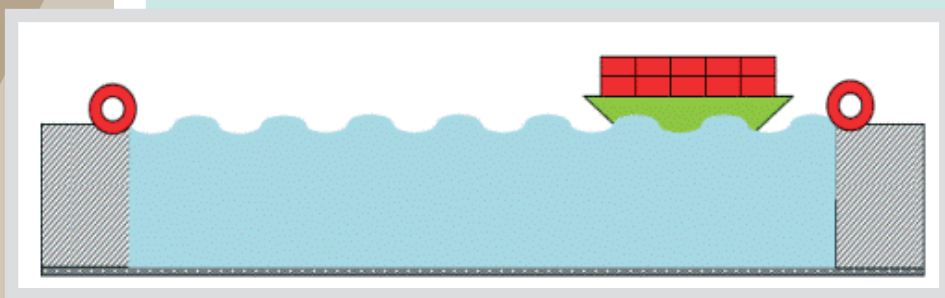
8.1 ДОКУМЕНТИ ЗА ПОМОРСКИ ТРАНСПОРТ

Поморскиот коносман претставува документ, односно хартија од вредност со којашто се добива право на сопственост на стоката.

Овој документ, всушност, претставува документ со којшто превозникот, неговиот агент или капетанот на бродот потврдуваат дека на бродот е примена стока за којашто постои обврска за превоз.⁵³

За превоз на неа треба да бидат исполнети определени услови и таа треба да биде доставена до определено пристаниште и предадена на лице овластено да ја прими, односно на сопственикот на коносманот.

Поморските друштва или компании се надлежни за издавање на поморскиот коносман. За издавање на овој документ постојат строго определени правила и прописи, одредби според коишто се прима стоката за превоз, ограничувања на овластувањата на капетанот на бродот, времетраењето на пловидбата и слично.⁵⁴



Во коносманот мора да бидат внесени името на бродот, името и адресата на испраќачот, името и адресата на примачот, пристаништето на товарање, пристаниште на

истоварување, податоците за стоката (број на пакети, опис на стоката, тежина), забелешката дека стоката е товарена на брод и датум, забелешката за возарината, бројот на оригинали, името на издавачот, датумот на издавањето и потписот на издавачот (превозникот, капетанот на бродот или агентот).

Поморскиот коносман мора да содржи податок во колку оригинали е издаден, а сите оригинали заедно сочинуваат полн сет на коносман. Еден коносман може да се состои од најмалку еден оригинален примерок. Доколку се направи одредена измена, таа треба да биде посебно означена.

8.2 ДОКУМЕНТИ ЗА ВОЗДУШЕН ТРАНСПОРТ

Како еден од најкарактеристичните документи за воздушен транспорт се среќава **авионскиот товарен лист**. Авионскиот товарен лист претставува договор за превоз по воздушен пат и тој покажува дека стоката е прифатена за превоз.

За превозот по воздушен пат зборуваме кога станува збор за мали, но вредни пратки (благородни метали), ретка и лесно расиплива стока (зоолошки експонати) и друга вредна стока што може да поднесе високи транспортни трошоци.⁵⁵ Надлежна за издавање на овој авионски товарен лист е авионската компанија што го врши превозот и по пристигнувањето на стоката на одредената дестинација се предава на примачот.

Авионскиот товарен лист се издава во три оригинали и копии според потребите. Трите ори-

⁵³ Zelenika, R.: „Temelji logističke špedicije“, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, 2005, стр. 424.

⁵⁴ Цветановски Иле Битола, Универзитет „Св. Климент Охридски“ - Битола, Технички факултет - Битола - Отсек за сообраќај и транспорт - ИНТЕГРАЛЕН ТРАНСПОРТ 2008, стр. 110

⁵⁵ Tatomirović M., Transport u proizvodnji, Beograd, 2007, стр. 254

гинали се наменети за превозникот (издавачот), за испорачателот и за примачот на стоката.

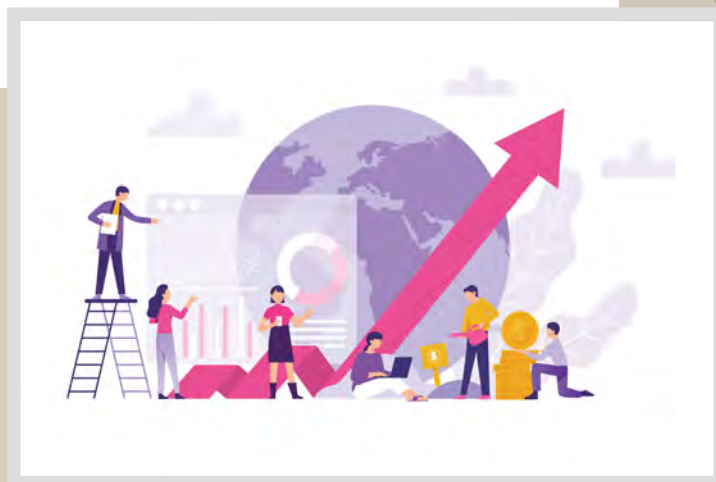
Третиот оригинал служи како документ по акредитивот во банката. Авионскиот товарен лист ги содржи следниве податоци:⁵⁶

- име на превозникот (неговиот претставник);
- аеродром на поаѓање;
- име и адреса на испраќачот и на примачот;
- име и адреса на странката која треба да се извести;
- податоци за товарот (број на пакети, опис на стоката, тежина);
- забелешка за плаќањето на возарината;
- датум на издавањето;
- потпис на издавачот и сл.

8.3 ДОКУМЕНТИ ЗА ЖЕЛЕЗНИЧКИ ТРАНСПОРТ

Карактеристичен документ за железнички транспорт е железничкиот товарен лист.

Како и авионскиот товарен лист, така и железничкиот претставува еден од најчестите транспортни документи во акредитивното работење. Тој претставува договор за превоз склучен меѓу испраќачот на стоката со железницата. Се издава на посебен пропишан образец. Овој документи делумно го пополнува испраќачот, а делумно железничката станица. По приемот на стоката, железницата, на товарниот лист, го става својот жиг со датумот на приемот и со тоа договорот за превоз е склучен.⁵⁷



Меѓународниот железнички товарен лист се издава во 6 примероци и тоа:⁵⁸

- оригинал товарен лист;
- примерок што треба да остане кај упатната станица;
- дупликат што останува кај испраќачот како доказ дека стоката е предадена на железницата за целите на превоз;
- останато.

8.4 ДОКУМЕНТИ ЗА ДРУМСКИ ТРАНСПОРТ

Најчест документ потребен за друмски транспорт е **меѓународниот камионски товарен лист**.

Меѓународниот камионски товарен лист (ЦМР) претставува документ што покажува дека стоката е преземена за превоз во друмскиот сообраќај.⁵⁹

⁵⁶ Данчевска, В.: „Сообраќајната политика во функција на одржливиот развој на Република Македонија“, Докторска дисертација, Технички факултет Битола, 2004, стр. 95.

⁵⁷ Дукоски, И., Јованов, Б.: „Основи на логистиката“, ДАСУ Боро Петрушевски – Скопје, Скопје, 2002, стр.125,

⁵⁸ Цветановски Иле Битола, Универзитет „Св. Климент Охридски“ - Битола, Технички факултет - Битола - Отсек за сообраќај и транспорт - ИНТЕГРАЛЕН ТРАНСПОРТ 2008, стр. 111

⁵⁹ Данчевска, В.: „Сообраќајната политика во функција на одржливиот развој на Република Македонија“, Докторска дисертација, Технички факултет Битола, 2004, стр. 95.



Овој документ не е пренослив и не претставува хартија од вредност.

Меѓународниот товарен лист се издава во 4 примероци:⁶⁰

- за испраќачот;
- примерок што ја следи стоката и се предава на примачот;
- примерок што ја следи и се предава на превозникот;
- примерок што служи за приказ пред контролните органи (царина и др.).

Меѓународниот камионски товарен лист е составен од следниве елементи:⁶¹

- место на товарање;
- место на дестинација;
- име и адреса на испраќачот и на примачот;
- податоци за товарот (број на пакети, опис на стоката, тежина);
- место и датум на издавање;
- потписи од испраќачот и превозникот.

8.5 ШПЕДИТЕРСКА ПОТВРДА

Шпедитерското друштво е одговорно за издавање на шпедитерска потврда. Шпедитерот ја потпишува шпедитерската потврда затоа што тој се јавува во улога на превозник или оператор во транспортот.



Шпедитерската потврда, најчесто, се користи кога помали пратки од повеќе испорачатели се испраќаат групно за целите на намалување на транспортните трошоци.⁶²

Со издавање на потврдата, шпедитерот презема одговорност за евентуална штета што може да настане при манипулирањето со стоката, а за обезбедувањето на своите побарувања во врска со испораката се здобива со заложно право над стоката.⁶³

Шпедитерската потврда не се издава во пропишана форма, туку секое шпедитерско друштво го врши издавањето на свои обрасци.⁶⁴

Овој вид потврда мора да содржи име на издавачот во својство на превозник, оператор

⁶⁰ Tatomirowić M., Transport u proizvodnji, Beograd, 2007, стр. 255

⁶¹ Данчевска, В., 2004, op. cit., стр. 99.

⁶² Zelenika, R., Rijeka, 2005, стр. 430

⁶³ Дукоски, И., Јованов, Б.: „Основи на логистиката“, ДАСУ Боро Петрушевски – Скопје, Скопје, 2002

⁶⁴ Дукоски, И.: „Основи на транспортната логистика“, Универзитет Св. Климент Охридски – Технички факултет Битола, Битола, 2003, стр.126

или агент, датум на издавањето, име и адреса на испраќачот и примачот, начин на транспорт и патна линија, забелешка за возарината и др.

Оваа шпедитерска потврда може да се издава во два вида и тоа потврда од каде што се гледа дека шпедитерот ја прими и испорачал стоката (ФЦТ) и потврда дека шпедитерот ја примил стоката, притоа прифаќајќи ја обврската за натамошна испорака до одредена адреса (ФЦР).⁶⁵

9. ДОКУМЕНТИ ЗА ОСИГУРУВАЊЕ НА СТОКАТА

Стоката што се увезува односно извезува мора да биде придружена и со документи за осигурување на истата. Осигурувањето на стоката во транспортот може да го изврши продавачот или купувачот, зависно од купопродажниот договор.

Како два најважни документа се среќаваат полиса за осигурување и потврда, односно сертификат за осигурување. Овие два документа се документи со коишто се потврдува извршеното осигурување на стоката.

9.1 ПОЛИСА ЗА ОСИГУРУВАЊЕ

Полисата е пишан документ за договореното осигурување и составен дел на договорот за осигурување. Полисата за осигурување мора да ги содржи сите суштински податоци за склучување на осигурувањето.⁶⁶ Основни елементи кои полисата за осигурување мора да ги содржи се:⁶⁷ договорните страни, осигурениот предмет, односно осигуреното лице, ризикот опфатен со осигурувањето, траењето на осигурувањето и периодот на покритието, сумата на осигурувањето, или лимитот на покритието, износот на премијата, или придонесот, датумот на издавањето на полисата и потписи на договорните страни.

Полисата за осигурување може да се замени со привремено осигурително покритие (лист на покритие).

Лицето кое ја осигурува стоката склучува договор со осигурителната компанија со кој осигурителот се обврзува на осигуреникот да му ја надополни штетата што би настанала за време на транспортот на стоката, а осигуреникот за тоа на осигурителот му плаќа определена премија чијашто висина зависи од природата на осигурената стока, од времетраењето на траењето на осигурувањето и од видот на ризиците против коишто се врши осигурувањето.⁶⁸



⁶⁵ Tatomirović M., Transport u proizvodnji, Beograd, 2007, стр.254

⁶⁶ Митески, Стефан, 2019. „Историја на осигурувањето“. Bits of insurance. стр. 27

⁶⁷ Климе Попоски, „Осигурителниот сектор во Македонија бележи раст и покрај нагласените неекономски ризици“, Економија и бизнис, година 19, број 228, јуни 2017, стр. 54-55.

⁶⁸ Дарко Блажевски, „Пазарот на осигурување во Република Македонија“, Економија и бизнис, година 18, број 208, октомври 2015, стр. 50-53.



Како потврда за договорот за осигурување се јавува полисата за осигурување. За нејзино издавање е задолжена осигурителната компанија или нејзин претставник.

Транспортното осигурување ги покрива ризиците на стоката во поморскиот, речниот, копнениот и воздушниот сообраќај.

Она што е од особено значење за осигурителната полиса е датумот на издавање, односно датумот на склучување на договорот, односно датумот на стартот на осигурувањето.

Документот за осигурување не смее да биде издаден подоцна од датумот на испораката на стоката во транспортниот документ. Во овој документ се предвидува и определен минимум под којшто одредена штета не се надоместува. Овој минимум е познат под името франшиза.

Минимален износ за кој осигурителниот документ мора да покажува обезбедено покритие е CIF (цена, осигурување и превоз до назначеното пристаниште на дестинација) или CIP (превоз и осигурување платени до назначеното пристаниште на дестинација) за вредноста на стоката, зависно од случајот, плус 10%, но само доколку CIF или CIP вредностите можат да се утврдат од документите.

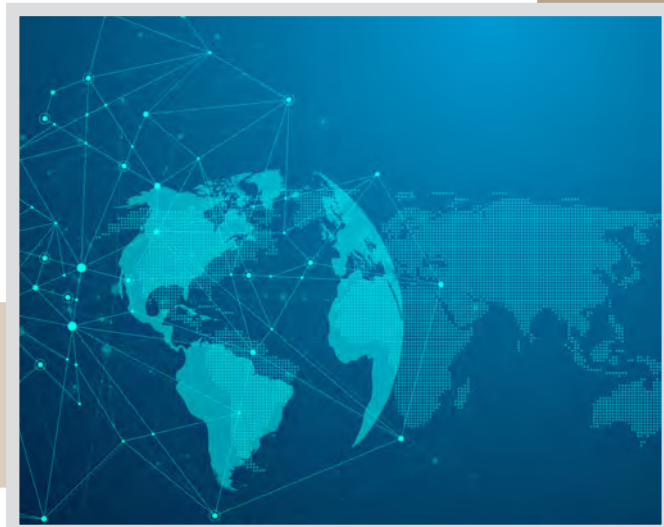
9.2 СЕРТИФИКАТ ЗА ОСИГУРУВАЊЕ

Сертификат за осигурување служи како доказ за осигурување. Најчесто се бара како доказ за осигурување од одговорност. Сертификатот не е дел од **политиката**. Не додава, отстранува или менува какви било одредби од договорот за осигурување. Тоа е едноставно резиме на осигурителните покритија на компанијата. Од изведувачите често се бара да обезбедат сертификат за осигурување од одговорност кога се ангажирани за извршување на некој вид на работа.

Носителот на сертификатот е лицето или друштвото кое побарало сертификат со следните податоци:

- Име на осигуреникот и поштенска адреса.
- Име и поштенска адреса на **агентот за осигурување** на осигуреникот.
- Име и контакт информации за лицето во агенцијата за осигурување кое може да одговори на прашања.
- Името на секој осигурител и неговиот NAIC број (идентификациски број доделен од страна на Националната асоцијација на комисионери за осигурување).
- Краток опис на политиките на осигуреникот и обезбедените граници, според видот на покриеност. На пример, Одделот за **општа одговорност** ги наведува шесте одделни лимити обезбедени од осигурителната полиса за одговорност. Исто така, укажува дали покриеноста на осигуреникот се применува врз основа на **тврдења** или **настанување**.
- Доколку осигуреникот купи **комерцијална покриеност со автоматска одговорност**, сертификатот треба да ги наведува типовите на опции што ги покрива политиката. Опциите вклучуваат „кој било автомобил“, „сите сопствени автомобили“, „најмени автомобили“, „закажани автомобили“ и „автомобили што не се сопствени“.
- Ако осигуреникот има **чадор политика**, сертификатот треба да ги покаже ограничувањата што ги обезбедува. Исто така, треба да се наведе дали покриеноста се применува врз основа на тврдења или појави.

- Не се наведени **ограничувања за покривање на надоместокот за работниците**, бидејќи државните закони ги одредуваат **придобивките што им се обезбедуваат на повредените работници**, меѓутоа, треба да се наведат ограничувања за покриеност со **одговорност на работодавачите**.
- Описот на активностите што ги извршува осигуреникот.
- Името и адресата на носителот на сертификатот.
- Изјава во која е наведена обврската на осигурителот, доколку постои, да го извести носителот на сертификатот ако осигурувањето на осигуреникот е откажано.



10. УВЕРЕНИЈА И ГАРАНЦИИ

При вршење на надворешното трговско работење потребна е соодветна документација. Таа документација најчесто се јавува во форма на гаранции, уверенија и соодветни документи.

10.1 ГАРАНЦИИ

Гаранциите претставуваат документи со коишто се гарантираат определени обврски на странките во меѓународната купопродажба.

Гаранцијата како инструмент за обезбедување се јавува во извршувањето на меѓудржавни кредитни спогодби, финансиски аранжмани, компензациски работи, реекспортни работи итн.

Така, гаранциите можат да се јават како гаранција по кредитна работа и гаранција за плаќање на испорачана стока. Уверенијата се делат на санитарно, фитопатолошко уверение и ветеринарно уверение, додека пак документите можат да бидат стоковни, царински, транспортни и документи за осигурување на стоката.

Општо земено, под гаранција може да се подразбере правната работа со којашто едно лице - гарантот, на барање на друго лице и според негови инструкции презема самостојна и неотповиклива обврска на трето лице - корисникот на гаранцијата, да му го исплати износот наведен во гаранцијата ако ги исполни условите наведени во неа.

За битни елементи на гаранцијата можат да се сметаат:⁶⁹

- името на корисникот на гаранцијата,
- условите под коишто може да се реализира гаранцијата,
- рокот на траење на гаранцијата,
- предметот и обемот на гаранцијата.

Гаранции се јавуваат во повеќе различни видови:⁷⁰

1. **Гаранции за плаќање на испорачаната стока.** Продавачот ја испорачува стоката веднаш по приемот на гаранцијата од банката дека плаќањето на стоката ќе се врши на уреден начин. Ваква гаранција од банката бара купувачот, а штом продавачот ќе ја добие банковната гаранција, му ја испорачува стоката на купувачот.

⁶⁹ Аритон Жиков „Надворешна трговија“, Белград, 1970 година, op, cit., стр.200

⁷⁰ Giancarlo Gandolfo, „International Economics“, I the Pure Theory of International Trade Springer Verlag Berlin 1994, стр.269

2. **Гаранции по кредитна работа.** Оваа гаранција ја бара продавачот - кредитор. Со тоа, банката гарантира исплата на кредитираниот износ на договорен начин. Оваа гаранција обично се приклучува кон купопродажниот договор.
3. **Гаранција за квалитетот на стоката.** Таа служи како потврда дека квалитетот на соодветната стока одговара по однос на видот на употребениот материјал, начинот на изработка и слично, (на оној што е предвиден во купопродажниот договор). Оваа гаранција се издава во вид на атест на производителот. Атестот претставува потврда, уверение, документ за потеклото, својствата и квалитетот на стоката. Тој ја придружува испорачаната стока до нејзиниот краен корисник.
4. **Гаранција за консигнации.** Со консигнациите му се гарантира на странскиот сопственик дека стоката што се наоѓа во складиштето ќе му биде вратена ако се раскине договорот за држење на консигнационо складиште, односно ако истече рокот на важење на договорот.
5. **Гаранција за враќање на изнајмени машини.** Со овој вид гаранција се гарантира дека налогодавачот ќе му ја врати на странскиот сопственик изнајмената машина или опрема по извршувањето на работите во земјата, односно по истекот на важноста на договорот.
6. **Гаранција за стоката увезена заради облагородување.** Со оваа гаранција се гарантира дека стоката ќе му се врати на нарачателот на услугата во преработена, односно доработена состојба.

10.2 УВЕРЕНИЈА



Уверенијата претставуваат документи што се јавуваат во најразлични видови. Посебна група претставуваат оние уверенија што се издаваат со цел да се заштити увезувањето на производи и животни што можат да го загорзат здравјето на населението на определена земја.

Сите уверенија се издаваат на барање на извозникот, како гаранција за неоштетеноста на стоката, а како такви ќе ги споменеме санитарното, ветеринарното и фитопатолошкото уверение.

Санитарно уверение

- Ова уверение претставува документ со којшто соодветен стручен орган на земјата на извозникот потврдува дека определена стока што му е поднесена на увид е поволна за човековата исхрана и дека е произведена под санитарни услови што одговараат на современите барања.⁷¹

Ветеринарно уверение

- Го издава соодветна ветеринарна институција во земјата на извозникот. Се издава за извоз на добиток, месо, месни производи и други сточарски производи наменети за човековата исхрана. Со ова уверение се потврдува дека на подрачјето каде што е произведена односната стока во определен период немало појава на никаква епидемија, паразити и слично.

Фитопаталогско уверение

- ▶ Најчесто се издава за семенска стока. Со него се потврдува дека на подрачјето од каде што е семенската стока во определен период не постоеле болести или други неповолности коишто би можеле штетно да влијаат врз квалитетот на семенскиот материјал.

Уверение за потеклото на стоката

- ▶ Служи за докажување на потеклото на стоката. Ова уверение обично го издаваат трговските комори. Во некои земји се бара уверението да биде потврдено и од конзулот на земјата купувач.

11. ЦАРИНСКИ ДОКУМЕНТИ

11.1 ЦАРИНСКА ДЕКЛАРАЦИЈА

Царинската декларација претставува документ што задолжително се поднесува до царинските органи при извозот или увозот на стоката. Во секоја земја се пропишуваат посебни обрасци на декларации што се користат при извозот и декларации што се користат при увозот на стоката.

Поднесувањето на декларацијата потпишана од декларантот укажува дека соодветното лице коешто ги декларира соодветните стоки за некоја одбрана постапка, одговара на законските одредби, односно декларантот одговара за точноста на податоците дадени во декларацијата, веродостојноста на приложените документи и за преземањето на сите обврски што произлегуваат од активностата.



Правила во однос на начинот на пакување на стоката во меѓународниот трговски промет.

Пакувањето на стоката во меѓународниот трговски промет добива посебно значење поради оддалеченоста на пазарите на коишто се продава определена стока. Самиот процес на пакување вклучува неколку важни елементи, а тоа се производот, односно стоката што се пакува, материјалот што се користи за пакување и самата постапка на пакување. Како синоним за процесот на пакување се употребува зборот амбалажа, односно амбалажирање.

Постојат одредени услови коишто треба да бидат исполнети со самиот процес на амбалажирање на стоката.

Тоа значи дека амбалажата треба да ја штити стоката од различни непожелни влијанија и оштетувања, содржината и форматот на стоката што е во неа спакувана, да биде поволна за лесна манипулација, да обезбедува постигнување најниска тарифна ставка, да одговара на меѓународните прописи, да е хигиенска, економична, естетска и слично. Амбалажата може да се јави во два вида и тоа:⁷²

- комерцијална
- транспортна.

⁷² Grupa Avtor, „Strategija razvoja jugoslovenske trgovine“, Ekonomski fakultet Beograd 1989, стр. 198

Комерцијалната амбалажа обезбедува користење на стоката што е во неа амбалажирана (паста за заби, паста за бричење и сл.), а **транспортната** го обезбедува транспортирањето на стоката, на пример: шишињата во коишто се полни кока-кола, со цел да се консумира, претставуваат комерцијална амбалажа, а сандациите во коишто тие шишиња се пакуваат за транспортирање се нарекуваат транспортна амбалажа.

Амбалажата се јавува како средство преку коешто се врши определено пропагирање на амбалажираната стока.



Видот на материјалот што се користи за амбалажата зависи и од видот на стоката што се амбалажира, како и од условите во коишто се превезува стоката. Така, амбалажата може да биде составена од кутии, вреќи, лименки, буриња, сандаци и слично. Освен материјалот на амбалажата, како клучни елементи се појавуваат и етикетањето, формата, бојата и видот на амбалажата.

Треба да се напомене дека во современиот свет постојано се тежнее кон пронаоѓање на понов вид амбалажа со цел олеснување на транспортот на стоки.

За производите кои се извезуваат се поднесува царинска декларација. Домашните производи пријавени за извоз се наоѓаат под царински надзор од моментот на приемот на царинската декларација па сè до изнесувањето од царинското подрачје на Република Северна Македонија, со цел предметните производи да останат во иста состојба (вид и количина) во која се наоѓале во моментот на прифаќање.

Извозната постапка заедно со царинската декларација може да ја спроведува извозникот или неговиот царински застапник, односно шпедитер, со полномошно дадено од извозникот. Лицето кое ќе ја спроведува извозната постапка треба да има соодветно одобрение за вршење работи за застапување во царински постапки, коешто го издава Царинската управа на Република Северна Македонија

11.2 ИЗВОЗНА ДЕКЛАРАЦИЈА

Извозната декларација се поднесува во писмена форма на образец ЕЦД. Извозник е лице со седиште во Република Северна Македонија во чие име е поднесена царинска декларација и кој е сопственик на стоката или има слични права за располагање со неа во моментот на прифаќање на декларацијата.⁷³ Кога сопственоста или слични права на располагање со стоката припаѓаат на лице со седиште надвор од Република Северна Македонија согласно договорот на кој е заснован извозот, за извозник се смета договорната страна со седиште во Република Северна Македонија. Извозната декларација се поднесува кај царинската филијала која е надлежна за надзор на местото каде што извозникот е регистриран или во местото

⁷³ Прирачник за Насоки и совети за побрз и полесен извоз и настанатрански пазари, Издавач:Стопанска комора на Македонија, Скопје, Автори:Љупка Илиевска-Самарциска,Михајло Донов,М-р Сања Николова, Игор Тасевски, Лазо Ангеловски и Даниела Михајловска-Василевска, 2019, стр.9

каде што се врши пакување или товар на стоката за извоз. Ако стоката се извезува преку железница, пошта, воздух или по воден пат, царинскиот орган при излез е оној орган во којшто се презема стоката под еден транспортен договор, за транспорт во друга земја од страна на изведувач на железничка компанија, поштенски служби, авионски или езерски компании. За стока извезена по цевководи или за електрична енергија, царински орган при излез е оној орган кој е одреден од страна на царинската управа.⁷⁴ Ако стоката се извезува со други средства или околности кои не се погоре наведени (патен сообраќај), царински орган при излез е последниот орган пред стоката да го напушти царинското подрачје на Република Северна Македонија.

11.3 ЦАРИНСКА ТРГОВСКА ФАКТУРА

Трговските царински документи ја следат стоката од местото на извоз до крајното одредиште и најчесто се однесуваат на описот на производите кои се извезуваат. Во групата трговски документи се вбројува трговската фактура - тоа е пресметка која ја издава тој што ја продава стоката/производот и таа ги содржи следните документи:⁷⁵

1. датум на издавање и број на договорот на којшто се однесува фактурата;
2. количина на стоката;
3. опис и карактеристика на стоката;
4. поединечна цена изразена во договорената валута и единица мерка;
5. вкупна вредност на стоката во договорената валута;
6. број на профактури кои купувачот претходно ги одобрил;
7. назив на местото на извоз и ознака на транспортни средства со кои стоката ќе биде пренесена;
8. паритет во согласност со договорените одредби од инкотермс;
9. инструкции за плаќање на стоката.

11.4 КАРНЕТ АТА

Карнет АТА е едноставен меѓународен царински документ кој се користи за поедноставување на привремениот увоз во странска земја, со рок на важење од една година.⁷⁶ Поедноставувањето на царинската постапка е со користење на една единствена исправа за сите царински трансакции (привремен извоз, транзит, привремен увоз, повторен извоз и повторен увоз). Плаќањето царини и други давачки, даноци или положување депозит, што е вообичаено кај привремениот увоз во поедини земји, станува непотребно. Важноста на карнетот АТА до една година овозможува негово повеќекратно користење за привремен увоз во една или повеќе земји членки на синџирот АТА. За царината карнетот АТА значи помалку администрација и сигурност дека ќе ги наплати увозните давачки, доколку не дојде до повторен извоз. Карнетите АТА што ги издава Стопанската комора на Македонија важат за сите 78 земји во светот што ја прифатиле Меѓу-



⁷⁴ Прирачник за Насоки и совети за побрз и полесен извоз и настапнастрански пазари, Издавач: Стопанска комора на Македонија, Скопје, Автори: Љупка Илиевска-Самарџиска, Михајло Донов, М-р Сања Николова, Игор Тасевски, Лазо Ангеловски и Даниела Михајловска-Василевска, 2019, стр.10

⁷⁵ M. J. Trebilcock, Robert Howse The Regulation of International Trade, Routledge 2005, стр.215

⁷⁶ Прирачник за Насоки и совети за побрз и полесен извоз и настапнастрански пазари, Издавач: Стопанска комора на Македонија, Скопје, Автори: Љупка Илиевска-Самарџиска, Михајло Донов, М-р Сања Николова, Игор Тасевски, Лазо Ангеловски и Даниела Михајловска-Василевска, 2019, стр.26



народната конвенција за привремен увоз од Европа, Америка, Азија и Африка.⁷⁷ Корисници на карнетот АТА се компаниите, трговците, излагачите на саеми, трговски патници и деловни луѓе кои сакаат да ги прошират своите пазари, да ги унапредат деловните контакти и да ја зголемат конкурентноста на странските пазари претставувајќи ги своите мостри, користејќи професионална и научна опрема. Со карнетот АТА се служат и архитектите, хирурзите, инженерите, сликарите, музичарите, актерите, кинелозите, одгледувачите на коњи и многу други.

Врз основа на карнетот АТА не смее да се увезе стока што лесно се расипува, стока наменета за преработка, обработка или поправка. Привремениот увоз на стока врз основа на карнетот АТА се однесува на стока која ќе биде повторно извезена во иста состојба, во каква

што била и увезена. Карнетите кои повеќе нема да се употребуваат, или на кои им завршил рокот на важење, задолжително мораат да се вратат во Комората со сите искористени и неискористени листови.

Карнетот АТА е специфичен меѓународен транспортно-царински документ врз основа на кој може да се врши привремен увоз на одредени стоки според мошне упростена царинска постапка и без плаќање на увозни давачки.⁷⁸ Кратенката АТА значи привремен увоз и е изведен од француските зборови Admission Temporaire, односно од англиските зборови Temporary Admission. Со употребата на оваа меѓународна исправа се избегнува обврската за поднесување на увозна царинска декларација за привремен увоз, односно кој било друг документ, што инаку се предвидени и се употребуваат при привремениот увоз на стоки заради облагородување и при нивен извоз по извршеното облагородување. Според тоа, оваа исправа не се однесува на стоките што се наменети за обработка, доработка или преработка, односно заради поправка. Всушност, карнетот АТА што сега се употребува во меѓународниот промет, претставува синтеза на повеќе верзии на овој меѓународен документ, што се употребувани за привремен увоз на одредени стоки меѓу различни земји. Сите тие документи се воведени врз основа на одредени меѓународни конвенции.

11.5 КАРНЕТОТ TIR

Со одредбите на Царинската конвенција за меѓународен друмски превоз е регулирана царинската контрола на друмските превозни средства, на контејнерите и на стоките што се превезуваат врз основа на карнетот TIR, и тоа во сите видови транспорт, под услов еден дел од превозот да е извршен со друмски транспорт. Всушност, со одредбите на Царинската конвенција за користење на карнетот TIR во меѓународниот транспорт, се регулирани следните основни прашања:⁷⁹

- 1.** Техничките услови што треба да ги исполнуваат моторните возила, приколките и контејнерите што се превезуваат со друмски моторни возила.
- 2.** Видовите на стоки што можат да се превезуваат со превозните средства што ги исполнуваат техничките услови за поседување на карнетот.

Карнетот TIR како еден од главните столбови на системот TIR, претставува меѓународно прифатен царинско контролен документ за меѓународен патен превоз на стока од страна

⁷⁷ Исто, стр.27

⁷⁸ Исто, стр.27

⁷⁹ Прирачник за Насоки и совети за побрз и полесен извоз и настапнастрански пазари, Издавач:Стопанска комора на Македонија, Скопје, Автори:Љупка Илиевска-Самарциска,Михајло Донев,М-р Сања Николова, Игор Тасевски, Лазо Ангеловски и Даниела Михајловска-Василевска, 2019, стр.28

на царинските органи, како во земјите на поаѓање, така и во земјите на транзит и прием.⁸⁰ Меѓународното здружение на патни превозници (IRU) со седиште во Женева, е единствено овластено за печатење на карнетот TIR. Истовремено, IRU раководи со издавање, враќање и чување на карнетот TIR.

Образецот на карнетот TIR се состои од:

1. насловна страна, предни корици на карнетот се со единствена жолта боја;
2. стоков (жолт) манифест, кој не се користи за царински потреби;
3. сет ваучери и контролни купони во бела и зелена боја
4. формулар за поднесување службен извештај
5. задна корица на карнетот со единствена жолта боја со идентификациска картица.



Горната половина која ја пополнува националното здружение гарант, ги опфаќа рубриките од 1 – 5. Долната половина која ја пополнува носителот на операцијата TIR (превозникот), ги опфаќа рубриките од 6 – 12. Вториот лист од карнетот TIR претставува стоков (жолт) манифест, кој не се користи за царински потреби. Меѓутоа носителот на карнетот TIR, односно превозникот истовремено при пополнувањето на ваучерот ги пополнува и идентичните рубрики и во стоковиот манифест. Белите ваучери се наменети за појдовни и влезни царинарници, додека зелените ваучери се наменети за излезни, односно царинарници во земјите на прием. Носителот на карнетот TIR е обврзан да ги пополни рубриките од 2-13 на сите примероци од ваучерот, кои се приложени со карнетот TIR, без обзир дали тие ќе бидат искористени или не во текот на операцијата TIR. Податоците на сите ваучери мораат да бидат идентични. Појдовната царинарница ги пополнува и оверува сите примероци од ваучерот и стоковиот манифест во рубриката 16 и 17, додека рубриките од 8 – 23 ги пополнува на првиот бел и следниот зелен ваучер. Сега операцијата TIR е под царински надзор, но појдовната царинарница има обврска да го пополни и овери со потпис и печат и контролниот купон на белиот ваучер, со обзир на тоа што белиот ваучер ќе биде откинат и задржан од страна на појдовната царинарница. Сите контролни купони за разлика од ваучерите остануваат во карнетот TIR. Во контролниот купон 1 (бел), кој останува во карнетот TIR царинарницата ги пополнува рубриките од 1-6. Појдовната царинарница го задржува белиот ваучер, операцијата TIR е започната и се чека потврда од излезната царинарница. Стоката се превезува до излезната царинарница, која ги пополнува рубриките од зелениот ваучер од 24-28 и контролниот купон од зелениот ваучер.

11.6 ЦАРИНСКА ПРИЈАВА ЗА УВОЗ-ИЗВОЗ И ПРЕВОЗ НА СТОКА

Оваа пријава се поднесува во три примероци, освен при спроведување на постапка со стока која се превезува во железничкиот сообраќај, кога се поднесува во четири примероци. Ако по една царинска пријава се спроведува постапка на повеќе од два вида стока наведени во превозната исправа се поднесува потребен број на влошки на оваа царинска пријава.⁸¹ Рубриките означени со броеви на царинската пријава ги пополнува подносителот на пријавата, а рубриките означени со букви ги пополнува царинскиот работник на царинска филијала во која се спроведува постапката со стоката врз база на царинската пријава. На царинската пријава, покрај потписот на секое лице кое учествува во постапката, се запишуваат, со печатни букви или со помош на штембил, и нивните имиња и презимиња.

⁸⁰ Исто, стр.28

⁸¹ Daniel Schiffman, Theories of International Trade, Taylor & Francis 2007 OUP, стр.108

12. КОНТРОЛА НА ИЗВОЗНАТА РАБОТА



Контролата на извозната работа се дефинира како збир на работи со чие спроведување се настојува да се открие дали стоката која е наменета за извоз по квантитет и квалитет одговара на договорените услови. Во договорот за купопродажба постојат посебни услови со посебна клаузула каде точно и прецизно е утврдено местото, времето, постапката и методите кои ќе се применат при контрола на стоката. Контролата ја вршат царинските органи во Царинската управа во Република Северна Македонија, надлежни инспекциски органи, Народна банка на Република Северна Македонија, Централен регистар и други. Кога се прави царинење

на стоката царинските органи прават контрола и споредуваат дали моменталната реална состојба на стоката што се увезува или извезува одговара на стварната фактичка состојба на стоката што се увезува или извезува, дали одговара на пропишаната форма за увоз и извоз и дали постои атест на стоката која треба да биде подложена на задолжително атестирање.⁸²

Производите коишто се ставени во царинска постапка за контрола не се пуштаат во извоз, доколку не се пломбирани. Транспортните средства, во коишто се наоѓа стоката за извоз, можат да се прифатат како погодни за пломбирање само доколку:

- ▶ пломбите можат да се наместат на нив на едноставен и ефикасен начин;
- ▶ се конструирани за стоката да не може да биде отстранета или внесена без да се остават траги или да се оштетат пломбите;
- ▶ да не постојат тајни простории каде што би можела да се скрие стоката, односно просторот наменет за товарот да е лесно пристапен за проверка од страна на царинскиот орган.

Секое патничко возило, приколка, полуприколка или контејнер, одобрен за превоз под царинска пломба согласно Конвенцијата ТИР се смета за погодно за пломбирање. Појдовната царинска филијала може да се откаже од пломбирање доколку со примена на други мерки стоката може веднаш и лесно да се идентификува според нејзиниот опис даден во извозната декларација или нејзините придружни документи. Описот на стоката може да придонесе за идентификација на стоката, кога тој е доволно прецизен за да може да се обезбеди лесна идентификација на количината и видот на стоката.

13. ИЗВОЗНО ЦАРИНЕЊЕ НА СТОКАТА

Под поимот царинење се подразбира чин на наплата на еден вид данок затоа што одредена стока ја минува царинската линија.

Процесот на царинење има за цел спроведување на определена политика на заштита на домашното производство, односно спречување на увоз на определени стоки.

Царинската тарифа претставува систематизиран преглед на стоки со назначени царински стапки според коишто се врши наплата на царината.

⁸² Jackson, J.: WTO and the Trading System, Law and Policy of Internal Economic Relations, SEC.ed., The MIT Press, Cambridge, England, 2018, стр. 254

Самиот поим тарифа води арапско потекло и значи ценовник што асоцира на одреден список на стоки или услуги и со соодветни цени за секој вид стоки или услуги.

Царинската тарифа претставува нумерички израз на висината на царината независно дали таа е прикажана во процент.⁸³

Како причини за воведување на извозните царини, односно извозните царински тарифи, најчесто, се наведуваат: формирањето на внатрешните вредности на домашниот пазар, прелевањето на профитот и капиталот од една стопанска гранка во друга и формирањето на курсот на домашната валута и слично. Извозните царински тарифи се тарифи, односно вредности според коишто се наплатува извозна царина, т.е. царина на стоките коишто се извезуваат од царинското подрачје на една земја. Иако овие царински тарифи се многу ретки сепак, овие царински тарифи имаат за цел спречување на извозот на производи коишто се стратешки неопходни за домашниот пазар.

Царинска тарифа е систематизиран преглед на сите стоки што се предмет на меѓународна размена и што подлежат на плаќање царина, со назначување на царинските стапки.

Постојат различни дефиниции за царинска тарифа од два аспекта:

1. Царинска тарифа како научна дисциплина ги истражува објективните законитости, принципи, критериуми и модели за правилно распределување на стоките што се предмет на надворешната трговска размена.⁸⁴
2. Царинска тарифа како интегрален дел на царинскиот систем на една земја олицетворена во законската регулатива за определување на царинските стапки по одделни производи.

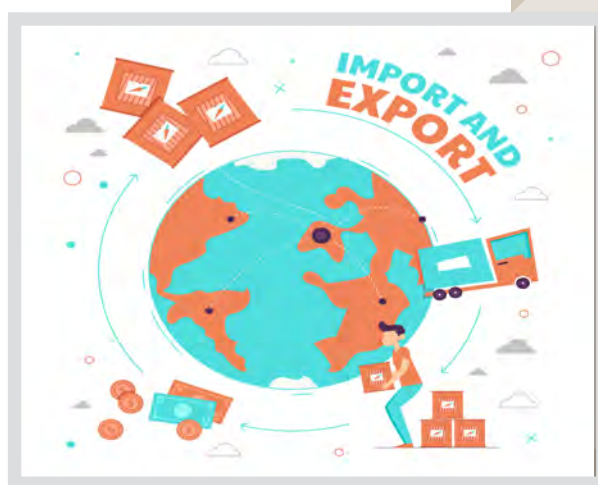
Одредувањето на земјата на потекло, заедно со тарифното распоредување и утврдувањето на царинската вредност е суштински фактор за утврдување на износот на царинските давачки и даноците што треба да се платат. Потеклото на стоките, кое може да се дефинира како економска националност на стоките, е важно и за примена на сите мерки на трговска политика (квоти, антидампинг мерки, трговски забрани, ограничувања и слично).

Законски одредби кои се однесуваат на потеклото на стоката се пропишани во:⁸⁵

- ▶ член 21 до 26 од Царинскиот закон,
- ▶ член 11 до 60 од Уредбата за спроведување на Царинскиот закон.

Постојат два вида на потекло: преференцијално и непреференцијално потекло на стоки. Преференцијалното потекло се базира на правила дефинирани во билатерални и мултилатерални договори.

Преференцијалното потекло се доделува на стоки од одделни земји, кои исполнеле одредени критериуми или правила што дозволуваат да се бара повластен, односно преференцијален третман (намалување или укинување на царинските давачки). Правилата врз основа на кои стоките се стекнуваат со преференцијално потекло се пропишани во протоколи/анекси за потекло во билатералните и мултилатерални договори кои Република Северна Македонија ги има склучено.⁸⁶ Во моментот Република Северна Македонија има склучено Спогодба за стабилизација и асоцијација со земјите членки на Европска Унија и Договори за слободна трговија со земјите од ЕФТА, земјите членки



⁸³ Grupa Avtor, Beograd 1989, op. cit., стр. 199

⁸⁴ Daniel Schiffman, Theories of International Trade, Taylor & Francis 2007 OUP, стр.10

⁸⁵ Закон за царинска тарифа, Службен Весник на Република Северна Македонија, 2019

⁸⁶ Закон за царинина, Службен Весник на Република Северна Македонија, 2019

на ЦЕФТА, Турција и Украина како и Спогодба за партнерство, трговија и соработка помеѓу Обединетото Кралство на Велика Британија и Северна Ирска и Република Северна Македонија. Дополнително во 2012 година, Република Северна Македонија пристапи кон Регионалната паневропско медитеранска конвенција за преференцијални правила за потекло (ПЕМ Конвенција) што има за цел да ги замени сите претходни протоколи/анекси за потекло.

Царинската тарифа е клучен инструмент со кој се врши правилно распоредување на стоки при увоз или извоз, со одредување на тарифен подброј за таа стока согласно **Законот за Царинската тарифа** чиј составен дел е истата, како и согласно прописите донесени врз основа на овој закон.

Номенклатурата на царинската тарифа е усогласена со **номенклатурата на хармонизиранiot систем на Светска царинска организација** и **Комбинираната номенклатура на Европската Заедница**.

Царинската тарифа секоја година се усогласува и менува согласно измените на Комбинираната номенклатура на Европската Унија. За ваквото усогласување, Владата на Република Северна Македонија донесува Одлука за усогласување и менување на Царинската тарифа еднаш годишно и таа се применува од 1 јануари следната година. Усогласувањата се однесуваат на системот на имиња на стоката, системот на нумеричко означување, единичните мерки, како и забелешките кон соодветните оддели и глави. Царинските давачки се определени со Законот за Царинска тарифа.

Регулативите за распоредување на одредени видови на стоки усвоени од страна на Европската комисија објавени во „Службен весник на Европската Унија“ се транспонираат во националното законодавство преку донесување на уредба од страна на Владата на Република Северна Македонија. Уредбите се објавуваат квартално во „Службен весник на Република Северна Македонија“ и задолжително се применуваат при распоредување на стоките.

Царините предизвикуваат бројни ефекти врз понудата и побарувачката, производството, цените и потрошувачката. Во прв ред, бидејќи царината претставува давачка (данок) на увозниот производ, неговата цена се зголемува, а тоа предизвикува намалување на побарувачката за тој производ (во согласност кривата на побарувачката која

има опаѓачки наклон).⁸⁷ Но, истовремено, заради повисоката цена, производството на тој производ станува поисплатливо за некои домашни фирми и така се зголемува понудата на тој производ (во согласност со кривата на понудата која има растечки наклон). Како што може да се забележи, царините предизвикуваат економска неефикасност, зашто тие ја зголемуваат цената на производот и така им овозможуваат на домашните неефикасни фирми (кои имаат повисоки трошоци од цената на производот пред воведувањето на царината) да се вклучат во производството и во продажбата на тој производ.⁸⁸ Исто така, царините им предизвикуваат загуба на купувачите (потрошувачите)

кои плаќаат повисока цена за производот, со што им се намалуваат потрошувачкиот вишок и нивната благосостојба. Сепак, дали потрошувачите ќе бидат оштетени зависи и од тоа како државата ќе ги искористи приходите собрани од царините (кои се приход во буџетот): ако тие се искористат за јавни услуги (патишта, училишта, болници итн.), царините индиректно им се враќаат на потрошувачите



⁸⁷ Закон за царинина, Службен Весник на Република Северна Македонија, 2019

⁸⁸ Закон за царинина, Службен Весник на Република Северна Македонија, 2019

14. ПАКУВАЊЕ НА СТОКАТА ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВИЈА

Поимот амбалажа доаѓа од францускиот збор *emballage*, што значи замотување, пакување, пакет. За да може еден производ да му биде испорачан на потрошувачот, мора да биде ставен во одреден сад, омот, рамка, односно во амбалажа. Самиот процес на ставање на производот во амбалажа се вика пакување на стоката. Пакувањето претставува последен степен во производствениот циклус. Пакувањето денес се зема предвид уште со планирањето на производството на секоја стока. Сепак, зборот амбалажа има пошироко значење и претставува општ поим за сите проблеми во врска со опремувањето на производот за промет, додека зборот пакување е повеќе поврзан со самиот процес на ставање на производот во амбалажата. Квалитетните и фините производи се пакуваат полуксузно, додека некои погруби и евтини сировини (руди, сточна храна) се транспортираат во растурена состојба - ринфузна.⁸⁹ Пакувањето може да биде: рачно, механичко и комбинирано. Во модерното производство преку 90% од сите производи мора да бидат пакувани за да се зачува квалитетот на стоката и да се олесни транспортот. На продажната цена треба да се додадат и трошоците за транспорт, складирање и манипулација. Амбалажата треба да не е скапа, да одговара на сите технички услови, да обезбедува зачувување на битните особини и составот на стоката, да обезбедува зачувување на стоката од физички и механички влијанија, да обезбедува зачувување од атмосферските влијанија при транспортирањето, да не е запалива, да не ја загадува човековата средина, да може лесно да се рециклира. При пакувањето треба да се води сметка за обликот и димензиите на амбалажата за да биде посоодветна за сместување во превозните средства, а и во складиштата, за да овозможи сложување на стоката во возилата и складишните простори без поголеми шуплини, а притоа мора да го задоволи и естетскиот изглед.



Од правен аспект пакувањето мора да се врши: според стандарди, прописи и уредби; според склучени договори или на вообичаен начин за даден производ. При комбиниран транспорт, амбалажата мора да ги задоволи барањата на различни видови на превезување на стоката (со железница, со авион, со брод или со транспортни средства за патен сообраќај).

Комерцијалната амбалажа – има влијание врз продажната функција на стоката. Денес, во современиот свет, потрошувачот бара што поестетски направена амбалажа, практична, впечатлива, за некои стоки да биде просирна, да може лесно да се отвора и затвора и да може на неа целосно да се испише декларацијата на стоката.

цијата на стоката.

Транспортната амбалажа има првенствено улога да го заштити производот во текот на транспортот и складирањето. Тоа е, главно, крупна амбалажа која треба да ја сочува стоката од различни оштетувања, при удар, потрес или други делувања како влага, корозија и расипување воопшто

Дрвена амбалажа – прв материјал што се користел како амбалажен е дрвото. Добрата механичка особина, односно цврстина, малата специфична густина, еластичноста, добрите топлотно изолациски својства, нискиот коефициент на топлотна спроводливост, отпорноста на хемикалии од органска природа и др. ја препорачуваат и денес.

Метална амбалажа – оваа амбалажа главно се изработува од железо, алуминиум и калај. Железно-челичната амбалажа се среќава во следниве облици: челични боци за чување и транспорт на компримирани гасови, железни буриња со прстени, поцинкувани или заштитени со некој друг метал или премаз, потоа разни видови канти за пакување на бои, лакови, минерални масла, цистерни наменети за превоз на сите видови течности, киселини, нафта, деривати на нафта, алкохолни пијалаци, млеко и др.

⁸⁹ М. Eremić: „Istrazivanje tržišta“ - Ekonomski fakultet Beograd, 1990, стр.100

Хартијата т.е. хартиената амбалажа е погодна комерцијална амбалажа која овозможува високо хигиенско ниво во трговијата. Но, таа не се одликува со механичка цврстина и отпорност. Некои негативни особини на хартијата се отстранети со изработка на картонот. Остра граница меѓу картон и хартија не постои, но вообичаено е да се смета дека хартијата со маса 150 gr/m² е картон. Се изработува и повеќеслоен картон (двослоен, трислоен итн.). Во употреба е и ребрестата лепенка. Стаклена амбалажа – стаклото, како материјал за амбалажа, е посебно значајна. Хемиската постојаност, тврдоста и термичките својства на стаклото како амбалажен материјал го прават незаменливо.

Стаклената амбалажа се обликува во разни форми.

Од амбалажата која се употребува во надворешниот трговски от промет се бара да ги задоволи следните услови:⁹⁰

- Да ја заштити стоката од непожелни влијание и оштетувања, како по состав и содржина така и формата на стоката која во амбалажата е спакувана.
- Да одговара на законските прописи за амбалажирање на земјата за која е наменета.
- Да е економична (се мисли да може да се користи повеќе пати).
- По тежина, облик и зафатнина да е згодна за лесно манипулирање.
- Да обезбеди да се постигне најниска тарифна ставка во земјата на увозот.
- Да е хигиенска.
- Да е естетска.
- Функционална.

Амбалажата, не само што претставува заштитно средство, туку на стоката ѝ дава и естетски изглед, што претставува важен фактор при продажбата на одделен вид стока.

15. ФОРМИРАЊЕ НА ЦЕНА



Како најважни елементи при склучување на договорите за купување, односно за продажба се јавуваат: цената, количината и квалитетот на стоките. Овие три елементи се важни и во областа на надворешното и во областа на внатрешното трговско работење. Цената го означува количеството пари што се бара да се плати при продажба на стоката.

Цената, како продажната, така и куповната претставува паричен израз на вредноста на стоката и претставува еден од најзначајните фактори на дејствувањето на друштвата. Во постапката за договарање најчесто се користи клаузулата INKOTERMS.

Со оваа клаузула се регулираат моментот и начинот на испорака, моментот на преминување на ризикот, моментот на преминување на трошоците од продавачот на купувачот, прибавување на дозволи за извоз, контрола на стоката и амбалажата и слично.⁹¹

Во самиот чин на купопродажба потребно е да се наведат и условите на плаќање, а тоа подразбира број на денови за коишто кредитот се дава на странски купувач, потоа кој е носител на трошоците за превоз, за осигурување и друго. Овие услови на плаќање се регулирани според прописите на Меѓународната трговска комора во Париз.

Правилата од транспортните клаузули важат само во односите меѓу купувачот и продавачот, а со нив не се регулираат односите меѓу една договорна страна и транспортерот.

Со цел да се изврши утврдување на цената на определена стока или услуга што е предмет на купопродажба во надворешниот трговски промет, потребно е да се пресметаат сите трошоци што ја сочинуваат нејзината содржина во дадени услови. Таа пресметка се нарекува калкулација.⁹²

За успешна калкулација потребно е да се располага со техничка документација на стоката, надворешниот трговски режим и сл., но исто така и добро познавање на теоријата на трошоците од страна на калкулантот, неговите аналитички способности. Доколку цената не може да се определи, обично се остава тоа подоцна да се направи. Во тој случај се употребува клаузулата „цирка“.⁹³

Во меѓународната трговија се споменуваат неколку видови цени и тоа: единична, бруто-цена, ориентациона, просечна цена и слично. Оваа поделба е направена во зависност од количината на којашто се однесува цената.

16. ДОСТАВУВАЊЕ НА ФАКТУРА И НАПЛАТА НА ЦЕНА НА СТОКА ШТО Е ИЗВЕЗЕНА

По испорачување на стоката, а со цел реализација на наплатата на вредноста на стоката, продавачот доставува фактура до купувачот (увозник).

Наплатата на стоката претставува една од централните работи во меѓународниот платен промет и затоа предметот, начинот, местото и рокот на плаќање треба да бидат така договорени што на продавачот (извозник) му се обезбедува непречена наплата на испорачаната вредност.⁹⁴

Наплатата може да се реализира како наплата во готово, доколку таа е од помал обем и еднократна, но може да биде и наплата според кредитно работење. Наплата според кредитно работење се јавува тогаш кога се работи за големи зделки, односно при наплата на продадени инвестициски добра, односно извршени инвестициски услуги.



⁹¹ Grupa Avtor, „Strategija razvoja jugoslovenske trgovine“, Ekonomski fakultet Beograd 1989, стр. 198

⁹² M. Eremić: „Istrazivawe tržišta“ - Ekonomski fakultet Beograd, 1990, стр.102

⁹³ Isto, стр. 103

⁹⁴ M. Rives: „Traite' d'economie commerciale“, I torn, Paris, 2000, стр. 210

Должината на рокот на отплата има посебно влијание врз висината на каматата, висината на осигурувањето на самиот кредит, плаќање пенали за предвремена отплата и слично.⁹⁵ Во однос на наплатата според кредитно работење можеме да зборуваме за наплата по краткорочен кредит и наплата по долгорочен кредит.



Во надворешното работење посебно значење има употребата на документарен акредитив. Овој инструмент подеднакво ги штити интересите на купувачот и на продавачот. Документарните акредитиви имаат две карактеристики, односно можеме да зборуваме за неотповиклив акредитив и потврден неотповиклив акредитив.

И во двата случаи се работи за веќе извршено плаќање, но само доколку прикажаните документи одговараат на условите од акредитивот.

17. ЛИКВИДИРАЊЕ НА ОБВРСКИТЕ КОН ДРУГИТЕ УЧЕСНИЦИ ВО ИЗВОЗОТ И ЛИКВИДИРАЊЕ И ЧУВАЊЕ НА ПРЕДМЕТОТ ВО ВРСКА СО ИЗВОЗНАТА РАБОТА

Поедноставените постапки ја заменуваат вообичаената постапка, овозможуваат извозот или увозот да се извршуваат надвор од царинскиот терминал и/или со помалку документи. Исто така, ја намалуваат улогата на посредниците (застапниците) во царинските постапки со што се намалуваат трошоците на компаниите и се намалува времето за спроведување на царинските формалности, како и спроведување на царинските формалности надвор од редовното работно време на царинските власти.

17.1 ЛИКВИДИРАЊЕ НА ОБВРСКИТЕ КОН ДРУГИТЕ УЧЕСНИЦИ ВО ИЗВОЗОТ

Сите учесници во извозното работење имаат право да побараат одреден надомест.

Овде не станува збор само за извозникот и увозникот туку и за многу други субјекти како што се деловните банки, странските посредници, шпедитерот, превозникот, осигурителната компанија и слично.

Деловните банки како учесници во извозното работење се занимаваат со издавање банкноти. Трошоците што настануваат со учеството на деловните банки се пресметуваат и фактурираат во домашната деловна банка.

Домашната деловна банка е банката којашто е одговорна за извршување на преносот на средства. Како водечки светски извозници се наоѓаат челните групи на најголемите светски банки од Јапонија и Европа.

Целта на овие банки е остварување на поголемо учество во обртот на расположливиот

капитал и пари на светските пазари.

За застапниците во извозното работење, односно посредниците се пресметува застапничка провизија. Се разбира дека тука се услугите на шпедитерот, превозникот и на осигурителната компанија. Услугите на шпедитерот се фактурираат засебно.

Под трошоци на превозникот, односно под трошоци за превоз и достава се подразбира трошокот за товар, истовар, складирање и слично. Овие трошоци се пресметуваат според претходно издаден товарен лист или пак претходно склучен договор за транспорт.⁹⁶

Што се однесува до трошоците за осигурување на стоката, може да се каже дека понекогаш тие се вклучени во фактурата и доколку е така, тоа е посебно нагласено во неа. Трошоците за осигурување се пресметуваат во согласност со полисата и договорот за осигурување.

Крајната извозна пресметка, односно колку вкупно е потрошено во целиот процес на извозно работење се пресметува откако ќе се завршат сите операции, почнувајќи од излезот на стоката од кај производителот и завршувајќи со влезот, односно наплатата на фактурата и сите останати трошоци во однос на испорачаната стока.



17.2 ЛИКВИДИРАЊЕ И ЧУВАЊЕ НА ПРЕДМЕТОТ ВО ВРСКА СО ИЗВОЗНАТА РАБОТА

Извозната работа се смета дека е комплетирана, завршена и ликвидирана кога на предметот ќе се означат извршено и тоа ќе биде потпишано и официјализирано законски. По комплетирање на предметот, предмет на извозното работење се доставува во архивата за чување. Предметот во архивата се чува во време кое е определено со законски прописи пропишани од надлежните органи за чување на соодветни видови предмети.

⁹⁶ M. Rives: „Traite' d'economie commerciale“, I torn, Paris, 2000, стр.212

ПРИМЕРИ

ПРИМЕР 1

Претпријатието од Штип „Нокатекс“ се занимава со производство на текстилни производи исклучиво за извоз на реномираните странски пазари.

Не се остварува домашно производство и производите воопшто не се пласираат на домашниот пазар. Претпријатието направило фаза на прелиминарно истражување и ги истражило конкретните странски пазари пред да почне да произведува за нив. Остварени се трговски преговори на двете страни помеѓу извозникот и увозниците во: Германија, Белгија, Франција и Италија.

Преносот на производите до странските пазари е со транспортни средства и целосно обезбедена документација за нивен превоз и транспорт.

Шпедитерската потврда е доставена на време, како и сите документи за осигурување на стоката. Целосната документација за остварување на извозното работење е доставена во предвидениот рок. Остварено е царинење на стоката и платена е царината според царинската тарифа.

1. *Кој производ е предмет на извоз?*
2. *Со кои земји се тргува на странските пазари?*
3. *Направете листа на идеи - какви активности треба да се преземат за да се прошири извозот на други странски пазари?*
4. *Дали стоката е царинета?*

ПРИМЕР 2

Претпријатието од Охрид „Вилиа“ се занимава со производство на чевли за извоз на реномираните странски пазари. Не остварува домашно производство и производите се наменети исклучиво за извоз. Пред да почне со производство, претпријатието прави неколкумесечна сеопфатна анализа на пазарите што му овозможува подетално запознавање на реалната ситуација и услови кои моментално превладуваат на странските пазари. Со тоа претпријатието

прави напори на прилагодување на своите знаења, можности, умешности, финансиски сретства и останати форми на делување за што поефективно и ефикасно продирање на пазарот.

Трговските преговори се одвиваат со посакуваната динамика од двете страни, извозникот и потенцијалните увозници: Германија, Белгија, Франција и Италија. Со преговорите се договара и регулира транспортот на производите, видот на транспортните средства и соодветната пропратна документација за превоз на нив.

Направени се дополнителни преговори за проширување на мрежата на извозни трговски партнери низ целиот свет. Добиена е дозвола за извоз на стоката. Доставен е единствен царински документ во предвидениот рок.

Обезбедени се гаранции за плаќање на испорачаната стока, гаранции по кредитна работа, гаранции за консигнации.

1. *Што произведува и што извезува претпријатието „Вилиа“?*



2. *Какви истражувања се направени?*
3. *Што треба да се направи, за да се прошири извозот на други странски пазари?*
4. *Која е целта на преговорите и дополнителното истражување? Направете анализа.*

ПРИМЕР 3

Извоз на дрвена граѓа

Извозник на производи од дрво просечно годишно продава 500 000 тони. Неговите купувачи се примарно лоцирани во четири држави – А, Б, В и Г. Пиланата на извозникот е лоцирана во внатрешноста на земјата – околу 200 милји оддалечена од главното пристаниште во неговата држава. Неговите производи може да бидат пренесувани без тешкотии со железница до трупот на бродот во пристаништето каде што се врши товарење.

Државата на извозникот има домашни бродови што имаат можност да ги пренесуваат производите низ четирите држави, а државата има потреба од странска валута. Исто така, ризиците за осигурување можат да бидат покриени од домашни компании за карго осигурување. Политичката ситуација е стабилна, а тонажата е лесно достапна.

Фабриците на купувачите се лоцирани на локации во внатрешноста на нивните држави на оддалеченост од околу 200 до 300 милји од пристаништата за растовар. Следниве услови се забележани во различни држави.

Држава А

Оваа држава има добро организирано пристаниште за растоварување и ефикасен превоз во внатрешноста со железница и камион, но е позната по работничките немири.

Држава Б

Б е позната по пренатрупаноста на нејзиното пристаниште: времето на чекање на бродовите варира од 10 до 90 дена. Превозот во внатрешноста, пак, е извонреден.

Држава В

В нема такви тешкотии како А и Б, но овде купувачите не се целосно сигурни заради тешките економски услови.

Држава Г

Г ги има сите предности и ниту една од маните на другите три држави.

ПРИМЕР 4

Склучен е договор помеѓу дискографската куќа „Р“ и уметникот „А“, двајцата со седиште во земјата на извоз „Х“. Согласно договорот, уметникот „А“ добива исплата на тантиема за секоја снимка продадена во малопродажба како надомест за отстапени права, на уметникот „А“, за репродукција, маркетинг и дистрибуција ширум светот.

Врз основа на тоа, компанијата „Р“ склучува договор за дистрибуција и продажба со увозникот „У“ со цел да го снабдува со снимки со изведба на уметникот „А“ за препродажба во земјата на увоз. Како дел од тој договор, компанијата „Р“ му ги отстапува правата за маркетинг и дистрибуција на увозникот „У“ и бара од него, за возврат, исплата на тантиема од 10% од малопродажната цена на секоја снимка купена и увезена во земјата на увоз. Увозникот „У“ прифаќа исплата од 10% на компанијата „Р“.

Плаќањето на тантиема претставува услов за продажба, бидејќи увозникот „У“ е должен да го плати овој износ како последица на договорот за маркетинг и дистрибуција со компанијата „Р“. За да го заштити својот комерцијален интерес компанијата „Р“ не би ги продала снимките на увозникот „У“, ако тој не се согласи на овие услови.

Плаќањето е поврзано со стоката што се вреднува бидејќи е направено, за правото на продажба и дистрибуција на одредена увезена стока, да се менува и износот на тантиемата согласно вистинската продажна цена на поедините снимки.

Фактот дека компанијата „Р“ е обврзана, за возврат, да плати тантиема на уметникот „А“ во однос на светската продажба на изведбите на уметникот „А“, не е важен за договорот помеѓу компанијата „Р“ и увозникот „У“.

Увозникот „У“ директно му плаќа на продавачот и не го засега ниту интересира како компанијата „Р“ го распределува нејзиниот вкупен приход. Затоа, исплатата на тантиема од 10% ќе биде додадена на вистински платената цена или на цената што треба да се плати.

ПРАШАЊА

- Што претставува извозното работење?
- Какво е значењето на извозното работење?
- Што претставува истражувањето на пазарот на земјите што увезуваат и која е основната цел што треба да се постигне со овој вид истражување?
- На кои начини може да се воспостави контактот помеѓу извозникот и увозникот?
- Во што се состои фазата на обработка на прашалникот добиен од странскиот купувач-увозник?
- Како ја разбирате постапката на изработка на извозничка понуда?
- Какво е значењето на цената при стапување на извозникот во деловен однос со увозникот?
- Како се водат трговски преговори меѓу извозникот и увозникот?
- Под кои режими може да биде стоката што е предмет на купопродажен договор?
- Каква е постапката на пријавување на извозот?
- Кои документи се користат во надворешното трговско работење?
- Дефинирајте ги стоковните документи!
- Дефинирајте ги документите за железница!
- Што е и за што служи сертификатот за потекло и квалитет на стоката?
- Што претставува авионскиот товарен лист?
- Што претставува железничкиот товарен лист?
- Што претставува шпедитерската потврда?
- Дефинирајте го поимот полиса и сертификат за осигурување!
- Објаснете ја царинската декларација!
- Објаснете ја царинската фактура!
- Какви видови уверенија постојат?
- Какви видови гаранции постојат?
- Што се подразбира под поимот осигурување?
- Кои се основните елементи на осигурувањето?
- Што се подразбира под поимот контрола на стоката?
- Каков акт претставува царинењето на стоката?
- Што претставува наплатата на стоката?
- Какво е значењето на документарниот акредитив во плаќањето во надворешната трговија?
- На кој начин се ликвидираат обврските кон другите учесници на извозното работење?
- Кои работи спаѓаат во завршни извозни работи?

ВЕЖБИ

Вежба 1

1. Што се подразбира под поимот извоз?

- а) _____
- б) _____
- в) _____

2. Во зависност дали извозното работење се одвива со посредник или без посредник се дели на:

- а) посредно и непосредно
- б) посредно
- в) непосредно

3. Кои се фазите на истражување на странскиот пазар?

- 1. _____
- 2. _____

4. Непосредното комуницирање се одвива со непосредно испраќање на овластени лица од страна на извозникот до соодветниот увозник и со испраќање на писма (понуди) до увозникот.

ДА

НЕ

5. Посредниот начин на комуникација е преку пропагандна акција - контакти на саеми, берзи и преку користење на услуги од институции за посредување.

ДА

НЕ

6. Трговските преговори ги води домаќинот, а потоа се разгледуваат сите прашања во врска со купопродажната работа.

ДА

НЕ

7. Дефинирајте статус на контингент?

8. Дефинирајте стаус на слободен увоз, односно извоз?



9. За да се пријави извозното работење потребно е да се достави документ наречен Единствен царински документ за извоз.

ДА

НЕ

10. Единствениот царински документ претставува документ што извозниците, од увозниците или ополномоштените лица, го поднесуваат на надлежните царински органи при извозот, односно, увозот на стоката.

ДА

НЕ

11. Кои се елементи на Единствениот царински документ?

- | | |
|-----------|-----------|
| 1. _____ | 11. _____ |
| 2. _____ | 12. _____ |
| 3. _____ | 13. _____ |
| 4. _____ | 14. _____ |
| 5. _____ | 15. _____ |
| 6. _____ | 16. _____ |
| 7. _____ | 17. _____ |
| 8. _____ | 18. _____ |
| 9. _____ | 19. _____ |
| 10. _____ | 20. _____ |

12. Кои се битни елементи на гаранцијата?

1. _____
2. _____
3. _____

13. Кои видови гаранции познаваш?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

14. Дефинирајте санитарно уверение?



ПРОЦЕДУРИ ЗА ИЗВОЗ



1. ПРОЦЕДУРИ ЗА ИЗВОЗНО ЦАРИНЕЊЕ (ИЗВОЗ НА СТОКИ)

1. Потребна е фактура за извоз на која ќе бидат наведени стоките кои се извезуваат – два примероци за царинарницата и најмалку три за превозникот и пакинг лист (колети и тежина – бруто и нето).

Фактурата покрај податоците за стоката потребно е да го има:

- ▶ впишан износот со букви,
- ▶ паритетот на стоката по INCOTERMS 2017,
- ▶ забелешка дека стоката е ослободена од плаќање на ДДВ согласно одредбите на чл. 24.1 од Законот за ДДВ,
- ▶ банка во која приемот на стоката треба да го изврши плаќањето.

Ако фактурата е напишана на македонски јазик ,

2. Потребен е товарен лист (ЦМР) заверен од превозникот и извозникот со уредно внесени податоци во потребните полиња.
3. За можност за царинење повторно е потребно полномошно (тоа е објаснето како и во објаснувањето за увоз).

2. ПОСТАПКА ЗА ИЗВОЗНО ЦАРИНЕЊЕ

Извозната постапка овозможува домашната стока да го напушти царинското подрачје на Република Северна Македонија.

За стоката која се извезува се поднесува царинска декларација (во рубриката 1 од ЕЦД-то се запишува ознаката EX буква (A,B или Z).

Домашната стока пријавена за извоз се наоѓа под царински надзор од моментот на приемот на царинската декларација, па се до изнесувањето на стоката од царинското подрачје на Република Северна Македонија. Тоа значи дека пуштањето на стоката за извоз се одобрува под услов предметната стока да се изнесе од царинското подрачје во иста состојба (вид и количина) во која се наоѓала во моментот на прифаќање на извозната царинска декларација.

3. НАЧИН НА ПОДНЕСУВАЊЕ ИЗВОЗНА ДЕКЛАРАЦИЈА



Извозната декларација се поднесува во електронска форма со примена на системот за обработка на царински декларации и акцизни документи – СОЦДАД.

Електронската декларација за извозна постапка е задолжителна, додека хартиените декларации се применуваат само во случај на примена на резервна постапка.

Извозник е лице со седиште во Република Северна Македонија во чие име е поднесена царинска декларација и кој е сопственик на стоката или има слични права за располагање со неа во моментот на прифаќање на декларацијата. Кога сопственоста или слични права на располагање со стоката припаѓаат на лице со седиште надвор од Република Северна Македонија согласно договорот на кој е заснован извозот, (за извозник се смета договорната страна со седиште во Република Северна Македонија).

4. ЦАРИНСКИ ОРГАН ЗА ИЗВОЗ

Извозната декларација се поднесува кај царинската филијала која е надлежна за надзор на местото каде што извозникот е регистриран или местото каде што се врши пакување или товарање на стоката за извоз.

Царинска филијала за извоз е царинската филијала каде што се прифаќаат декларациите за ставање на стоката во извозна постапка.

5. ЦАРИНСКИ ОРГАН НА ИЗЛЕЗ

Царинска филијала на излез е царинската филијала каде што стоката треба да се стави на увид со цел да се заврши извозната постапка. Тоа е последната царинска филијала пред стоката да го напушти царинското подрачје на Република Северна Македонија.

Ако стоката се извезува преку железница, пошта, воздух или воден пат, царинскиот орган на излез е оној орган во кој што се презема стоката под еден транспортен договор, за транспорт во друга земја од страна на изведувач на железничка компанија, поштенски служби, авионски или езерски компании.

За стока извезена по цевководи или за електрична енергија, царински орган на излез е оној орган кој е одреден од страна на Царинската управа на Република Северна Македонија.

Пораката IE599 е порака која системот ја праќа за излез на стоката од царинското подрачје на Република Северна Македонија. Таа има иста важност како и печатот кој се става на задната страна од листот бр. 3 од ЕЦД, кој служи како доказ дека стоката ја минала границата во случај на користење на резервна постапка.

СТУДИИ НА СЛУЧАЈ

СТУДИЈА 1

Компанија од странство „П“, којашто е сопственик на стоката, ја продава стоката на македонска фирма „К“ и согласно договорот ја испорачува стоката. Додека стоката се наоѓа на отворено море, македонскиот купувач „К“ го информира продавачот „П“ дека не е во можност да изврши плаќање и да ја преземе стоката.

Продавачот бил во состојба да пронајде друг македонски купувач „К1“ на кого ја продава и испорачува стоката. Купувачот „К1“ во Република Македонија ја декларирал стоката за пуштање во слободен промет, со што се потврдува увозот на стоката што, за возврат, го потврдува извозот на стоката, односно постоењето на продажба за извоз. Исто така, трансакцијата претставува меѓународен трансфер на стока.

Во опишаниот случај, со продажбата на стоката извршена од страна на продавачот „П“ кон купувачот „К1“ ќе се смета дека стоката е продадена за извоз во царинското подрачје во Република Северна Македонија, односно за утврдување на царинската вредност на стоката ќе може да се примени членот 28 од ЦЗ, а трансакциската вредност ќе претставува вредноста прикажана во комерцијалниот документ издаден од продавачот на стоката „П“ кон купувачот (увозникот) „К1“.



СТУДИЈА 2

Продавачот С од земја Х, продава стока на купувачот Б од Македонија. Стоката е испорачана од земјата Х во растурена состојба (рефус), а потоа, пред да биде увезена во земјата е спакувана и ставена во пакети од продавачот С, на транзитното пристаниште лоцирано во земјата Т. Во случајов не е важно дали земјата на извоз е Х или Т. Купопродажниот договор меѓу продавачот С и купувачот Б претставува продажба за извоз во земјата на увоз (Република Македонија) и ќе биде основа за вреднување на стоката според член 28 од ЦЗ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Bagwell K. and Staiger R.W.: The economics of the World Trading System, The MIT Press Cambridge Massachusetts, London, England, 2015
2. Bagwell Kule and Staiger W, Robert: „ Preferential and the multilateral trading system“ in Baldwin R.E, Cohen d, Sapior and Venables a. editors Market Integration ,Regionalizm and Global Economy, Cambridge University Centre for Economic Policy Reaserch, Uk, 2009
3. Todorović: „ Nauka o trgtovini“, Beograd, 2006,
4. Жиков, А, Кикеркова,И.: „Надворешна трговија“, Економски Факултет - Скопје, 2000
5. Жиков, А, Кикеркова,И.: „Надворешна трговија“, Економски Факултет - Скопје, 1990
6. Zelenika, R.: „Prometni sustavi -Tehnologija-organizacija-ekonomika-logistika-menadžment“, Ekonomki fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka, 2009.
7. Аритон Жиков „Надворешна трговија“, Белград, 1970 година,
8. E. Sundhoff: Die Najdelsspanne. Shriften žur Handelsforschung br. 2/2013, Koln – Opladen
9. E. Gutengberg: grandlagen der Betriehswirtschaftslehre, BA. Der Ab-satr. Berlin Heidelberg, New York, 2017
10. F. Renko: „Ekonomika robnog prometa“, Informator, Zagreb, 2006;
11. Tatomirović M., Transport u proizvodnji, Beograd, 2007
12. Данчевска, В.: „Сообраќајната политика во функција на одржливиот развој на Република Македонија“, Докторска дисертација, Технички факултет Битола, 2004
13. Митески, Стефан , 2019. „Историја на осигурувањето“. Bits of insurance.
14. Климе Попоски, „Осигурителниот сектор во Македонија бележи раст и покрај нагласените неекономски ризици“, Економија и бизнис, година 19, број 228, јуни 2017, .
15. Дарко Блажевски, „Пазарот на осигурување во Република Македонија“, Економија и бизнис, година 18, број 208, октомври 2015,
16. Giancarlo Gandolfo, „International Economics“, I the Pure Theory of International Trade Springer Verlasg Berlin 1994
17. M. J. Trebilcock, Robert Howse The Regulation of International Trade, Routledge 2005
18. Grupa Avtori, „Strategija razvoja jugoslovenske trgovine“, Ekonomski fakultet Beograd 1989,
19. Daniel Schiffman, Theories of International Trade, Taylor & Francis 2007 OUP,
20. Nigel Grimwade, International Trade: New Patterns of Trade, Production & Investment Routledge 2000
21. Ирена Кикеркова, Надворешна трговија, Економски Факултет-Скопје 2008
22. Јованка Биљаноска, Надворешна трговија, ИРИС-Струга 2005
23. Jackson, J.: WTO and the Trading System , Law and Policy of Internal Economic Relations, SEC.ed., The MIT Press, Cambridge, England, 2018, p. 24.
24. Прирачник за Насоки и совети за побрз и полесен извоз и настапнастрански пазари, Издавач:Стопанска комора на Македонија, Скопје, Автори: Љупка, Илиевска-Самарџиска,Михајло Донев,М-р Сања Николова, Игор Тасевски, Лазо Ангеловски и Даниела Михајловска-Василевска, 2019,
25. M. Rives: „Traite' d'economie commerciale“, I torn, Paris, 2000
26. Закон за царинина , Службен Весник на Република Северна Македонија, 2019
27. Закон за царинска тарифа, Службен Весник на Република Северна Македонија, 2019

**МОДУЛАРНА
ЕДИНИЦА**

3



УВОЗНО РАБОТЕЊЕ

СОДРЖИНИ:

- Суштина и значење на увозното работење
- Фази на реализација на увозните работи
- Истражување на пазарот на земјите ивонички
- Воспоставување на контакт со извозник и водење трговски преговори
- Определување на увонен статус на стоката
- Регистрирање на увоната работа
- Издавање на диспозисија на шпедитерот
- Контрола во врска со стоката што се увезува
- Рекламација на стоката што се увезува
- Увонно царинење на стоката
- Поднесување единствен царински документ за увон
- Пресметување и наплата на царина.



УВОЗНО РАБОТЕЊЕ

ЦЕЛИ СО АКТИВНОСТИ И МЕТОДИ

- Да ги опише подготвителните увозни работи
- Да го објасни значењето на истражување на пазарот на земјите извознички
- Да донесе сопствен суд за контакт со соодветен извозник
- Да отвори предмет
- Да изработи роковник
- Да даде пример за увозен статус на стоката
- Опишување на начинот на регистрација на увозната работа
- Да ги разликува извозните работи
- Да го запознае начинот на издавање на диспозиција на шпедитерот
- Да укаже на улогата на шпедитерот во текот на вршење на увозната работа
- Пополнување диспозиција на шпедитерот
- Опишување начин на спроведување на контрола на увозната работа
- Изработување на рекламации во врска со стоката што се увезува

ПОИМНИК

- Увозно работење
- Подготвителни увозни работи
- Извршни увозни работи
- Завршни увозни работи
- Истражување на пазарот
- Трговски преговори
- Увозен статус на стоката
- Диспозиција на шпедитерот
- Рекламација
- Единствен царински документ
- Тарифа
- Квота
- Субвенција
- Царина.

1. СУШТИНА И ЗНАЧЕЊЕ НА УВОЗНИТЕ РАБОТИ

Увозното работење е составен дел на размената што земјата ја врши со странство, при што доаѓа до развој на меѓународните економски односи. Затоа велиме дека увозното работење има големо значење за секоја земја. Преку увозот се внесуваат добра и услуги за задоволување на потребите на репродукцијата и потребите на широката потрошувачка. Извозот овоз-

можува да се внесуваат најсовремени странски искуства и достигнувања во техниката и технологијата и слично.⁹⁷



Аналогно на систематизацијата кај извозното работење, таква систематизација може да се направи и кај увозното работење.

Техниката на увозното работење опфаќа извршување на бројки и разновидни работи. При увозно работење, увозните работи можат да се систематизираат на следниов начин:⁹⁸

- работи што му претходат на склучувањето на купопродажниот договор;
- склучување на купопродажен договор;
- работи што треба да се извршат пред влегувањето во сила на купопродажниот договор;
- оперативни увозни работи;
- завршни увозни работи.

Увозот преку увозните работи е значаен и за нашата земја бидејќи претставува нечиј друг извоз. Луѓето од една нација заработуваат за да увезат (и имаат корист од размената) само затоа што луѓето во другите земји го купуваат тоа што тие го извезуваат и овде се гледа значењето на увозните работи.

Статистичките снимања на трговијата со услуги за увоз преку увозните работи се засноваат на изјавите од страна на банките на нивните централни банки или од страна на анкетите на главните оператори.^{99, 100} Покрај тоа, увозот и извозот на стоки се предмет на трговски договори меѓу увоз и извоз на надлежности.

Кога се извршуваат увозните работи за увозот на облагородување се овозможува увезените репроматеријали или полупроизводи да се облагородуваат (обработуваат, преработуваат, доработуваат или поправаат) за повторен извоз, без да се платат увозни давачки и ДДВ за стоката.

Согласно царинските прописи, можни се два системи на увоз преку увозните работи за облагородување:¹⁰¹

- ▶ Систем на одложено плаќање;
- ▶ Систем на враќање на увозни давачки.

Увоз за облагородување преку увозните работи е царинска постапка со економски ефект. Со употребата на оваа постапка се овозможува ставање на стока во постапка и нејзино подложување на некоја од операциите на облагородување. По извршеното облагородување добиениот производ повторно се извезува од царинското подрачје на Република Северна Македонија.

⁹⁷ R. Hercog: „Politika plasmana trgovinskih preduzeća, Savremena administracija, Beograd, 2009, стр. 113

⁹⁸ Александар Јовановић: „Комерцијално пословање“, Савремена администрација, Београд, 2006, стр.25

⁹⁹ Lequiller, F; Blades, D.: Understanding National Accounts, Paris: OECD 2006, стр. 139-143

¹⁰⁰ R. Hercog: „Politika plasmana trgovinskih preduzeća, Savremena administracija, Beograd, 2009, стр. 115

¹⁰¹ www.carinska uprava na Republika Severna Makedonija

Операциите за облагородување можат да бидат:

- Обработка - производни активности при кои се вршат механички, хемиски и други производни активности врз стоката, вклучувајќи и нејзина монтажа, демонтажа, составување или вградување во друга стока;
- Преработка на стока;
- Поправка на стока;
- Употреба на помошни средства за производство - во постапката може да се увезат помошни средства за производство коишто го овозможуваат или олеснуваат производството на добиени производи, но не претставуваат составен дел на добиените производи.

Подносителот во барањето за одобрение за увоз извршен преку увозните работи за облагородување наведува која од овие постапки сака да ја употреби.

За спроведување на постапката потребно е да се поднесе инструмент за обезбедување на плаќањето на царински долг кој може да настане. Инструментот за обезбедување се поднесува од страна на имателот на одобрение или неговиот застапник во случај кога барањето за одобрение е поднесено преку поднесување на царинска декларација во писмена форма.

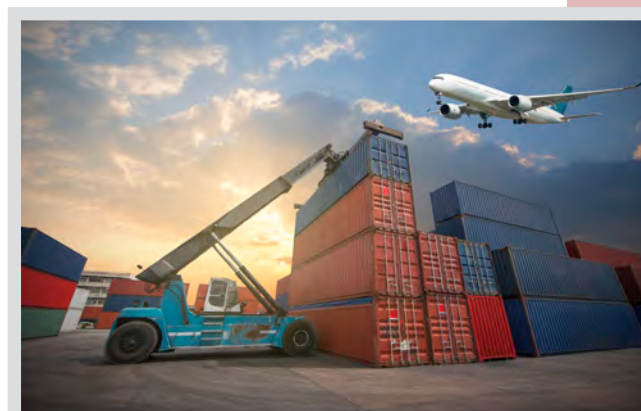
Стоките што се извезуваат, односно увезуваат ги поминуваат сите фази на реализација на увозната работа и се распоредуваат на следниве форми:¹⁰²

■ Слободен извоз

- ▶ Извоз врз основа на дозвола,
- ▶ одобрение, согласност,
- ▶ решение односно потврда

■ Слободен увоз

- ▶ Увоз врз основа на дозвола,
- ▶ одобрение, согласност, решение односно потврда.



2. ФАЗИ ВО РЕАЛИЗАЦИЈА НА УВОЗНИТЕ РАБОТИ

Увоз реализиран преку увозните работи е пренос на добра преку државната граница, од надворешен извор.¹⁰³ Оној што го врши увозот се нарекува увозник и вршител на увозните работи. Увоз во земјата примател е **извоз** од земјата што испраќа. Увоз и извоз се дефинирање на финансиските трансакции на **меѓународната трговија** и извршување на увозните и извозните работи.

Во меѓународната трговија, увозот и извозот на стока преку увозните и извозните работи се ограничени со квоти за увоз, во надлежност на царинскиот орган. Надлежниот орган за увоз и извоз може да наметне тарифа на увезената стока.

Како фази во реализација на увозните работи се:¹⁰⁴

- Подготвителни увозни работи
- Извршни увозни работи
- Завршни увозни работи

Преку подготвителни увозни работи се истражува пазарот на земјите извознички, со воспоставување на контакт со соодветен извозник и водење трговски преговори и со определување увозен статус на стоката.

¹⁰² www.carinska.uprava.mk na Republika Severna Makedonija

¹⁰³ Tomašević: „Trgovina u društveno ekonomskom razvoju...“, Savremena administracija, Beograd, 2014, стр.2

¹⁰⁴ Александар Јовановић: „Комерцијално пословање“, Савремена админис-трација, Београд, 2006, стр.27

Во извршни увозни работи влегуваат: издавање на диспозиција на шпедитерот, контрола и рекламација во врска со стоката што се увезува, увозно царинење на стоката, промовирање на економската соработка.

Како завршни увозни работи се: ликвидирање на обврските кон извозникот и кон другите учесници во увозната работа и ликвидирање и чување на предметот во врска со увозот. Најефикасно е сите увозни работи да се извршуваат преку EXIM (Едношалтерски систем за дозволи за увоз, извоз и транзит на стоки и тарифни квоти) EXIM овозможува електронско поднесување на барањата за дозволи за увоз, извоз и транзит од страна на деловната заедница, како и електронско издавање на дозволите од страна на надлежните институции.

Електронско поднесување на барање за дозвола во надлежност на Министерството за внатрешни работи се врши преку системот EXIM со избор на следниот линк www.exim.gov.mk. На истиов линк се објавуваат и потребните информации за условите и правила за регистрација на економските оператори во EXIM, каде што можат да се најдат и прирачниците за негово користење.



Истражувањето на пазарот како фаза на подготвителните увозни работи е организиран напор да се соберат информации за целните пазари и клиенти: со знаење за нив, почнувајќи од тоа кои се тие.¹⁰⁵ Тоа е многу важна компонента на **деловната стратегија** и главен фактор за одржување на конкурентноста. Истражувањето на пазарот на земјите извознички помага да се идентификуваат и анализираат потребите на пазарот, големината на пазарот и конкуренцијата. Неговите техники опфаќаат и квалитативни техники како што се фокус групи, длабински интервјуа и етнографија, како и квантитативни тех-

ники како што се анкети на клиенти и анализа на секундарни податоци.

На воспоставувањето контакт претходно претходи истражување на пазарот спроведено од извозникот каде тој се стреми да воспостави контакт со соодветните интересенти во земјите извознички, т.е. да воспостави контакт со соодветен извозник. Како последна подготвителна фаза е да се определи статусот на стоката што се увезува по различни видови режими кои се применуваат да има заштита на домашното производство и да се делува на стабилизацијата на односите на единствен пазар.

Изворните увозни работи следат во доменот како и под кои постапки и процедури да се издаде диспозиција на шпедитерот, да се овозможи и контрола со рекламација на стоката што се увезува и да се спроведат сите постапки и законски процедури за увозно царинење на стоката.

Увозните работи завршуваат откако ќе се ликвидираат обврските кон извозникот и сите останати учесници во извозната работа.

3. ИСТРАЖУВАЊЕ НА ПАЗАРОТ НА ЗЕМЈИТЕ ИЗВОЗНИЧКИ

Појдовна активност при вршење на секое увозно работење е истражување на пазарот на земјите од каде што определен купувач - увозник има намера да набави определена стока или услуга.

Не треба посебно да се нагласува дека истражувањето на странскиот пазар и концептиски и методолошко гледано, се разликува од истражувањето на домашниот пазар. Таа разлика е условена од разликите што постојат меѓу овие два вида пазари.

Со спроведување на истражувањето на домашниот пазар, увозникот, најпрво, ги утврдува потребите што се манифестираат по однос на стоки за производствена и по однос на стоки за широка потрошувачка, потоа утврдува во кој степен констатираните потреби можат да се задоволат од производството во земјата и, на крајот, утврдува колку и какви стоки уште би требало да се увезат за целите на задоволување на констатираните потреби.¹⁰⁶

Утврдувањето на апсорпционите способности на домашниот пазар е од суштествено значење во текот на истражувањето на увозникот. Секоја погрешна проценка на тој план може да има мошне негативни ефекти.

Во текот на истражувањето на пазарот на земјите извознички, купувачот (увозник) стекнува определени сознанија за тоа кои извозници од односните земји би можеле да се јават како партнери што би одговарале за една поволна соработка. Овие сознанија се од важно значење и за добивање на поконкретна претстава, како и за понатамошните активности на купувачот (увозник).



Купувачот (увозник), најпрво, воспоставува контакт со соодветен извозник или извозници, а потоа го испитува нивниот бонитет.

Меѓународниот раст на достапните истражувања од и преку интернет влијаело на огромен број потрошувачи и на оние од кои тие купуваат. Иако новите глобални пазари, како што се Кина, Индонезија и Русија се сè уште помали од САД во B2B е-трговија, нивниот фактор на раст поттикнат од интернет е стимулиран од мрежни места, графики и содржини за подобрување на производите дизајнирани да привлечат корпорации и потрошувачи / B2C купувачи. Проекциите за 2020 година покажуваат меѓу 600 долари и 400 милијарди во приходите генерирани од овој медиум.

Извештајот со наслов „Глобален пазар за електронска трговија на земјите извознички B2C и плаќање преку интернет 2020“ укажува на намалување на вкупните стапки на раст во Северна Америка и Западна Европа, дури и со зголемувањето на апсолутните бројки на раст.

Малите организации и непрофитните организации можат да изведат потребни информации со набљудување на околината на нивната локација. Анкети од мали размери и фокус групи се начини со ниска цена да се соберат информации од потенцијалните и постојните клиенти и дарители. Додека секундарните податоци (статистика, демографија и сл.) се достапни на јавноста во библиотеките или на интернет, примарните извори, добро направени, можат да бидат доста вредни: разговор по еден час, со дванаесет луѓе, двајца до шест потенцијални клиенти, можат да „влезат во нивните умови... да добијат чувство за нивните потреби, желби и болка“. Тоа не може да се добие како информација од прашалник.

- Доста се користи за истражување на пазарот на земјите извознички SWOT анализа: SWOT е писмена анализа на силните страни, за слабостите, можностите и заканите за деловниот субјект.¹⁰⁷ Исто така, може да се напише SWOT за конкуренцијата за увоз за да се разбере како да се развијат маркетинг и мешавини на производи. Методот SWOT помага да се утврдат, а исто така и да се проценат стратегиите и да се анализира деловниот процес.
- Анализа PEST: PEST е анализа за надворешно опкружување за истражување на пазарот на земјите извознички. Тоа вклучува комплетен преглед на политичките, економските, социјалните и технолошките надворешни фактори на фирмата, кои можат да влијаат на целите или профитабилноста на фирмите.¹⁰⁸ Тие можат да станат придобивка за фирмата или да и наштетат на нејзината продуктивност.

¹⁰⁶ F. Renko: „Ekonomika robnog prometa“, Informator, Zagreb, 2006, стр. 125

¹⁰⁷ F. Renko: „Ekonomika robnog prometa“, Informator, Zagreb, 2006, стр. 127

¹⁰⁸ Global trade- Greg Buckaman, Fernwood Publishing, Ltd Halifax, Nova Scotia (Booksfor Change- Bangalore) Sird – Kaula Lumpur, David Philip, Cape Town Zed Books London & New York, 2012, стр. 215

Дури откако последново истражување, односно истражувањето на бонитетот ќе укаже на повољноста од стапување во деловен однос со определен извозник, доаѓа до потесен деловен контакт меѓу увозникот и односниот извозник.

4. ВОСПОСТАВУВАЊЕ КОНТАКТ СО СООДВЕТЕН ИЗВОЗНИК И ВОДЕЊЕ ТРГОВСКИ ПРЕГОВОРИ



По извршената анализа на сознанијата стекнати по пат на истражување на пазарот, сознанијата за соодветните земји извознички, увозникот што го спровел истражувањето се насочува кон воспоставување контакт со соодветните интересенти во земјите извознички, т.е. кон воспоставување контакт со соодветен извозник.

Контактот со извозникот може да се воспостави индиректно или посредно и директно односно непосредно.

■ **Индиректно или посредно** - при овој начин на воспоставување контакт се користат услуги на застапништва на странски фирми, само во исклучителни случаи кога не постојат застапништвата на

странски фирми. Со посредното воспоставување се воспоставуваат директни контакти со странски фирми, се користат и услуги на странски посреднички друштва.¹⁰⁹

■ **Директно или непосредно** - при овој начин контактот најчесто се воспоставува на тој начин што увозникот директно, по пат на испраќање на прашалник се обраќа до странските производители со барање да му достават понуди.

Прашалникот што определен увозник го изработува претставува писмено средство или инструмент со којшто увозникот настојува да добие најразлично известување по однос на прашањата формулирани во прашалникот. Формата и содржината на прашалникот го откриваат идентитетот на неговиот испраќач. Затоа, при изработката на прашалникот треба да се обрне големо внимание како на формата, содржината, така и на начинот на којшто ќе биде доставен до извозникот.

По доставувањето на прашалникот, директно или преку посредништво на домашно застапничко друштво, увозникот очекува да добие понуди од извозниците на кои им го упатил прашалникот. По добивањето на понудите, тој пристапува кон нивна обработка, со цел да утврди која од нив е за него најповолна.¹¹⁰

Изработката на прашалникот и неговото доставување, како и обработката на понудите доставени од страна на извозникот претставуваат појдовни активности за воспоставување деловен однос меѓу увозникот и соодветен извозник.

Овие активности се толкуваат како неопходни подготвителни активности за вршење на извозното работење.

Извозникот може да биде заинтересиран за стапување во деловен однос со увозникот, а понудата за таков однос може да ја префрли на друга фирма од својата земја којашто е повеќе заинтересирана за односната купопродажна работа или, едноставно да го одбие увозникот како резултат на незаинтересираност за односната работа.

¹⁰⁹ Overbeek, Johannes, The Modern World, Theories and Policies, University Press of America, 1999, стр. 365

¹¹⁰ Global trade- Greg Buckaman, Fernwood Publishing, Ltd Halifax, Nova Scotia (Booksfor Change - Bangalore) Sird - Kuala Lumpur, David Philip, Cape Town Zed Books London & New York, 2012, стр. 216

По добивањето позитивен одговор од извозникот, односно по добивањето на понуда како одговор на своето барање доставено во испратениот прашалник, увозникот пристапува кон обработка и анализа на секоја таква добиена понуда од извозникот. Со обработката и селективната анализа увозникот врши соодветен избор на извозниците со кои понатаму ќе контактира и потоа се преминува кон натамошна фаза во увозното работење: водење на трговски преговори.¹¹¹

Што се однесува до времето, местото и другите аспекти за водењето на преговори, за нив се однесува сето она што е речено при разгледувањето на овие преговори кај извозното работење. Водењето на трговските преговори претставува мошне значајна фаза во вршењето на определена надворешна трговска работа.¹¹²

Поради големото значење што го добива оваа фаза се јавува потреба од претходни подготовки како кај извозникот така и кај увозникот.

5. ОПРЕДЕЛУВАЊЕ УВОЗЕН СТАТУС НА СТОКАТА

Определувањето на увозниот статус на стоката е важно поради тоа што определена странска стока може во земјата каде што е увезена да го задржи својот странски статус или тој статус да го промени во статус на домашна стока.

За да се определи видот на плаќање и на платежните средства, како и некои други моменти, потребно е да се утврди статусот на стоката што е предмет на увозот. Тој статус може да биде различен, т.е. определена стока може да се увезува, под еден од следниве режими:¹¹³

- режим на слободен увоз,
- режим на контингент,
- режим на увозна дозвола.

Сите овие режими се применуваат со цел да се заштити домашното производство и да се дејствува врз стабилизацијата на односите на единствен пазар.

Услов за издавање дозвола за увоз на определена стока може да биде обврската на извоз на домашна стока во определени количини или вредност.



6. РЕГИСТРИРАЊЕ НА УВОЗНАТА РАБОТА

Увозникот е, пред се, неопходно да е регистриран за работа во надворешниот трговски промет и во Регистарот на Царинската управа на РСМ.¹¹⁴

1. Неопходна е увозна фактура за стоката која се царини.

Фактурата мора да содржи точни податоци за стоката која се увезува;
Доколку користи преференцијални стапки исправно да е пополнета:

¹¹¹ Overbeek, Johannes, America, 1999, op. cit., стр. 369

¹¹² F. Renko: „Ekonomika robnog prometa“, Informator, Zagreb, 2006, стр. 128

¹¹³ Overbeek, Johannes, America, 1999, op. cit., стр. 41

¹¹⁴ www.carinska uprava na Republika Severna Makedonija

- ▶ ИЗЈАВА од извозникот согласно одредбите на спогодбите на РСМ со соодветната земја од каде се врши увозот;

Јасно да биде нагласен паритетот на испораката согласно одредбите на ИНКОТЕРМС 2017:

- ▶ листа со количина на роба и нејзино пакување (пакинг листа),
- ▶ меѓународен патен или авионски товарен лист,
- ▶ соодветни документи за потекло на робата.



2. Полномошно до застапникот

Тоа е готов образец кој може електронски да се преземе од www.customs.gov.mk или да се добие од страна на кој било царински агент во два оригинални примерока за секоја царинска филијала посебно и се заверува во сопствената архива.

Се приложува копија од тековна состојба на правното лице издадена од Централниот регистар на РСМ, не постара од 6 месеци.

3. Доколку стоката по вид бара одредени режими на трговска политика, на пример дозволи од одредени министерства, агенции или нивни бироа што е одредено со самиот Закон за

царинска тарифа, за да нема задршки на возилата кои ја транспортираат стоката на граничните премини и тоа да створи непотребни трошоци како автоденови треба да се направат молби до соодветните институции и тие институции претходно да дадат соодветни дозволи.

- 4. За секоја стока која претставува храна, додаток на храна, машини за изготвување на храна, садови и се она што е во допир со храна неопходен е органолептички преглед од стручните служби на Министерството за земјоделство - Дирекција за храна, документите за кои ги изготвуваме ние, но за кои е неопходно да се имаат следните документи:

- ▶ ХТП за правното лице увозник,
- ▶ Сертификати за квалитет издадени од надлежната здравствена служба од земјата извозник,
- ▶ мостри - кои санитарниот инспектор ги зема за анализа и за кои издава записник,
- ▶ за навремено издавање на дозвола за увоз потребно е документите да се поднесат еден ден претходно.

- 5. За секоја стока која се увезува потребен е преглед од страна на Пазарната инспекција при Министерството за економија на РСМ. При ова неопходно е стоката на секој одделен примерок да има налепено соодветна декларација на македонски јазик согласно законот од страна на испраќачот.

За техничката стока потребно е во секое пакување да има **УПАТСТВО** за работа со апаратот, податоци за овластен сервис и гарантен лист на македонски јазик, изготвени според условите дадени во законот. Доколку тоа не е сторено тогаш стоката се истовара под царински надзор во некое јавно царинско складиште каде со одделна молба се овозможува лепење на таквите декларации и вметнување на останатите претходно спомнати документи во пакувањата.

Доколку стоката е репроматеријал или основно средство за познат купувач тогаш тој е потребно да приложи изјава во форма за која царинските агенти ќе информираат согласно видот, количината, како и согласно начинот како е пристигната стоката и бројот на документот, односно фактурата со која стоката е пристигната.

По прибирањето на потребните документи се изготвува царинска декларација за увоз по која треба да се платат обврските кон државата за да може стоката да се пушти во слободен промет.

ВАЖНО!!!

За секоја стока увозникот треба да го информира царинскиот агент точно за видот на стоката и да подготви превод на фактурата по која ќе се подготвуваат документите.

*****Досега кажаното се однесува за редовен увоз на стока.**

При увоз на стока царинскиот орган наплатува увозни и извозни давачки и други давачки и даноци во согласност со прописите со кои се регулирани овие видови на давачки и даноци.

Странска стока може да се внесе на царинското подрачје преку царински гранични премини во времето кога тие се отворени за промет.

За царинските гранични премини се сметаат граничните премини преку кои се врши промет на патници или стока во согласност со царинските или другите прописи и нивната категорија.

Увозот за стоката која подлежи на фитосанитарна, ветеринарна или друга пропишана контрола е дозволен само преку граничните премини кои во согласност со прописите од соодветната област се одредени за внесување и изнесување на таква стока.

Стоката која е внесена во царинското подрачје е предмет на царински надзор од моментот на нејзиното внесување. Таквата стока може да биде предмет на контрола од царинскиот орган во согласност со важечките прописи.

Стоката останува под царински надзор се додека е потребно да се одреди нејзиниот царински статус.

Стоката внесена во царинското подрачје без одложување се пренесува до:

- 1.** царинскиот орган на граничниот премин или до друго место определено или одобрено од царински орган,
- 2.** слободна зона, доколку стоката се носи директно по:
 - ▶ воден или воздушен пат,
 - ▶ по копнен пат без преминување преку други делови на царинското подрачје кога слободната зона се наоѓа на копнената граница на Република Северна Македонија и друга земја.



7. ИЗДАВАЊЕ НА ДИСПОЗИЦИЈА НА ШПЕДИТЕРОТ

Шпедитерот е тој преку кого се вршат извозните и увозните работи во надворешниот трговски промет. За таа цел шпедитерот добива налог од извозникот, односно увозникот. Во текот на реализација на својата задача шпедитерот не смее да прави никакви измени и отстапувања без претходна писмена согласност од страна на увозникот.¹¹⁵

Од кадрите кои работат во меѓународната шпедиција се бара поголема стручна подготовка и стручно знаење, поголемо работно искуство и задолжително познавање на странски јазици бидејќи за реализацијата на својата задача домашниот шпедитер (на увозникот во нашиот случај) стапува во контакт со шпедитерот на извозникот и со него ги прецизира условите за шпедитерската работа.

Исто така, шпедитерот како на увозникот така и на извозникот, мора да врши осигурување на стоката што му е доверена.

¹¹⁵ Д-р Борис Маровиќ, Шпедиција и осигурување, Нови Сад, 2008, стр. 125

Во случаи кога се работи за **увозно работење**, увозниот референт на шпедитерот му издава налог, односно диспозиција за прифаќање, испраќање и транспорт на стоката. Во општите услови за работа на меѓународните шпедитери се наведени и следниве шпедитерски работи:¹¹⁶

- давање стручни совети,
- учествување во преговори поради склучување на договор,
- пронаоѓање најповолни превозни патишта и транспортни средства.

Врз основа на транспортната диспозиција, шпедитерот разработува свој план за нај-економично извршување на задачата што му е доверена од увозникот. Според законските прописи шпедитерот настапува во свое име, а за туѓа сметка.



Договорот за **шпедиција** се склучува со **диспозиција (налог)** на **комитентот** или на **шпедитерот**. Зборот диспозиција на комитентот не означува само **понуда**, туку и секој акт со кој комитентот му издава упатства на шпедитерот, дури и по склучувањето на договорот. Покрај тоа и при склучувањето на договорот, таа не мора да ја означува неговата понуда туку негово прифаќање на понудата од шпедитерот.

Обврска на шпедитерот е да склучи, од свое име, а за сметка на комитентот, еден или повеќе договори за превоз и да ги изврши сите дополнителни работи во врска со извршувањето на неговата основна обврска. Од договорот за шпедиција произлегуваат следниве обврски:¹¹⁷

- 1. Обврска за организација и превоз на стоката од едно место до друго** - шпедитерот е должен да преземе низа правни и фактички дејствија потребни за стоката да стигне до крајната цел, вклучувајќи го и превозот кој може сам да го изврши, но во тој случај за оваа дејност е само превозник, а не во улога на шпедитер.
- 2. Обврска да го извршува налогот на комитентот** – шпедитерот-експедитор е должен да го исполнува налогот водејќи сметка за интересите на налогодавачот.
- 3. Склучување на потребните договори** - основната обврска на шпедитерот, според дефиницијата на самиот договор, е од свое име, а за сметка за комитентот да склучи еден или повеќе транспортни договори. Меѓутоа, шпедитерот за да ја изврши сопствената основна обврска, склучува и низа други акцесорни договори, како што е, на пример, договор за складирање, договор за осигурување и др.
- 4. Примање на стоката од комитентот или од трето лице** - шпедитерот е должен, според налогот на својот комитент, да ја прими стоката што треба да ја испрати на превоз или да ја достави од превоз и да издаде соодветна потврда за прием на стоката. При приемот на стоката од комитентот или од третото лице, шпедитерот е должен да издаде шпедитерска потврда. Оваа потврда содржи податоци за испраќачот и за примачот на стоката, означување на стоката и релацијата по којашто се превезува стоката.
- 5. Обврска за чување на стоката** - шпедитерот е должен да ја чува стоката што се наоѓа кај него. По приемот на стоката, а пред предавањето на транспортерот, шпедитерот има обврска да ја чува стоката со внимание на добар стопанственик и стручњак.
- 6. Извршување на пресметка со комитентот** - кога шпедитерот ќе ги изврши сите пред-

¹¹⁶ А. Марковиќ, Современи транспортни системи, Загреб, 2009, стр. 211

¹¹⁷ Д-р Борис Маровиќ, Шпедиција и осигурување, Нови Сад, 2008, стр.126

видени работи од договорот за шпедиција тој е должен да му поднесе отчет на комитентот, бидејќи работи за негова сметка.

Права на шпедитерот¹¹⁸

1. Право на провизија - награда.
2. Право на надомест на трошоците.
3. Право на залог.
4. Се она што е право на шпедитерот е обврска на комитентот.

Одговорност на шпедитерот

До **одговорност** на шпедитерот може да дојде во случај кога нема да ги исполни обврските предвидени со договорот за шпедиција или со дополнителен налог на комитентот или ако таа обврска ја изврши неуредно или делумно. Шпедитерот одговара за штетата која произлегува од неизвршување или од нецелосно извршување на обврските, што ги презел тој со договорот за шпедиција, освен ако докаже дека неизвршувањето или делумното неизвршување на овие обврски настанало поради услови кои во секој случај ја исклучуваат неговата вина. Шпедитерот, исто така, одговара за изборот на превозникот и за изборот на другите лица со кои во извршувањето на налогот склучил договор, но не одговара и за нивната работа, освен ако таа одговорност ја презел со договорот. Шпедитерот кој ќе му го довери извршувањето на налогот на друг шпедитер, наместо самиот да го изврши, одговара за неговата работа.

Шпедитерските работи **престануваат** со исполнување, неисполнување, неможност да се исполнат, со стечај на комитентот или шпедитерот и со едностран отказ од договорените страни.¹¹⁹ Налогодавачот може да се откаже од договорот по своја волја, но во тој случај е должен на експедиторот да му ги надомести сите трошоци што ги имал дотогаш и да му исплати сразмерен дел од надоместот за дотогашната работа.

Кога шпедитерот ќе го откаже налогот на комитентот, тој е должен на комитентот да му ја надомести причинетата штета, освен ако до отказ на налогот дошло по вина на комитентот.¹²⁰ Шпедитерот има право да го откаже договорот само до моментот на предавањето на ствариите. Доколку налогот е целосно исполнет, не е можно негово отповикување.



8. КОНТРОЛА ВО ВРСКА СО СТОКАТА ШТО СЕ УВЕЗУВА

Контролата на стоката што се увезува претставува збир активности што се вршат со цел да се утврди дали стоката по квантитет и квалитет одговара на условите назначени во купопродажниот договор. Во купопродажниот договор, со посебна клаузула се определува местото, времето и начините, односно постапката што ќе се примени за спроведување на контролата.

Контролата може да ја изврши самиот продавач (извозник) доколку ужива таква доверба кај купувачот (увозник), односно доколку испорачува стандардизирана стока.

По правило, продавачот (извозникот) мора да го извести купувачот (увозникот) за тоа дека стоката стигнала на однапред определено место и дека стоката е подготвена за контрола.

¹¹⁸ А. Марковиќ, Современи транспортни системи, Загреб, 1991., стр. 215

¹¹⁹ Perišić, R.: „Savremene tehnologije transporta I – Integralni sistemi transporta“, Saobraćajni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2004, стр. 158

¹²⁰ Perišić, R.: „Savremene tehnologije transporta I – Integralni sistemi transporta“, Saobraćajni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2004, стр. 159

Купувачот (увозник) е должен да најави кое лице, односно кое специјализирано друштво ќе ја изврши контролата на стоката врз основа на негов налог.

Во случај на големи испораки и во услови кога се работи за испорачана стока со поголема вредност, контролата на стоката почнува со комисиско утврдување дали постојат некакви оштетувања на амбалажата.¹²¹



Контролата може да ја изврши самиот продавач извозник, доколку ужива таква доверба кај купувачот-увозник, односно доколку испорачува стандардизирана стока. Купувачот-увозник е должен да најави кое лице односно кое специјализирано претпријатие врз основа на неговиот налог ќе ја изврши контролата на стоката.¹²²

Кога се работи за големи

испораки или за испорака за стока со голема вредност, контролата започнува на тој начин што се формира комисија и на комисиски начин се прави проверка дали има некакви оштетувања на амбалажата. Кога се проверува амбалажата се прави стручно споредување со вистинската реална состојба на стоката по квалитет и количина со состојбата која е забележана во документите што ја следат. Во врска со извршената постапка се составува комисиски записник. Доколку амбалажата е оштетена, во зависност од карактерот на стоката, може да се претпостави дека и содржината што се наоѓа во неа е оштетена. Во врска со извршената постапка се составува комисиски записник и на овој записник се потпишува тричлена комисија. Записникот претставува основа на купувачот (увозник) за испраќање на соодветна рекламација до продавачот (извозник), доколку се констатира дека продавачот (извозник) не се придржувал кон договорените услови.

Воедно, наведениот записник претставува и основа за информирање на надлежните царинарници за констатираната состојба на стоката што се увезува.

По извршувањето на проверката на амбалажата, се врши стручна споредба на вистинската состојба на стоката (според количина и квалитет) со состојбата што е забележана во документите што ја следат.

Во текот на реализацијата на увозот на определена стока може да настанат и извесни отстапувања во однос на условите предвидени во договорот со кој е регулиран увозот. Тие отстапувања можат да се јават на планот на количината и квалитетот на стоката, превозот на стоката, осигурувањето на стоката и сл.¹²³

Доколку споменатите отстапувања се од таков карактер што не можат да бидат толерирани, купувачот се обраќа на продавачот со барање неговите побарувања да бидат намирени во согласност со она што е договорено.

¹²¹ Overbeek, Johannes, America, 1999, op. cit., стр. 415

¹²² Strevewn Husted Misheal Melvin, "International Economics", Harper Collins College, Publisher New York 2005, стр. 217

¹²³ Ibidem, стр. 416

9. РЕКЛАМАЦИЈА НА СТОКАТА ШТО СЕ УВЕЗУВА

Обраќањето во кое купувачот, покрај образложението за направените отстапувања и различните бонификации за намалување на цената, за ставање на стоката на располагање на продавачот и други попусти од продавачот, е познато како рекламација. Постапката на рекламацијата и нејзината содржина се разликуваат од случај до случај.

Со оглед на тоа, не може да се даде единствен образец за тоа како би требало да се врши рекламација и што треба да се опфати во рекламацијата.

Сепак, може да се каже дека основен принцип е купувачот да пристапи кон рекламација само во случај ако разликите навистина значат забележително отстапување во однос на договорените услови по однос на количината, квалитетот и други услови на испорака на определена стока.

Продавачот секогаш треба да тргне од принципот дека „купувачот секогаш е во право“ и во духот на тој принцип да одговори на барањата на доставувачот на рекламацијата.¹²⁴

Друг принцип во врска со рекламациите е неопходноста секоја доставена, односно примена, рекламација да биде евидентирана. Таа евиденција има големо значење по однос на анализирањето на сопствената работа, како и по однос на анализирањето на односите со продавачот и другите учесници во стоковниот промет.



Рекламација, по правило се доставува по писмен пат и препорачано. Поради итност, рекламацијата може да биде соопштена и телефонски, но во секој случај таа треба да биде писмено потврдена и проследена.

Може да се даде и единствен урнек за тоа како треба да се врши рекламацијата и што би требало да биде опфатено во неа. Основен постулат е купувачот да пристапи кон рекламација само во случај ако разликите значат забележително отстапување во однос на договорените услови, во однос на количината, квалитетот и сите предвидени и договорени услови во врска со испораката на стоката. Продавачот секогаш треба да тргне од принципот дека купувачот секогаш има право и во духот на тој принцип да одговори на барањата на доставувачот на рекламацијата. Понатамошен принцип кога се работи за рекламација е неопходно секоја доставена, односно примена рекламација за стока или извршена услуга да биде евидентирана. Евиденцијата во врска со рекламацијата на стоката има актуелно значење за тоа да се направи рационално анализирање на сопствената работа и да се анализираат релациите на соработка и помош со купувачот и сите останати учесници во увозниот стокот промет.

10. УВОЗНО ЦАРИНЕЊЕ НА СТОКАТА

Под поимот увозно царинење на стоката се подразбира извршување на работите од страна на субјектите што ја увезуваат стоката кај царинските органи со цел слободно располагање со царинетата стока.

¹²⁴ Strevewn Husted Misheal Melvin, "International Economics", Harper Collins College, Publisher NewYork 2005, стр.218

Царинска постапка се нарекува постапката спроведена од органите на царинската управа врз стоката кога истата ја преминува царинската граница.

Царинската постапка се состои од следниве фази:¹²⁵

- поднесување на ЕЦД за увоз;
- преглед на стоката;
- пресметување и наплата на царината.



Како основа за пресметување на царинските давачки се зема царинската вредност и врз неа се применуваат царинските стапки со цел да се добие износот што треба да се плати при увозот на стоките.

Царинската вредност служи и за определување на основата на данокот на додадената вредност за увезените стоки. На оваа вредност се додаваат и други износи, пред сè, царински давачки, трошоците за превоз и друго.¹²⁶

Во прв ред, увозните царини се пропишуваат и наплатуваат заради заштита на домашното производство, а потоа и заради остварување на државни приходи.

Преку зголемување, односно намалување на царинската вредност директно се влијае врз стимулирањето или дестимулирањето на домашното производство на одредени производи.

За да се пресмета царината се користи следниов метод:

Утврдената царинска вредност се множи со царинската стапка и потоа се дели со 100. За целите на практично пресметување на царината се употребуваат следните симболи:

ЦВ - царинска вредност

Ц - царина

п - царинска стапка

Ц = ЦВ.п/100

Согласно Законот за царинска тарифа за оваа стока се наплатува царина по стапка од 21%.

Тарифата се дефинира како царина или данок на увозот. Оние тарифи според коишто се наплатува увозната царина, т.е. царина на стоките коишто се увезуваат во одредено царинско подрачје на некоја земја се нарекуваат увозни царински тарифи.

Најчесто овие тарифи се општи, а тоа значи дека според нив се врши наплата на целокупната стока што се увезува во одредено царинско подрачје и од сите увозници.

Постојат два вида основни тарифи - заштитни и приходни тарифи.

¹²⁵ Bagwell K. and Staiger R.W: The economics of the World Trading System, The Mit Press Cambridge Massachusetts, London, England, 2002, стр. 396

¹²⁶ Bagwell K. and Staiger R.W, London, England, 2002, op, cit., стр. 398

10.1 ЗАШТИТНИТЕ ТАРИФИ

Заштитните тарифи се наплаќаат со цел да ја заштитат домашната индустрија од странска конкуренција, а не за да се соберат пари. Тие ги обесхрабруваат купувачите со тоа што странскиот производ го прават поскап од сличен производ произведен во домашната земја.

10.2 ПРИХОДНИ ТАРИФИ

Приходни тарифи се наплаќаат со цел да се соберат пари. Како и данокот на промет, така и приходните тарифи се ниски и не зависат од цената на еден производ. Ако приходните тарифи се поставени премногу високо, тие ги обесхрабруваат купувачите и не собираат приход за државата.¹²⁷ До 1910 година приходните тарифи беа главниот извор на приход за владата на САД.

10.3 КВОТА

Квота претставува рестрикција на бројот на одредени стоки од странство што можат да влезат во земјата. Квотите исто така го ограничуваат износот на странската конкуренција со којашто мора да се соочи една индустрија.

Со ограничувањето на увозот, квотите ја намалуваат понудата на одредени производи на домашните пазари и предизвикуваат пораст на нивните цени.

Покрај тарифите и квотите постојат и **извозни субвенции**. Извозните субвенции претставуваат плаќање од страна на една земја на нејзините извозници со што им овозможува да ги продадат своите производи во други земји по пониска цена отколку што би можеле да ги продадат дома.

Извозните субвенции се законски, а дампингот често е нелегален. Дампингот настанува тогаш кога извозниците ќе одлучат индивидуално да ги продаваат производите во странство по многу пониска цена од обичната.



11. ПОДНЕСУВАЊЕ НА ЕДИНСТВЕН ЦАРИНСКИ ДОКУМЕНТ ЗА УВОЗ

ЕЦД ЗА УВОЗ Образецот ЕЦД за увоз и ЕЦД-БИС за увоз се состои од листови (6, 7 и 8):

- Листот со број 6 (примерок во една копија) - останува во царинарницата на земјата увозник.
- Листот со број 7 (примерок во две копии) - служи за статистички потреби и за потребите на Народната банка на земјата увозник.
- Листот со број 8 (примерок во две копии) - се враќа на увозникот заверен од надлежните царински органи.
- Дополнителни листови со број 8 за потреби на подносителот заради обезбедување на одредени права во врска со увозот на стоката, односно заради спроведување на одредени постапки.

¹²⁷ Bagwell K. and Staiger R.W, London, England ,2002 , op, cit., стр. 399

Листовите се порабени по десната страна со непрекинат обоен раб со широчина од 3 mm, листот број 6 со црвена боја, листот број 7 со зелена боја и листот број 8 со жолта боја.



Образецот ЕЦД за увоз се користи за декларирање на стоки кои се распоредуваат во една тарифна ознака. Во случај со еден ЕЦД за увоз да се пријават повеќе видови на стоки, кои се распоредуваат на повеќе од една тарифна ознака на Царинската тарифа, заедно со образецот ЕЦД за увоз се приложува дополнителен образец ЕЦД-БИС за увоз, со ист број на листови како што ги има и образецот ЕЦД за увоз.

Со еден образец, ЕЦД за увоз, увозно можат да се царинат стоки само со еден вид на увоз (редовен,

привремен и сл.). Со секој дополнителен образец ЕЦД-БИС за увоз се дозволува декларирање на три именувања, а со еден документ можат да се пријават најмногу 99 именувања.

Образецот ЕЦД не смее да содржи бришани податоци. Податоците во рубриките се пополнуваат од страна на декларантот. Рубриките означени со големи букви ги означува царинскиот орган или друг овластен орган со одредбите од дополнителниот лист. Непополнетите рубрики се оставаат празни.

Единствениот царински документ (во понатамошниот текст - ЕЦД) како службен образец на царинска декларација пропишан со член 116 став (1) од Уредбата за спроведување на Царинскиот закон (во понатамошниот текст: Уредбата), се пополнува според Упатство за употреба и начин на пополнување на рубриките во ЕЦД кое е дадено во прилог 1 и е составен дел на овој правилник за пополнување на единствен царински документ за увоз.

- I. Употреба на сетови на ЕЦД (1) ЕЦД и дополнителниот ЕЦД-БИС се составени од осум листови, односно од пет листови за двоименскиот комплет. Нивната намена е:¹²⁸**
 - лист со реден број 1 и црвена полна линија по десниот раб - за појдовниот царински орган или царински орган на извозно царинење;
 - лист со реден број 2 и зелена полна линија по десниот раб - за обработка на податоците за испраќање/извоз;
 - лист со реден број 3 и жолта полна линија по десниот раб - за испраќачот/извозникот на стоката;
 - лист со реден број 4 и сина непрекината линија по десниот раб - за одредишниот царински орган;
 - лист со реден број 5 и сина полна линија по десниот раб - за потврдување на прием на стоката на појдовниот царински орган;
 - лист со реден број 6 и црвена непрекината линија по десниот раб - за царински орган на увозно царинење;
 - лист со реден број 7 и зелена непрекината линија по десниот раб - за обработка на податоците за увозот;
 - лист со реден број 8 и жолта непрекината линија по десниот раб - за примачот/увозникот на стоката.

(2) Секој лист на двоименскиот комплет на ЕЦД може да се употребува алтернативно.

Неупотребениот број на листот мора да се прецрта. (3) Ако стоката се декларира во увозна постапка, извоз за облагородување или повторен увоз, се употребува сет на ЕЦД, кој се состои од листовите 1, 2 и 3. (4) Ако стоката се декларира во транзитна постапка, се употребува

сет на ЕЦД, кој се состои од листовите 1, 4 и 5. Листовите со број 4 и 5 служат за царински надзор на стоката. Превозникот е должен листовите со број 4 и 5 да ги предаде на одредишниот царински орган. Одредишниот царински орган со листот со број 5 го потврдува излезот на стоката од царинското подрачје или приемот на стоката кај појдовниот царински орган. (5) Сетот на ЕЦД кој се употребува за пуштање на стоката во слободен промет, ставање во постапка на царинско складирање, увоз за облагородување, преработка под царинска контрола, привремен увоз и за внесување на стока во слободни зони и слободни складови, се состои од листовите 6, 7 и 8. (6) За истовремено декларирање на стоката во извозна и транзитна постапка (заедничка извозно-транзитна постапка) се употребува сет на ЕЦД кој се состои од листовите 1, 2, 3, 4 и 5. Ако за извршување на транзитната постапка се употребува ТИР Карнет, за извозот на стоката се приложува ЕЦД во согласност со став (3) од овој прилог. Декларантот може да употреби дополнителен лист на ЕЦД без бројна ознака со задолжително дијагонално испишан текст „ДОПОЛНИТЕЛЕН ЛИСТ“.

- II. Пополнување на рубриките во ЕЦД** (1) Рубриките на ЕЦД и дополнителниот ЕЦД се пополнуваат со машина за пишување или печатач. Заради правилно пополнување со машина за пишување или печатач, образецот на ЕЦД треба да биде поставен на таков начин што првата буква од податоците што треба да се внесат во рубрика 2 ќе биде отчукана во горниот лев агол на истата рубрика. 3 (2) Образецот ЕЦД не смее да содржи бришани податоци или допишувања. (3) Кога рубриката не се пополнува, се остава празна. (4) Рубриките означени со број се пополнуваат од страна на декларантот, како што е пропишано за избраната царинска постапка. (5) Рубриките означени со големи букви ги пополнува царинскиот орган или друг овластен орган во согласност со одредбите на дел II.3 од овој прилог. (6) Рубриките кои се пополнуваат за секоја постапка се наведени во табелата која следи, без оглед дали се применуваат поедноставени постапки. Специфичните одредби кои се однесуваат на секоја рубрика како што е наведено во дел II.1, II.2 и II.3 од овој прилог се применуваат без оглед на она што е дефинирано во табелата.

12. ПРЕСМЕТУВАЊЕ И НАПЛАТА НА ЦАРИНА

За да се пресмета царината треба да се утврди царинската вредност на увезената стока и трансакциската вредност, односно вистински платената цена, или цената којашто треба да се плати за стоката кога таа е продадена за извоз во царинското подрачје на Република Северна Македонија под одредени услови.

Основен услов е:

1. Купувачот да нема ограничувања во поглед на располагање или употреба на стоката, освен ограничувањата што:
 - ▶ се предвидени со прописите на Република Северна Македонија,
 - ▶ ја определуваат географската област во којашто стоката може да се препродава.
2. Продажбата или цената да не подлежат на некои услови, односно обврски чијашто вредност не може да се утврди во поглед на стоката што се вреднува.
3. Ниеден дел од приходот, од која било идна препродажба, располагање или употреба на стоката од страна на купувачот, нема директно или индиректно да припадне на продавачот, освен доколку може да се изврши соодветно прилагодување.
4. Купувачот и продавачот да не се заемно поврзани, или ако се поврзани, трансакциската вредност да е прифатлива за царинските потреби.





Царинскиот закон го регулира утврдувањето на царинската вредност на увезената стока.

Одредбите од царинскиот закон предвидуваат различни методи за утврдување на царинската вредност, а тие методи мора да се применуваат по прецизно утврден редослед, согласно со Договорот за имплементација на член 7 од ГАТТ. Тоа значи, ако со првиот метод не може да се утврди царинската вредност, тогаш се применува вториот метод и така натаму. Поедноставно, овој редослед е:¹²⁹

1. Трансакциска вредност
2. Трансакциска вредност на идентична стока
3. Трансакциска вредност на слична стока
4. Метод на дедуктивна вредност
5. Метод на пресметковна вредност
6. Метод на расположливи податоци.

Увозникот ги ликвидира обврските кон извозникот и кон другите учесници во извозното работење така што на сите нив им исплаќа соодветен паричен износ. Се работи за надомест за испорака на стока од страна на извозникот, како и за надомест за извршени услуги од други учесници во односното извозно работење.

По приемот на фактурата за увозот се врши исплата на извозникот. Тоа се однесува и на исплатата кон другите учесници во увозното работење.

Со цел општ и подобар увид во трошоците што произлегуваат од самото увозно работење, увозникот мора да направи сопствена пресметка на трошоците.

Таквата пресметка му овозможува да оцени дали бараниот износ од страна на извозникот, како и од другите учесници во увозното работење е реален или не.

Пресметката на увозното работење во себе треба да ги содржи следниве елементи: општи податоци за увозното работење, трошоци направени во странство (возарина, осигурување на стоката, трошоци за посебно пакување на стоката, и сл.). трошоци направени во земјата (царински трошоци, шпедитерски трошоци, % провизија на увозникот, и сл.).¹³⁰

Секторот за финансиски прашања врши работи кои се однесуваат на координирање, воспоставувањето и развој на системот финансиското управување и контрола (следење на целосното и навремено прибирање на сопствените приходи, навременото плаќање на расходите во согласност со процедурите за преземање на обврски и извршување на плаќања, следење на усогласеноста на извршувањето на буџетот во целост или за одделни буџетски ставки со про-

¹²⁹ R. Zečević: „Utjecaj troškova robnog prometa na formiranje malo-prodajnih cijena“, Zagreb, edicija 6., 2009, стр.100

¹³⁰ R. Zečević: „Utjecaj troškova robnog prometa na formiranje malo-prodajnih cijena“, Zagreb, edicija 6., 2009, стр.102

цедурите донесени од раководителот на субјектот и/или министерот за финансии, следење на буџетското и финансиското известување, подготвување на предлог буџетот за наредната година и повеќегодишните проекции поврзани со буџетот и слично). Во секторот се опфатени и наплата на увозни и извозни давачки согласно царинскиот закон (водење на евиденција на царински обврзници, следење на финансиските задолжувања на царинските обврзници за навремено плаќање на обврските по основ на царински долг, одобрување и впаричување на инструментите за обезбедување на царински долг, присилна наплата на ненаплатените приходи, како и анализа на остварените приходи од увоз).

Секторот, работните задачи од својот делокруг ги извршува преку:

- Одделение за финансии и сметководство:
 - ▶ Служба за сметководство и плаќања;
 - ▶ Служба за буџетска контрола и координација;
- Одделение за наплата на приходи:
 - ▶ Служба за гаранции;
 - ▶ Служба за наплата на приходи;
 - ▶ Служба за присилна наплата.

Ликвидирањето на предметот во врска со увозното работење се врши по извршувањето на сите активности во врска со односното увозно работење. Целата постапка на ликвидација се врши на начин којшто е идентичен со постапката што се применува при ликвидација и чување на предметот. Ликвидираниот предмет се доставува до архивата за регистрација и чување.¹³¹



¹³¹ Bagwell K. and Staiger R.W, London, England ,2002 , op. cit., стр. 401

ПРИМЕРИ

ПРИМЕР 1

Претпријатието „Елени“ се занимава со увоз на контактни леќи и други очни помагала. Се работи за видлив увоз, односно за производи наменети за задоволување на потребите на населението коешто има проблеми со видот. Остварени се трговските преговори со реномирани производители на контактни леќи по пристапни цени.

Режими кои се користат при увозот на леќите се: слободен увоз, режим на контингент и режим на увозна дозвола и се применуваат во зависност од видот на групи и видови на очни помагала.

Се прават напори да се зголеми листата на соработници, како земји увозници на вакви очни помагала. Се истражуваат пазарите на определени земји, се остваруваат дополнителни контакти, бидејќи Македонија има потреба од зголемена побарувачка на леќи и други очни помагала. Цената на очните помагала е предмет на договор помеѓу увозникот и извозникот. Се прифаќа онаа цена која што одговара на нашите моментални услови на пазарот.

1. Со каков увоз се занимава претпријатието „Елени“?
2. Кои режими ги користи при увоз?
3. Како да се најдат партнери со поефтини цени за очни помагала?
4. Предложете земји партнери за соработка.

ПРИМЕР 2

Претпријатието „Медицина“ се занимава со увоз на медицинска опрема за потребите на здравството во нашата држава. Се работи за видлив увоз на производи наменети за давање на здравствени услуги и задоволување на потребите на населението од здравствен карактер.

Истражени се пазарите на многу странски земји и остварен е контакт со Белгија, Германија, Шведска, Англија, Франција, Италија и Австрија, но забележано е дека цените на медицинската опрема се многу високи и Македонија нема исплатливост за ваков вид на увоз на опрема од овие земји.

Дополнително се направени истражувања на други пазари и стапено е во контакт и преговори со пазарите на земјите од нашето блиско соседство: Словенија, Хрватска, Србија, Босна и Бугарија, каде што цените се пониски поради близината на државите, а со тоа се намалуваат и транспортните трошоци кои влијаат на крајната цена на производот. Ќе се користи режим на слободен увоз и на контингент.

1. За каков вид увоз станува збор?
2. Во кои земји цените се високи за увоз на медицинска опрема?
3. Од кои земји се планира да се увезува?
4. Какви режими ќе се користат при увозот?

ПРИМЕР 2

Увоз на ТВ приемници од Индија

Увозник на ТВ приемници од Бомбај, Индија, преговара за договор за продажба со производител од Кјото, Јапонија. Постојат можности за транспорт врата-до-врата (на повеќе начини) со употреба на контејнери од Кјото до Бомбај. Превозот е организиран од шпедитер кој

нуди поволна возарина и кој презема одговорност како договорен партнер и издава негов сопствен превозен документ, таканаречен FIATA комбиниран превозен документ за товариње (FBL).

Стоката е товарена во LCL (делумно товарен контејнер) контејнери на терминалот за контејнери на шпедитерот „Conterm“ во Кјото. Овие контејнери се пренесуваат со камиони од Јокохама и се товарат на бродови што превезуваат контејнери до пристаништето во Бомбај. Продавачот не е подготвен да ги преземе ризиците што може да се случат за време на поморскиот транзит во Бомбај. Купувачот, од друга страна, повеќе би сакал да не ги преземе ризиците пред стоките да бидат испорачани за превоз.

Се бара ваш совет за следниве проблеми:

1. Дали е можно или практично за продавачот да понуди FOB, CFR или CIF цена?
2. Треба ли превозниот документ да ја евидентира пратката на бродот?
3. Треба ли FBL да биде одобрен како соодветен превозен документ?
4. Дали шпедитерот се подразбира како „превозник“ според FCA, CPT или CIP термините?

Кој термин за испорака би го предложиле за истиот да биде вметнат во нивниот договор за купопродажба?

ПРАШАЊА

- Дефинирајте го увозното работење!
- Зашто се значајни увозните работи?
- Кои се фазите во реализација на увозните работи?
- Какви видови увозно работење разликувате?
- Како се истражува пазарот на земјите извознички?
- Како се воспоставува контакт со извозник?
- Кои се правила за определување увозен статус на стоката?
- Како се регистрира увозната работа?
- Која е неопходна појдовна активност при вршењето на секое увозно работење?
- Како се воспоставува контактот со соодветниот извозник?
- Зошто се јавува потреба од определување на увозен статус на стоката?
- Каква е улогата на шпедитерот во текот на вршењето на увозните работи?
- Зошто се јавува потреба од контрола на увозното работење?
- Дефинирајте го поимот рекламација!
- Што се подразбира под увозно царинење на стоката?
- Дефинирајте го поимот тарифа!
- Дефинирајте го единствениот царински документ!
- Како се царини стоката?
- Дефинирајте рекламација на стока при увоз?
- Како се остварува контрола на стока при увоз?
- Дефинирајте го документот диспозиција на шпедитерот!
- Кои се подготвителни увозни работи?
- Наброј ги извршните увозни работи?
- Објасни го значењето на завршни увозни работи.
- Кои се елементи на единствен царински документ?

ВЕЖБИ

Вежба 1

1. Увозот претставува премин на странска стока преку граница на домашна земја.

ДА

НЕ

2. Видлив увоз постои само за набавка на стока.

ДА

НЕ

3. Невидлив увоз постои само за набавка на услуга.

ДА

НЕ

4. Како се дели увозното работење?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. Купувачот (увозникот), најпрво, воспоставува контакт со соодветниот извозник или извозници, а потоа го испитува нивниот бонитет.

ДА

НЕ

6. Како се остварува контакт со извозникот?

1. _____

2. _____

7. Под кои режими се увезува стоката?

1. _____

2. _____

3. _____

8. Кои видови шпедитерски работи познаваш?

1. _____

2. _____

3. _____

9. Записникот претставува документ - основа на купувачот (увозник) за испраќање на соодветна рекламација до продавачот (извозник), доколку се констатира дека продавачот извозник не се придржувал на условите.

ДА

НЕ

10. Рекламацијата по правило се доставува по писмен пат и препорачано.

ДА

НЕ

11. Кои фази на царинска постапка познаваш?

1. _____

2. _____

3. _____

12. Тарифата е царина или данок на увозот.

ДА

НЕ

13. Акцизата е посебен вид данок на промет.

ДА

НЕ

14. Кои елементи ги содржи пресметката на увозно работење?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____



СТУДИИ НА СЛУЧАЈ

СТУДИЈА 1

Компанија од странство „А“, којашто е производител на стоката, ја продава стоката на фирма од странство „П“. Фирмата „П“ ја продава стоката на фирмата „К“, којашто е купувач на стоката и увозник во Република Северна Македонија.

Купувачот „К“ (увозникот) ја декларира стоката за пуштање во слободен промет, со што се потврдува увозот на стоката којшто, за возврат, го потврдува извозот на стоката, односно постоењето на продажба за извоз. Исто така, трансакцијата претставува меѓународен трансфер на стока.

За овој пример, со продажбата на стоката извршена од страна на продавачот „П“ кон купувачот „К“ ќе се смета дека стоката е продадена за извоз во царинското подрачје на Република Северна Македонија, односно за утврдување на царинската вредност на стоката ќе може да се примени членот 28 од ЦЗ, а трансакциската вредност ќе претставува вредноста прикажана во комерцијалниот документ издаден од продавачот на стоката „П“ кон купувачот (увозникот) „К“.

IMPORT & EXPORT



СТУДИЈА 2

Компанија од странство „П“, којашто е сопственик на стоката, ја складира стоката во царински склад во Република Северна Македонија.

Во моментот на складирање на стоката во царинскиот склад, бидејќи стоката не е декларирана за пуштање во слободен промет (започнала друга царинска постапка каде што не постои трансакција - купопродажба на стока меѓу два субјекта) не може да се смета дека стоката била продадена за извоз во Република Македонија, односно не можат да се применат одредбите за утврдување на царинската вредност согласно член 28 од ЦЗ (методот на трансакциска вредност).

По извесно време, странската компанија „П“ ја продава складираната стока во Република Северна Македонија на домашна фирма „К“ којашто е купувач на стоката.

Купувачот „К“ ја декларира стоката за пуштање во слободен промет, со што се потврдува увозот на стоката што, за возврат, го потврдува извозот на стоката, односно постоењето на продажба за извоз.

За овој случај, со продажбата на стоката извршена од страна на продавачот „П“ кон купувачот „К“ ќе се смета дека стоката е продадена за извоз во царинското подрачје на Република Северна Македонија, односно како продажба на стока којашто настанала во царинското подрачје на Република Северна Македонија. За утврдување на царинската вредност на стоката ќе може да се примени членот 28 од ЦЗ, а трансакциската вредност ќе претставува вредноста прикажана во комерцијалниот документ издаден од продавачот на стоката „П“ кон купувачот „К“ (увозникот).

СТУДИЈА 3

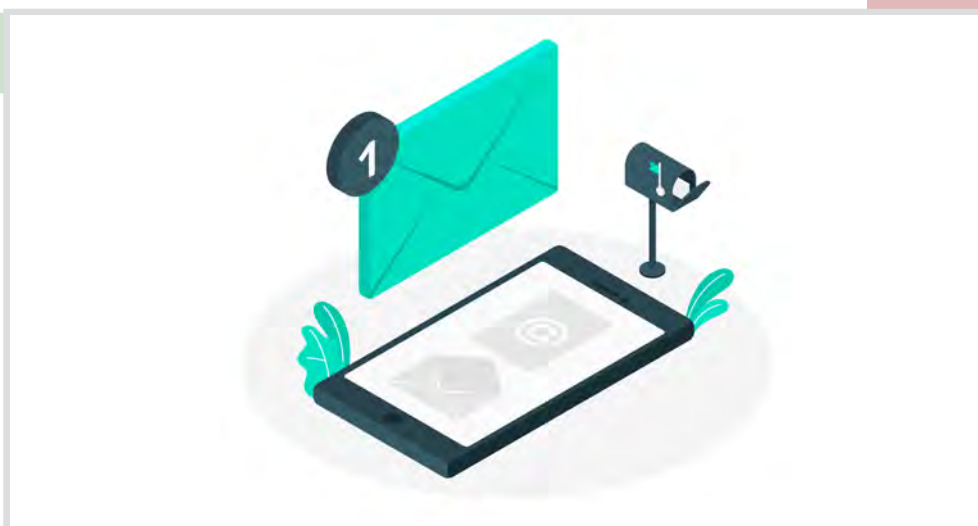
Централната управа на мултинационален синџир хотели, со седиште во земјата Х, купува разни производи за своето работење. На почетокот на секоја година, хотелите што припаѓаат на синџирот од земјите И, И2 и И3 доставуваат нарачки за купување на потребните производи до централната управа. Потоа, централната управа ги обединува сите нарачки од секој хотел од синџирот и издава 6 нарачки за купување до различни добавувачи од земјата Х. Производите се испраќаат директно од добавувачите до секој хотел од синџирот или се испраќаат до централната управа, а таа подоцна ги испорачува до хотелите. Во двата случаја, добавувачите доставуваат сметки до централната управа во земјата Х којашто, потоа, одделно доставува сметки до секој хотел од синџирот.

Во горниот пример, продажбата меѓу централната управа и добавувачите, сите со седиште во земјата Х, не вклучува меѓународен трансфер на стока, туку е продажба на внатрешен пазар во земјата на извоз бидејќи централната управа ги купува производите од добавувачите, а потоа ги продава одделно, на секој хотел, од синџирот, за извоз во земјата каде што е лоциран секој од хотелите. Во овој случај, трансакциите меѓу централната управа и секој од хотелите ќе претставува продажба за извоз во земјата на увоз.

СТУДИЈА 4

Увозникот „У“, од земјата „П“, купил облека од производителот „М“ со седиште во земјата „Х“. Производителот „М“, исто така, е носител на трговска марка поврзана со одредени ликови од цртани стрипови. Согласно одредбите од договорот за лиценца меѓу увозникот „У“ и производителот „М“, производителот „М“ ќе произведува облека само за увозникот „У“ и ќе ги нанесува ликовите од цртаниот стрип и трговската марка пред увозот, а увозникот „У“ ќе ја препродава оваа облека во земјата „П“. Земајќи го предвид ова право, увозникот „У“ се согласува да му плати на производителот „М“, како додаток на цената за облеката, и лиценцен трошок пресметан како процент од нето продажната цена на облеката на којашто се нанесени ликовите од цртаните стрипови и трговската марка.

Плаќањето на лиценцен трошок за правото за препродажба на увезената облека што содржи материјал со трговската марка, претставува услов за продажба и е поврзан со увезената стока. Увезената стока не може да биде купена и препродадена без ликовите од цртаните стрипови и трговската марка. Затоа, ова плаќање ќе биде додадено на вистински платената цена или на цената што треба да се плати.



ЛИТЕРАТУРА:

1. Александар Јовановић: „Комерцијално пословање“, Савремена админис-трација, Београд, 2006
2. Lequiller, F; Blades, D.: Understanding National Accounts, Paris: OECD 2006
3. Р. Херцог: „Политика пласмана трговинских предузећа, Савремена администрација, Београд, 2009
4. Ф. Ренко: „Економика робног промета“, Информатор, Загреб, 2006
5. Overbeek, Johannes, The Modern World, Theories and Policies, University Press of America, 1999
6. А. Марковић, Современи транспортни системи, Загреб, 2009
7. Д-р Борис Маровић, Шпедиција и осигуравање, Нови Сад, 2008
8. Perišić, R.: „Savremene tehnologije transporta I – Integralni sistemi transporta“, Saobraćajni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, 2004,
9. Streveyn Husted Misheal Melvin, “International Economics”, Harper Collins College, Publisher New York 2005
10. 10. Bagwell K. and Staiger R.W: The economics of the World Trading System, The Mit Press Cambridge Massachusetts, London, England ,2002

**МОДУЛАРНА
ЕДИНИЦА**

4



**НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ
СИСТЕМ И НАДВОРЕШНА
ТРГОВСКА ПОЛИТИКА**

СОДРЖИНИ:

- Поим и карактеристики на надворешниот трговски систем и надворешната трговска политика;
- Видови надворешни трговски политики;
- Видови инструменти на надворешниот трговски систем – директни и индиректни;
- Класификација на директните инструменти на надворешниот трговски систем (квалитативни и квантитативни);
- Поим за царина, преференции премии, контингенти (квота), забрана за увоз или извоз (ембарго);
- Видови индиректни инструменти на надворешниот трговски систем;
- Дампинг и антидампински мерки.



НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ И НАДВОРЕШНА ТРГОВСКА ПОЛИТИКА

ЦЕЛИ СО АКТИВНОСТИ И МЕТОДИ

- Објаснување на суштината на надворешниот трговски систем;
- Да ги објасни надворешните трговски политики;
- Да дискутира за значењето на надворешниот трговски систем;
- Дискутирање за надворешните трговски политики;
- Да разликува либерален и протекционистички надворешниот трговски систем;
- Да ги објасни карактеристиките на инструментите за надворешната трговска политика;
- Да ги класифицира инструментите на надворешниот трговски систем;
- Да ја оцени улогата и значењето на царините;
- Да објасни за видови царини;
- Да го актуализира значењето на премиите и преференциите;
- Да ја оцени улогата на контингентите;
- Да изложи и објасни примери за ембарго;
- Да ги разликува инструментите на надворешниот трговски систем;
- Да објасни за дампинг и антидампинг мерки.

ПОИМНИК

- Надворешно трговски систем;
- Надворешни трговски политики - преференции;
- Премии;
- Ембарго;
- Дампинг;
- Антидампинг мерки;
- Парламент;
- Влада;
- НБРСМ;
- Претпријатија;
- Деловни здруженија;
- Стопанска комора на Република Северна Македонија.

1. ПОИМ И КАРАКТЕРИСТИКИ НА НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ И НАДВОРЕШНИТЕ ТРГОВСКИ ПОЛИТИКИ



Надворешниот трговски систем е еден од потсистемите на стопанскиот систем на секоја земја. Со него се регулираат правилата на однесување на домашните резиденти во економската соработка со странски резиденти. Надворешниот трговски систем е систем на мерки и инструменти со кои се регулира стоковната размена на земјите со странство.¹³² Стоковните текови во меѓународната економија автоматски повлекуваат парични текови во ист правец, но во спротивна насока. Според тоа секој трансфер на стоки преку граница е поврзан со трансфер на пари во обратна насока. Надворешната трговска размена не може да се разгледува, а да не се имаат предвид правилата, мерките и инструментите на меѓународниот платен промет, без кој размената на стоки не може да се реализира.

Надворешниот трговски систем во поширока смисла на зборот опфаќа систем на мерки и инструменти со кои се регулира стоковната размена со странство и мерките и инструментите на меѓународниот платен промет.¹³³ Суверените национални економии имаат автоматско право да ја уредуваат комбинацијата на мерки и инструменти на надворешниот трговски систем на начин кој многу ќе придонесе за заштита на стратешките интереси на националното стопанство и за вкупниот економски развој на земјата. Вкупните текови во меѓународната економија се од општ интерес за вкупниот економски напредок и благосостојба на светот. Имаат значително влијание врз одделниот развој и брзата благосостојба на сите учесници во размената.

Согледувајќи го значењето на уредувањето на одделни надворешни трговски системи, а со цел избегнување на предизвикување на економски штети во економиите на партнерските земји, економските субјекти почнале да бараат начини за воспоставување определени правила во меѓународната размена кои ќе придонесат за релативизирање на неизвесноста во опкружувањето. Затоа се користи билатералното договарање како начин за уредување на односите, мерките и инструментите кои ќе се применуваат во размената меѓу значајни трговски партнери на една земја.¹³⁴ Но, билатералниот систем на договарање не може да обезбеди систем на воведување на меѓународни правила што ќе бидат обврзувачки за сите или за повеќето учесници во меѓународната размена. Затоа по Втората светска војна е воведен системот на мултилатерално преговарање во рамките на ГАТТ, а денес овој принцип е пренесен и во Светската трговска организација.¹³⁵ Преку регионалните интеграции се зголемува автономијата на една земја во градењето на сопствен надворешен трговски систем во современи услови. Умешноста на преговарачките тимови на одделни земји на билатерално, односно мултилатерално уредување во надворешните трговски односи и видовите на мерки и инструменти кои се користат за заштита на стопанството во надворешната трговска размена, е од големо значење.¹³⁶

Од подготвеноста на преговарачките тимови, познавањето на мултилатералната трговска регулатива, можноста за комбинација на одделни надворешни трговски мерки и инструменти

¹³² Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 310

¹³³ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 310

¹³⁴ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 311

¹³⁵ „WTO Secretariat budget for 2018“. WTO official site. Архивирано од изворникот 9 May 2019. Посетено на 26 January 2019, стр.51

¹³⁶ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 312

со мерките и инструментите на останатите макроекономски системи во голема мера ќе зависи остварувањето на нето позитивен односно нето негативен ефект врз вкупниот понатамошен економски развој на земјата и нејзината меѓународна позиција. Затоа е потребно ангажирање на стручен и добро обучен кадар за уредување на надворешно трговските односи на земјата со странство. Тие односи се од витално значење за иднината на земјата.

Трговската политика ги опфаќа сите мерки кои **државата** ги презема за да ги регулира трговските односи со другите држави, односно странство. Со цел да се оцени економската и политичката оправданост на трговската политика, особено е важно да се утврди кој добива, а кој губи во трговската размена. Современата трговска политика во основа е протекционистичка. **Протекционизмот** и **рестрикционизмот** постојано се присутни во **меѓународната трговска размена**. Во настојувањето да обезбеди стабилен економски развој и да постигне внатрешна и надворешна рамнотежа, трговската политика е насочена кон остварување на економските цели: целосна вработеност, платнобилансна рамнотежа и ефикасно искористување на расположливите **ресурси**.

Мултилатерализмот како поим претставува координација на односите помеѓу три и повеќе страни врз база на основни генерализирани принципи кои овозможуваат работење, делување, преземање на права и обврски кои не зависат од интересите на која било од страните или некоја стратегиска цел или интерес. Процесите на мултилатерализмот на европската трговска политика имаат голема улога во порастот на глобалниот систем на трговијата. Тука, особено треба да се спомене Програмата за помош на земјите во развој, со цел да станат по-ефективни учесници во меѓународната трговија, а воедно и дел од самата Светска трговска организација. СТО игра многу важна улога во поддршката на европските економски интереси. Таа помага да се обезбеди трговија која е транспарентна, отворена, предвидлива и фер за сите земји учеснички. СТО предвидува форум во кој сите свои членки имаат еднаков удел при креирањето на трговските правила и принципи и можност да учествуваат при креирањето на нови договори во СТО.¹³⁷ Системот на Светската трговска организација помогна да се создаде и одржува системот на глобалната трговија т.е. создаде правила кои ја одржуваат светската економија отворена за трговија. Членките на СТО, ја вклучија и ЕУ со 27 земји во 2011 година. Трговската политика, исто така, се гледа како можност за креирање, раст и развој на европски компании и создавање на нови работни места, можности за зголемување на инвестициите, соработка на меѓународен и глобален план. Денес, благодарение на модерната и брза технологија, дури и најмалите европски компании кои имаат потенцијали за трговија надвор од Европа, трговската политика им помага за пробивот на нови пазари за извоз на своите производи и услуги преку трговски договори со намалување на бариерите, царините, тарифите и сл.

2. ВИДОВИ НАДВОРЕШНИ ТРГОВСКИ ПОЛИТИКИ

ГАТТ стартуваше на почетокот на 1948. Целосниот одговор на прашањето која ќе биде институцијата која ќе ја регулира меѓународната трговија дојде дури половина век подоцна со раѓањето на СТО. На конференцијата во Женева, наместо формирање на МТО, 23-те најразвиени земји ја потпишале Општата спогодба за царини и трговија (ГАТТ) која требало да биде една од носечките мултилатерални спогодби во составот на СТО и требало да обезбеди либерализација во режимот на меѓународната размена на стоки. ГАТТ била заснована на три основни принципи: на трговски политики.¹³⁸



¹³⁷ „WTO Secretariat budget for 2018“. WTO official site. Архивирано од изворникот 9 May 2019. Посетено на 26 January 2019, стр. 52

¹³⁸ „WTO Secretariat budget for 2018“. WTO official site. Архивирано од изворникот 9 May 2019. Посетено на 26 January 2019, стр. 53

1. Принцип на либерализација;
2. Принцип на мултилатералност и конвертибилност;
3. Принцип на недискриминација на трговските партнери.

ПРИНЦИП НА ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА



Принципот на либерализација треба да обезбеди отстранување на сите трговски и нетрговски бариери од меѓународната размена на стоки, меѓутоа поради разликите во степенот на економската развиеност коишто постоеле меѓу земјите. Било дозволено националните економии да ја применуваат царинската заштита, но во догледно време таа требало да се намалува, за на крајот да исчезне.

ПРИНЦИП НА МУЛТИЛАТЕРАЛНОСТ И КОНВЕРТИБИЛНОСТ

Овој принцип е од исклучителна важност за повторно заживување на меѓународната економија во услови кога веќе ниту една земја во светот, со исклучок на САД, не била во состојба да обезбеди златно покритее за својата национална валута. Сите земји членки на ГАТТ морале да се стремат кон обезбедување на макроекономска стабилност во своите економии како основен предуслов за повторно обезбедување на конвертибилност на своите национални валути, што пак е неопходно за обезбедување на принципот на мултилатералност во меѓународната рамена.

Мултилатералноста во меѓународната размена подразбира можност за користење на позитивното салдо од трговската размена со една земја за покривање на негативното салдо од трговската размена со некоја друга земја.

ПРИНЦИП НА НЕДИСКРИМИНАЦИЈА НА ТРГОВСКИТЕ ПАРТНЕРИ

Овој принцип би требало да обезбеди еднаков третман на трговските партнери, што се овозможувало со примена на клаузулата за најповластен третман на нациите. Оваа клаузула ги обврзувала земјите членки на ГАТТ привилегиите што ќе ги обезбедат за некој од своите трговски партнери врз база на билатерални преговори, автоматски да се пренесат на сите други трговски партнери, без да се преговара со нив. ГАТТ 1947 вклучува 8 рунди на преговори.

Политиката на ограничување на меѓународната трговија се нарекува протекционизам. Протекционизмот вклучува две групи мерки: **царини** и **нецарински ограничувања**. Царините претставуваат еден вид **данок** на увозните производи. Царината ја зголемува **цената** на увозниот производ и така ја намалува неговата (ценовна) конкурентност во споредба со домашните производи. Нецаринските ограничувања се појавуваат во разни форми, како што се:¹³⁹

- увозни и извозни **квоти** со кои се ограничува максималното количество на увозот или извозот на некој производ;
- дозволи за увоз и извоз, т.е. посебни одобренија за да може да се увезе или извезе некој производ;
- извозни **субвенции** со кои на извозниците им се надоместува разликата меѓу производната цена (трошоците на производството) и цената по која ги извезуваат производите;
- здравствени, санитарни, технички и еколошки стандарди кои мора да ги исполнуваат увозните производи за да може да се продаваат на домашниот **пазар**.

¹³⁹ „WTO Secretariat budget for 2018“. WTO official site. Архивирано од изворникот 9 May 2019. Посетено на 26 January 2019, стр. 9

Во екстремни случаи, протекционизмот се манифестира во вид на трговско ембарго или трговска војна, кога целосно се забранува извозот во некои земји или увозот од нив.[1]

Земјите кои спроведуваат протекционистички мерки наведуваат различни оправдувања за своите постапки. Овие аргументи можат да се поделат на две групи: економски оправдани и економски неоправдани аргументи.

► Како економски оправдани аргументи се сметаат царините за заштита на младите индустрии и царините за намалување на **невработеноста**. Во првиот случај, земјите воведуваат царини за заштита на некои индустрии кои штотуку почнале да се развиваат во земјата. Бидејќи се наоѓа во почетната фаза од развојот, во овој случај, домашната **индустрија** не може да се натпреварува (да им **конкурира**) со странските индустрии. Со други зборови, домашните производители се соочуваат со повисоки **трошоци** од странските фирми, т.е. домашните производи имаат повисоки **цени** од увозните. Оттука, со царинската заштита им се овозможува на домашните индустрии да се развијат до нивото кое ќе им овозможи да им конкурираат на странските фирми. Ова значи дека заштитата на младите домашни индустрии треба да биде привремена, т.е. до моментот кога тие ќе станат развиени и ефикасни. Во вториот случај, кога домашната економија се наоѓа во **рецесија**, земјата може привремено да ги зголеми царините со цел да ги заштити домашните фирми и така да го спречи зголемувањето на невработеноста. Сепак, и овде, царинската заштита има оправдување само ако е привремена, т.е. кога економијата ќе излезе од рецесијата, царините треба да се вратат на претходното ниво.[2]

► Економски неоправдани аргументи за протекционизмот се:¹⁴⁰ царините кои се резултат на лобирањето од моќните бизнис-групи, царините насочени против **конкуренцијата** од поевтиниот странски труд, царините како реципрочна мерка (одмазда) против други земји итн. Често, царините се резултат на лобирањето на моќните стопанственици кои така си ги бранат своите лични интереси, т.е. го штитат својот бизнис под маската дека го бранат националниот интерес. Исто така, и самите **политичари** често застапуваат **популистички** политики на зголемување на царините, повторно со паролата дека ги бранат националните интереси, сакајќи да ги придобијат гласачите. Во развиените земји, чести се барањата за воведување царини на производите кои доаѓаат од земјите во кои се ниски **платите**. Во овој случај, најчесто оправдувањето е дека со царините домашната економија се брани од нелојалната конкуренција. Меѓутоа, вистинската причина е настојувањето на **синдикатите** да ги заштитат интересите на своите работници. Најпосле, земјите воведуваат царини како одговор на царините што другите земји ги вовеле против нив.



За разлика од надворешната трговија, **развојната либерална политика е паралелна на-длежност** на ЕУ и државите членки, односно ЕК има право да управува со буџетот и програмите за развојна помош, но и државите членки имаат право да развиваат свои програми и да донираат дополнителни средства. Основна цел на развојната помош според Договорот за ЕУ е намалување на сиромаштијата, но на ниво на регулативи се дефинираат повеќе специфични цели во зависност од тоа за кој дел од светот е наменета помошта, во склад со основните вредности и принципи на ЕУ како што се мир, демократија, човекови права, владеење на правото, одржлив економски развој итн. Во тие рамки спаѓа и инструментот за претпристапна

¹⁴⁰ „WTO Secretariat budget for 2018“. WTO official site. Архивирано од изворникот 9 May 2019. Посетено на 26 January 2019, стр. 65

помош кој го користиме и ние, како и Инструментот за развојна соработка за Латинска Америка, Азија и Јужна Африка, Инструментот за земјите од соседството (земјите од Јужен Медитеран и Источното партнерство), Инструментот за Гренланд, Инструментот за демократија и човекови права кој е отворен за цел свет, Инструментот за стабилност и мир, Партнерскиот инструмент и Инструментот за соработка во нуклеарна безбедност. Се воспоставуваат **заеднички правила за управување со финансиските инструменти** кои се обврзувачки и за ЕУ и за корисниците.



Индустриската политика спаѓа во најспорните области на политики на ЕУ. И од самиот термин на поглавјето на Договорот - „Индустрија“ наместо „Индустрииска политика“ - се согледуваат разликите што постојат уште од основањето на Заедницата помеѓу државите - членки кои традиционално се повеќе регулаторно- интервенционистички ориентирани, и оние кои се повеќе пазарно - либерално ориентирани.

Основните цели на земјоделската политика се зголемување на продуктивноста на земјоделието и со тоа обезбедување на соодветен животен стандард за лицата што се занимаваат со земјоделие; стабилизирање на пазарот; обезбедување на соодветни цени за добрата и услугите кои ги користат потрошувачите. Уредувањето на земјоделскиот пазар доведе до ограничување на внатрешниот пазар на Заедницата во однос на светскиот пазар и стабилизација на цените

Со Договорот на ЕЗ се дефинира економската област на ЕУ како отворена пазарна економија со слободна конкуренција.

Европската политика на конкуренција ги следи начелата на либералниот економски поредок. Четирите основни слободи за движење на стоки, капитал, услуги и лица, покрај принципот на недискриминација и правото на ЕУ за конкуренција, се суштински елементи на тој економски поредок и европски и внатрешен пазар.¹⁴¹

Основните цели се: обезбедување непречена конкуренција на европскиот внатрешен пазар; придонес за комплетирање на внатрешниот пазар; подобрување на економските рамковни услови и на функционалноста на Европската Унија и нејзините земји - членки. Истата се остварува преку забрана на картели, контрола на фузионирања, контрола на државна помош и сл.

Проектите на регионалната политика се насочени кон општиот раст на животниот стандард и се спроведуваат со следниве области: - регионална сообраќајна инфраструктура како патната, железничката и сл., - претприемништво и зголемување на вработеноста, - туризам, - рурален развој, - проекти во областа на управувањето со индустриските зони, технолошките паркови и иновациските центри.

3. ВИДОВИ ИНСТРУМЕНТИ НА НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ

Комбинацијата од надворешните трговски мерки и инструменти што една земја ги применува за заштита на националното стопанство од странската конкуренција се нарекува надворешен трговски систем. Во теоријата постојат директни и индиректни инструменти на надворешниот трговски систем. Директните инструменти на надворешниот трговски систем се воведуваат заради корекција на цената на стоката која е предмет на надворешната трговска размена.¹⁴² Нивното воведување било резултат на уверувањето дека основната конкурентска предност на одредена стока произлегува од големината на нејзината цена. Конкурентно најспособните стоки и на домашниот и на странскиот пазар се сметало дека се оние кои имале убедливо најниска цена бидејќи тие први се продавале. Со примена на директните инструменти се настојува да се зголеми цената на увозните странски стоки, односно да се намали цената на домашните извозни стоки.

¹⁴¹ Gordana Čenić Jotanović, „Međunarodni ekonomski odnosi“, Banja Luka, 2006 godina, стр. 68

¹⁴² Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 163

За зголемување на цената на увозните стоки се употребуваат: ¹⁴³

- Царини;
- Увозни и извозни такси;
- Авансниот депозит при увоз.

За намалување на цената на извозните стоки се применуваат: ¹⁴⁴

- Премиите;
- Преференциите.

Премиите и субвенциите се познати под заеднички назив **субвенции**.

Индиректни инструменти се тие со кои нивно влијание во надворешната трговска размена не е директно.

Такви се: ¹⁴⁵

- Државна трговија и државни трговски претпријатија.
- Рестриктивна трговска практика.
- Антидампинг мерки
- Правилата за потекло на стоката.
- Останати индиректни мерки и инструменти.

Во поново време употребата на директните и индиректните инструменти е ограничена поради строгите правила кои ги наметнува Светската трговска организација и тие се строго регулирани. Затоа со поголем број земји членки Светска трговска организација настојува да ги заобиколи строгите меѓународни правила и да ја спречи надворешно трговската либерализација преку воведување на таканаречени нетрговски мерки и инструменти. ¹⁴⁶

Овие „немерки“ не се воведуваат првенствено за регулирање на надворешната трговска размена, туку се однесуваат на заштита на здравјето и на другите витални интереси на потрошувачите на животната средина и на производителите.

Нетрговски инструменти се: ¹⁴⁷

- Технички стандарди;
- Стандарди за квалитет на производите;
- Еколошки стандарди;
- Ознаки за органски производи;
- Правила за заштита на потрошувачите.



4. КЛАСИФИКАЦИЈА НА ДИРЕКТНИТЕ ИНСТРУМЕНТИ ВО НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ (КВАЛИТАТИВНИ И КВАНТИТАТИВНИ)

Квалитативните и квантитативните инструменти со заедничко име се нарекуваат **директни трговски инструменти**. Тие имаат директно влијание врз ограничувањата во надворешната трговска размена. Квантитативните се многу порестриктивни инструменти од квали-

¹⁴³ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 164

¹⁴⁴ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 164

¹⁴⁵ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 165

¹⁴⁶ Gordana Čenić Jotanović, „Međunarodni ekonomski odnosi“, Banja Luka, 2006, стр. 69

¹⁴⁷ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 165

тативните. Колку и да се високи применетите царини и други видови квалитативни давачки тие никогаш изречно не го забрануваат увозот на одредена стока. Колку и да е скапа некоја увозна стока, доколку на пазарот постои интерес за нејзина потрошувачка увозот и понатаму продолжува. Спротивно на ова квантитативните инструменти подразбира количина ограничување на увозот- извозот на одредена стока.¹⁴⁸ Примената на квантитативните инструменти подразбира спречување на увозот или извозот на некоја стока надвор од дозволеното количество, предвидено со пропишување на конкретниот инструмент.

Квантитативните инструменти ги сочинуваат:¹⁴⁹

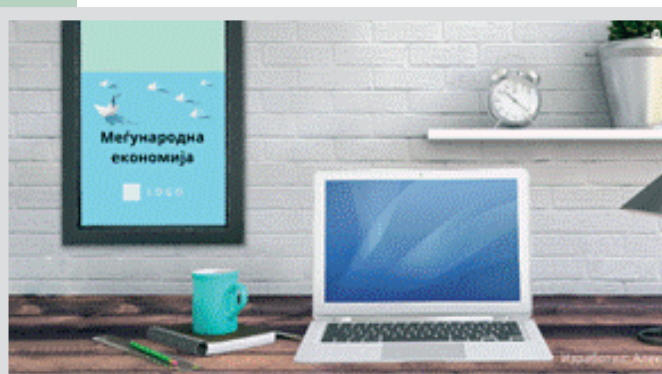
- Стоковниот контингент;
- Доброволната извозна квота;
- Увозно извозната дозвола;
- Забраната, односно ембаргото за увоз или извоз на стока.



Квалитативните инструменти во надворешниот трговски систем имаат најраспространетата улога и употреба во рамките на мултилатералниот трговски систем. По долго време е напуштено мислењето дека поволната цена е таа која ја обезбедува продажбата на производите и ја зголемува нивната конкурентска предност како на домашниот така и на странскиот пазар.¹⁵⁰ Не постои национална економија во светот што не ги применува квалитативните инструменти за да го заштити домашното стопанство од странска конкуренција, односно да ги зголеми предностите на сопствените производи пред нивниот настап на странските пазари.

5. ВИДОВИ ДИРЕКТНИ ИНСТРУМЕНТИ НА НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ

Како најпознати квалитативни инструменти на надворешниот трговски систем се:¹⁵¹



- Царини
- Преференции
- Премии
- Контингент
- Забрана за увоз – извоз (ембарго).

5.1 ПОИМ ЗА ЦАРИНА

Царина - јавна давачка којашто се наплатува при премин на стоката од едно во друго царинско подрачје. Царината е една од најстарите форми на ограничување на меѓународната трговија. Царината е инструмент за заштита на домашното стопанство и непосредно влијае на цената на производот кој се увезува. Колкаво ќе биде нејзиното влијание врз цената зависи од ценовната еластичност на понудата и побарувачката.

Воопшто, царините можат да се поделат на неколку начини. Тие се делат на **увозни царини**

¹⁴⁸ Gordana Čenić Jotanović, „Međunarodni ekonomski odnosi“, Banja Luka, 2006 godina, стр. 74

¹⁴⁹ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 164

¹⁵⁰ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 166

¹⁵¹ D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 98

и **извозни царини** - според насоката на движење на стоката. Доколку царините се наплаќаат при влез на стока во едно царинско подрачје се работи за извозни царини, доколку пак се наплаќаат при излез на стока од едно царинско подрачје се работи за увозни царини.

Извозните царини се доста ретки и тие најчесто се при извоз на стратешки ресурси за една национална економија - или кога се сака неоправдано да се влијае на цената на светските пазари (пример земјите на **ОПЕК** и нафтата).

Царините предизвикуваат бројни ефекти врз понудата и побарувачката, производството, цените и потрошувачката. Во прв ред, бидејќи царината претставува давачка (данок) на увозниот производ, неговата цена се зголемува, а тоа предизвикува намалување на побарувачката за тој производ (во согласност со кривата на побарувачката која има опаѓачки наклон).¹⁵²

Но, истовремено, заради повисоката цена, производството на тој производ станува поисплатлив за некои домашни фирми и така се зголемува понудата на тој производ (во согласност со кривата на понудата која има растечки наклон). Како што може да се забележи, царините предизвикуваат економска неефикасност, зашто тие ја зголемуваат цената на производот и така им овозможуваат на домашните неефикасни фирми (кои имаат повисоки трошоци од цената на производот пред воведувањето на царината) да се вклучат во производството и во продажбата на тој производ.

Исто така, царините им предизвикуваат загуба на купувачите (потрошувачите) кои плаќаат повисока цена за производот, **со што им се** намалуваат потрошувачкиот вишок и нивната благосостојба. Сепак, дали потрошувачите ќе бидат оштетени зависи и од тоа како државата ќе ги искористи приходите собрани од царините (кои се приход во буџетот): ако тие се искористат за јавни услуги (патишта, училишта, болници, итн.), царините индиректно им се враќаат на потрошувачите.



Поделба на царините според методот на наплата

- **Ad valorem царините се царини коишто се наплаќаат како процент од вредноста на стоката со која се тргува.**

Царинските стапки се одредени во соодветен царински тарифник. Ad valorem царините се единствен вид на трговски бариери дозволени од **Светската трговска организација**. Во современите услови на сложено производство проблемот со ad valorem царините е појава на царинска ескалација. Имено, во услови на сложено производство, високоразвиените земји и со ниски номинални царински стапки постигнуваат голем ефект врз цените. На пример: една земја произведува еден автомобил и притоа бесцарински увезува компоненти за производство на него во вредност од 900 000 денари. Царинската ескалација се јавува во земји со сложено производство и со увозни компоненти во производството. Причина за царинската ескалација е тарифирањето на целата вредност која се увезува со цел да се заштити само новосоздадената вредност која по правило е помала.

¹⁵² D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 68

- **Специфични царини се царини кои се наплаќаат во вид на паушал на одредена количина стока**

Пример 10 денари царина по килограм увезени пиперки. Проблемот со специфичните царини е што не го земаат предвид квалитетот на производите и оттаму трговијата со понекавалитетни производи станува неисплатлива.

- **Комбинирани се царини кои се комбинација на *ad valorem* и специфичните царини.**

Пример, 20% и 10 денари по килограм увезени пиперки. Ефектот на царинска ескалација може да се јави и кај комбинираниите царини.

5.2 ПРЕФЕРЕНЦИИ

Преференциите се квалитативни инструменти за директно стимулирање на извозот. Овој инструмент на директен начин ја стимулира конкурентската способност на одделни видови домашни производи на странските пазари бидејќи за нив се плаќаат поволни транспортни тарифи при едновременно применување на целосно транспарентна тарифа на увозните стоки. Вака се намалува цената на производите, бидејќи транспортните трошоци од аспект на меѓународната трговија се третираат како позитивен трошок.¹⁵³

Преференциите се одобруваат најчесто за железничкиот, поморскиот, речниот, друмскиот транспорт на волуминозни стоки кај кои транспортните трошоци преставуваат голема ставка. Како на пример: метални руди сточна храна и концентрати, вештачки ѓубрива, житарки, јаглен, дрво, со еден збор кабаост извоз. Тие преставуваат парични средства кои државата ги издвојува од буџетот и им ги исплатува на сметка на извозниците за да можат да го организираат и платат нивниот транспорт во странство или им се исплаќаат на транспортерите односно шпедитерите. Според тоа преференциите се инструмент кој се одобрува априори пред да настане извозот на конкретната стока и со нивната исплата транспортниот трошок паѓа на товар на државата целосно или делумно.¹⁵⁴

Високите транспортни трошоци се основен фактор кој го спречува извозот на одредени стоки на подалечни дестинации. Извозниците кога би биле препуштени сами на себе не би можеле да го организираат поголемиот дел од интерконтиненталната размена.¹⁵⁵ Со преференциите се настојува да се влијае на зголемување на интересот на производителите за зголемена извозна активност без оглед на крајната дестинација каде нив автоматски им се гарантира зголемување на вкупно остварениот доход по остварена извозна зделка.¹⁵⁶

Овој инструмент може да се употреби за стимулирање на извозот на одредена стока кон посебни целни пазари и региони. Така, на индиректен начин се влијае на поттикнување на зголемување на конкретното производство, затоа што производителите однапред знаат дека имаат олеснет пристап до пазарите каде што ги пласирале стоките. Земјите членки на Светската трговска организација и Министерската конференција на Доха го поставиле проблемот на употреба на извозните субвенции кои можат да предизвикаат значително дисторзии во меѓународната економија. Преференциите се извозни субвенции и не постои земја која не ги употребува.¹⁵⁷ Тие се исплаќаат од државни буџети, а на крај товарот паѓа на финалните потрошувачи од кои државата зема средства преку даноци за да го наполни буџетот.



¹⁵³ D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 69

¹⁵⁴ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 203

¹⁵⁵ Gordana Čenić Jotanović, „Međunarodni ekonomski odnosi“, Banja Luka, 2006 godina, стр. 150

¹⁵⁶ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 203

¹⁵⁷ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 204

5.3 ПРЕМИИ

Премиите се еден од најстарите директни квалитативни инструменти. Тие го преставуваат надворешниот трговски инструмент со кој се обезбедува зголемување на конкурентските предности на домашните индустрии при нивни настап на домашен или странски пазар.¹⁵⁸

Премиите се паричен износ кои се исплаќаат од државниот буџет во националната валута за извоз на однапред утврдени производи. Со нив се обезбедува зголемување на вкупно остварениот доход од извршената извозна зделка на претпријатието извозник. Премиите се инструмент кој делува апостериори, па така тие се стекнуваат откако ќе се реализира извозната зделка. Со премиите извозот може да се стимулира на директен и индиректен начин. Стимулирањето на извозот на директен начин преку директни премии претставува исплаќање на одреден паричен надоместок на производителот од државната каса за секој остварен извоз на даден вид производ во странство. Надоместокот претставува покривање на дел од трошоците од страна на државата што овозможува остварување на пониски продажни цени на странскиот пазар. Надоместот во овој случај се исплаќа како определена сума на пари на производителот при наплата на извозот или како определен процент од вредноста на секоја единица производ реализирана на странскиот пазар.¹⁵⁹ Со преземање на дел од реалните трошоци од страна на државата, на производителите им се овозможува пласман на производите на странски пазар по пониска цена од реално остварените.

Така сите се стекнуваат со конкурентска предност која вистински не ја поседуваат без да се посегне по големата заработувачка која ја остваруваат со своите активности. Со овој инструмент тие се поттикнати да го зголемат обемот на производството и извозот во странство.

Индиректните премии се остваруваат по пат на одобрување разни даночни ослободувања како на пример:¹⁶⁰

- заем со ниска камата или без камата со поволни услови на враќање,
- специјални транспортни и осигурителни аранжмани,
- обезбедување вишок сировински материјал од страна на владата и негова продажба под многу поволни цени,
- откупување на оствареното производство од страна на владата под многу поволни цени, а потоа извоз на истите производи со снижени дампинг цени каде разликата на цената паѓа на товар на владата (зависно од тоа дали треба да се зголеми конкурентската моќ на домашните производи во однос на увозните на домашниот пазар или треба да се зголеми конкурентската предност на извезените производи).



Субвенциите или премиите се делат на домашни и извозни премии.

Со домашните премии се зголемува производниот вишок на домашните индустрии. Се создава впечаток дека домашните производители остваруваат поголеми заработувачки доколку го зголемат своето производство и продажбата на домашниот пазар. Притоа цените на производите на домашниот пазар нема да се покачат, туку дел од трошоците паѓа на товар на државниот буџет. Одржувањето на цените на домашниот пазар на ниско ниво при користење на овој трговски инструмент води до намалување на обемот на увезени стоки.

Извозни премии се остваруваат по пат на одобрување на различни даночни олеснувања

¹⁵⁸ D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 58

¹⁵⁹ D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 58

¹⁶⁰ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 206

или ослободувања на фирмите кои се јавуваат како извозници во странство, или преку одобрување на поволни извозни кредити. За овој вид премии може да се најдат различни оправдувања, како на пример: зголемување на девизните приливи и подобрување на платно билансните позиции. Субвенционираниите индустрии полесно остваруваат економии од обем, за да ја зголемат ефикасноста на своето работење и со нив ќе се зголеми обемот на работна сила во земјата. Премиите преставуваат помали буџетски трошоци отколку плаќање на разни социјални давачки за невработени.¹⁶¹ Извозните премии паѓаат на товар на домашните потрошувачи, го намалуваат нивниот потрошувачки вишок и им го зголемуваат даночното оптоварување.

5.4 КОНТИНГЕНТ (КВОТА)



Контингентот е количинско ограничување на увозот, односно на извозот на определена стока за даден временски период од најчесто една сезона или една година.¹⁶²

Овој инструмент е познат под името и **обична квота**. Едни исти видови стоки можат да подлежат, во исто време, на режимот на повеќе различни инструменти.

Контингентот бил применуван во периодот на меркантилизмот и целта на неговата употреба е да обезбеди активен трговски биланс на земјата.¹⁶³ Подоцна, контингентот бил применуван во време на кризи како

големата светска економска криза и контингентните листи опфаќале илјадници стоки што ја отежнувало и попречувало надворешната трговска размена. Контингентите се порестриктивни инструменти на надворешниот трговски систем. Контингентите вршат директно ограничување на количествата стока кои се разменуваат во определен временски период и го определуваат дури и нивниот вид.¹⁶⁴ Стопанските субјекти не можат да учествуваат во надворешната трговска размена со поголеми количества на стоки и услуги од пропишани во контингентните листи, без оглед на реалната потреба на економијата. Контингентите се воведуваат со одлука на надлежен државен орган. Државниот орган, исто така, е должен да изготви листи на количествата на стоки кои ќе се разменуваат во текот на определен временски период од една година со странство. При уредување на режимот на контингент секоја држава се раководи од потребите и карактеристиките на сопственото стопанство. Со други зборови националните власти режимот на стокови контингенти го воведуваат врз автономен принцип. Стоковните контингенти кои директно го ограничуваат количеството разменувани стоки се нарекуваат директни контингенти.

Постојат и **индиректни контингенти** кои наместо обемот на стоките го ограничуваат обемот на девизни средства кои во текот на определен временски период ќе им бидат ставени на стопанските субјекти на располагање за подмирување на нивните обврски спрема странски доверители.¹⁶⁵ Со тоа се ограничува нивната платежна моќ и на индиректен начин се ограничува надворешната трговска размена, а со цел да се спречи одлив на оскудни деловни средства и да не дојде до продлабочување на дефицитот во билансот на плаќање. Често директните контингенти можат да се комбинираат со индиректните.

¹⁶¹ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 206

¹⁶² Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 209

¹⁶³ D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 78

¹⁶⁴ Gordana Čenić Jotanović, „Međunarodni ekonomski odnosi“, Banja Luka, 2006 godina, стр. 155

¹⁶⁵ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 209

Стоковните контингенти можат да се поделат на следните видови:¹⁶⁶

- Според насоката на надворешната трговска размена - увозни и извозни;
- Според начинот на нивното воведување - автономни и конвенционални;
- Според носителите и начинот на извршување - глобални и посебни;
- Според начинот на примена - задолжителни и факултативни;
- Според олеснувањето на режимот на надворешно трговска размена - царински и саемски контингенти (кои се всушност исклучок од режимот на нормални стокови документи).

Во зависност од тоа дали се определува што во определен временски период се увезува или извезува, контингентите се делат на увозни и извозни. Доколку владата на земјата самостојно реши да воведо контингент за заштита на националното стопанство и самостојно ги определува контингентните листи во временски период за кој тие ќе важат, зборуваме за автономни контингенти. Кога владата ги воведува контингентите, бидејќи обврската произлегува од потпишани билатерални или мултилатерални договори се работи за конвенционални - договорни контингенти.

Со глобалните контингенти се определува само обемот и видот на стоката што ќе се разменува со странство во определен временски период. Тие не ги дефинираат стопанските субјекти кои ќе се јават како извршители на контингентите низ земјите со кои ќе се врши размената

Со насочените- посебни контингенти се определуваат носителите, поточно фирмите кои ќе го извршат увозот и земјите од кои се врши увозот.

Царинските контингенти преставуваат листа на стоки кои подлежат на посебен царински третман, а за кои се предвидува определени бенефиции во надворешната трговска размена.¹⁶⁷ Саемските контингенти ги претставуваат листите на стоки за кои во дадената економија од различни причини е воведен рестриктивен режим при увоз.



5.5 ЗАБРАНА (ЕМБАРГО) ЗА УВОЗ ИЛИ ИЗВОЗ

Забрана за увоз или извоз е најпопуларна мерка на надворешниот трговски систем која во одредени ситуации е неопходна. Овој инструмент е практикуван од различни земји во различни историски периоди од различни причини, а се применува и во современи услови. Забраната за увоз преставува акт на државата со кој се забранува увозот на определена стока или група стоки во земјата за определен временски период.¹⁶⁸

За разлика од **забраната за увоз, увозното ембарго** преставува акт на државата со кој се забранува секаков увоз од некоја земја или од одреден регион за определен временски период. Забраната за увоз и увозното ембарго се инструменти кои биле широко применувани, се до либералниот капитализам и не само заради заштита на националното стопанство

¹⁶⁶ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 211

¹⁶⁷ D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 79

¹⁶⁸ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 223

и заради обезбедување макроекономска стабилност, туку и заради остварување политички цели. Ограничувањето на увозот на долг рок секогаш доведувало до појава на негативни ефекти во однос на обемот и динамиката на извозот. Затоа меѓународната заедница, односно Друштвото на народите во 1927 се обидело да иницира склучување на меѓународна конвенција со која би се оневозможила употреба на оваа мерка. Но конвенцијата не заживува. Во текот на големата економска криза ембаргото било општоприфатен документ за заштита на националните економии во светот.



Забраната за извоз преставува акт на државата со кој се забранува извоз на определена стока или група стоки од земјата за определен временски период.¹⁶⁹ Извозното ембарго е акт на државата со кој се забранува секаков извоз од земјата за определен временски период. Некои економии го применуваат за да ја заштитат домашната потрошувачка, поточно кога се смета дека домашното производство има капацитет за покривање само на домашните потреби.¹⁷⁰ Извозната забрана се применува само за специфични видови стоки кои имаат вонредно стратешко значење за националното стопанство и кога се сака да се постигнат измени во неговата

структура.¹⁷¹ Во современи услови ембаргото е многу ретко употребуван инструмент. Обично се применува за санација на последиците од некоја елементарна непогода или катастрофа и неговата примена мора временски да е ограничена. Во спротивно постои можност странскиот партнер да воведо реципрочни мерки.¹⁷²

6. ВИДОВИ ИНДИРЕКТНИ ИНСТРУМЕНТИ НА НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ

Како видови индиректни надворешни инструменти се:¹⁷³

- Државна трговија и државни трговски претпријатија;
- Рестриктивна деловна практика;
- Дампинг и антидампинг мерки;
- Правила за потекло на стоката;
- Останати мерки и инструменти на индиректна заштита на надворешниот трговски систем.

6.1 ДРЖАВНА ТРГОВИЈА

Државната трговија е многу важна форма на индиректниот протекционизам. Овој инструмент бил применуван за преку неа да се воспостави државен монопол врз надворешната трговска политика на една земја.¹⁷⁴ Притоа државата ја презема улогата на трговец, со што другите видови ограничувања, како царинска заштита, стокови и девизни контингенти

¹⁶⁹ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 223

¹⁷⁰ Gordana Čenić Jotanović, „Međunarodni ekonomski odnosi“, Banja Luka, 2006 godina, стр. 153

¹⁷¹ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 224

¹⁷² D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 97

¹⁷³ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 232

¹⁷⁴ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 233

стануваат непотребни. Со помош на државната трговија се избегнува и проблемот на рас-пределба на контингентите по увозници и ова обезбедува определени предности. Меѓутоа предземањето на улогата на трговец од страна на државата значи и непочитување на основниот трговски принцип да се купи најевтино, а да се продаде поскапо, затоа што обично се истапува од позиција на заштита на националното стопанство. Непочитување на основната економска логика ги нарушува вкупните стопански текови. Државната трговија е застапена кај производи чие производство се организира во вид на монопол, како на пример: тутунот, солта и кибритот.¹⁷⁵ Државата се јавува во улога на трговец на меѓународниот пазар само тогаш кога дадениот вид на стока го нема на домашниот пазар.

Увозниот, односно извозен монопол го преставува претпријатие кое има стекнато право или има природна монополска позиција или се здобило со државно овластување со кое стекнало исклучително право на увоз или извоз на некој производ или група производи.¹⁷⁶

Ако станува збор за увозен монопол тогаш претпријатието ги диктира условите за продажба и цените на увезените производи.

Доколку станува збор за извозен монопол тогаш претпријатието ги диктира цените и условите под кои се врши откуп на производството од домашните производители.



6.2 РЕСТРИКТИВНА ДЕЛОВНА ПРАКТИКА

Рестриктивната деловна практика е вид на индиректен протекционизам со кој се влијае врз формирање на моделот на несовершена конкуренција на меѓународниот пазар. Со тоа на индиректен начин се заштитува домашното производство од странска конкуренција и конкурентскиот притисок од странство се ограничува или потполно се отстранува.¹⁷⁷ Станува збор за формирање на меѓународни картели за определен вид на производство.

Меѓународните картели имаат за цел:¹⁷⁸

- да го плафонираат нивото на цените за определени видови стоки и да ги договорат останатите услови за продажба на меѓународниот пазар,
- да извршат поделба на интересните сфери – на пазарите,
- да ја спречат конкуренцијата по пат на ограничување на користење на капацитетите и поделба на добивката, како и преку спречување на трансферот на новините во техниката и технологијата,
- елиминирање на конкуренцијата по пат на долга административна процедура, некоректност кон партнерите и нетранспарентност кон пазарните услови.

Со рестриктивната деловна практика дошло до создавање на суровински картели од кои повеќето стекнале важност и прераснале во меѓународни картели.

Правилата на Светската трговска организација не ја покриваат рестриктивната деловна практика, што им овозможува непречено делување на народните картели како на пример, нафтениот картел ОПЕК.

¹⁷⁵ D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 105

¹⁷⁶ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 234

¹⁷⁷ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 231

¹⁷⁸ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 231

6.3 ПРАВИЛА ЗА ПОТЕКЛО НА СТОКИТЕ

Правилата за потекло на стоките се меркантилистички инструменти за ограничување на надворешната трговска размена. Тие имаат изразен дискриминаторски карактер и без постоење или примена какво и да е друго ограничување во размената, а во целост го спречуваат влезот на стоки кои не можат да го докажат потеклото.¹⁷⁹



Правилата за потекло на стоки подразбираат докажување национален карактер за секој одделен вид на стоки што е предмет на меѓународната размена. Докажувањето на потеклото на стоките е значајно за постоење на билатерални и мултилатерални преференцијални договори за слободна трговија. Зависно од тоа дали производот може или не може да докаже одредено потекло, тој подлежи на одреден преференцијален третман. Тој третман произлегува од потпишаниот договор, ако нема да добие преференцијален третман и ако нема да добие пристап до конкурентскиот пазар. Докажувањето на потеклото значи можност за остварување на поголеми конкурентски предности

создадени на вештачки начин. Националниот карактер на стоките подразбира одреден производ од почетните фази на производство до крајната негова финализација, во целост да биде добиен од националната економија. Меѓународна конвенција за поедноставување и хармонизација на царинската процедура што го регулира потеклото на стоките која е во сила и денес, е конвенцијата од Кјото. Според оваа конвенција станува збор за примарни производи кои се добиваат во екстрактивната индустрија или во земјоделското производство на територијата на одделни земји.

Проблемот со докажување на потеклото на стоката е тежок за стоки со висок степен на финализација. Пример, како се докажува потеклото на еден авион кој се произведува од различни сировини и компоненти добиени во производството на повеќе земји во светот, доработени до одреден степен во различни земји за на крај да бидат составени во една целина од сосема други национални економии.¹⁸⁰ Според конвенцијата од Кјото, доколку еден производ се произведува во две или повеќе различни земји, потеклото ќе му се определи според економијата во која настанала последната значајна трансакција на производот, поточно во која настанало последното преработување или производство.

7. ДАМПИГ И АНТИДАМПИГ МЕРКИ

Во надворешната трговска размена под **дампинг** се подразбира **продажба на стоки на купувачите во странство по пониска цена од нормалната**, односно по она по која истиот производ им се продава на домашните купувачи. Дампингот во меѓународната трговија се третира како стратегија за настап на странските пазари или како стратегија која потпомага за остварување на економија од обем.¹⁸¹ Дампингот не предизвикува сериозни нарушувања во меѓународната трговска размена. Во рамките на ГАТТ од 1947 дампингот бил дефиниран како извоз на производи на странските пазари по цена пониска од нормалната.¹⁸² Нормална цена на производот се смета дека е онаа по која тој се продава во вообичаената трговска практика на домашниот пазар. Во меѓународната практика, за да се утврди дали сомневања-

¹⁷⁹ Gordana Čenić Jotanović, „Međunarodni ekonomski odnosi“, Banja Luka, 2006 godina, стр. 52

¹⁸⁰ D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina, стр. 147

¹⁸¹ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 232

¹⁸² Phillip Inman (15 February 2021). „Nigeria's Ngozi Okonjo-Iweala confirmed as WTO chief The Guardian. Посетено на 15 February 2021, стр. 40

та за употреба на дампинг цени при настапот на странските пазари се основани, треба да се направи споредување на:

- цената на чинење на производот на земјата извозник за која треба да се додадат транспортните и другите продажни трошоци и профитот;
- цената под која производот се продава на пазарот на земјата извозник;
- цената под која производот се продава на пазарите на трети, неутрални, земји.

Теоријата разликува три вида на дампинг:¹⁸³

- Ценовен;
- Валутен;
- Социјален.

Ценовниот дампинг настанува кога цената на увезените стоки се спушта под нивото на нормална продажна цена. Кога има агресивен настап на странските пазари и се настојува конкуренцијата да се елиминира по секоја цена, ценовниот дампинг може да се врши и преку намалување на цената на извезените добра под нивната цена на чинење.

Валутен дампинг се прави по пат на индиректно снижување на цената. Земјата што употребува ваков дампинг врши девалвација на својата национална валута. Оваа мерка не е потребна за макроекономска стабилност на нејзиното стопанство, а доколку е потребна, тогаш девалвација се врши во поголем процент од потребниот. Со тоа цената на извозната стока на странските пазари, искажана во странска валута опаѓа, а едновременно цената на увозната стока од странство изразена во домашна валута се зголемува.

Социјален дампинг настанува тогаш кога земјата форсирајќи го извозот поголем дел од трошоците при плаќањето ги префрлува на сметка на домашниот потрошувач, со цел да се олесни продажбата во странство. Ова најчесто се врши со намалување на наемнините или со задржување на износот на номиналните наемнини на исто ниво. Во овој случај се намалува износот на реалните наемнини, како резултат на продолжување на работниот ден.

Социјалниот дампинг може да се јави и во случај кога се намалуваат фискалните и социјални давачки кои паѓаат на товар на вработените или кога давачките за пензиско здравствено и инвалидско осигурување не се плаќаат. Ова постои кога има државна интервенција во сферата на формирање на цените на прехранбените производи и на станарините.

Останати видови на дампинг се :¹⁸⁴

- Дампинг остварен по пат на извозно субвенционирање, транспортен и индиректен дампинг.
- Дампинг остварен по пат на извозно субвенционирање настанува тогаш кога премијата за извоз овозможува производите на странските пазари да се продаваат поевтино отколку на домашниот пазар. Ова може да се постигне доколку се користат транспортни преференции во толкав обем што се остварува нелојална конкуренција на странскиот пазар.
- Индиректен дампинг се појавува кога земјата извозник не го произведува сама производот туку врши реекспорт на него и притоа на пазарот на земјата што се јавува како конечен увозник на производот цената на тој производ е пониска отколку во земјата на неговото потекло.



¹⁸³ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 232-233

¹⁸⁴ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 233

Воведувањето на антидампинг мерки преку антидампингски царини, кои се исклучително високи и се воведуваат преку ноќ со одлука на надлежните царински органи, за да се избегне законска процедура.

Антидампингските царински стапки не се наведени во царинската тарифа, бидејќи се воведуваат кога е потребно и во обем колку што е потребно. Тоа се овозможува со вметнување на посебна клаузула во Законот за царини.¹⁸⁵ Одредбите на ГАТТ и Светската трговска организација не се однесуваат на спречување на примена на нефер антидампинг правила кои всушност се јавуваат како пречка за слободна трговија (можат да и нанесат огромна штета на меѓународната размена на стоки).¹⁸⁶ Во времето на функционирање на стариот ГАТТ одредбите со кои се регулирала употребата на антидампинг мерките се дадени во членот 6 од оваа спогодба. Антидампингските мерки можат да се воведат при појава на материјална штета од увоз на стоки со дампинг цени кои ги претрпува домашната индустрија што произведува исти или слични производи.¹⁸⁷ Антидампингските мерки кои ги презела земјата увозник во спорните производи биле во функција, а земјата извозник целосно го губела пристапот до пазарите.

8. КАРАКТЕРИСТИКИ НА НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ НА РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

Надворешниот трговски систем е еден од потсистемите на стопанскиот систем на една земја. Со него се регулираат правилата на однесување на домашните резиденти во економската соработка со странство. Потесното толкување на надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија е систем на мерки и инструменти со кои се регулира стоковната размена со странство. Стоковните текови во меѓународната економија автоматски повлекуваат парични текови во ист правец, но во спротивна насока. Според тоа секој трансфер на

стока преку граница е поврзан со трансфер на пари во обратна насока. Надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија во поширока смисла се однесува на системот на мерки и инструменти со кои се регулира стоковната размена со странство и мерките и инструментите на меѓународниот платен промет.¹⁸⁸

Суверените национални економии имаат неприкосновено и автономно право да ја уредуваат комбинацијата на мерки и инструменти на својот надворешен трговски систем, на начин за кој сметаат дека најмногу ќе придонесе за заштита на стратешките интереси на националното стопанство и вкупниот економски развој на земјата.¹⁸⁹ Но, сепак се должни да водат сметка за правата и интересите на останатите

легитимни субјекти во меѓународната економија. Прво би користеле билатерално договарање како начин на уредување на односите, мерките и инструментите кои се применуваат во размената меѓу најзначајни трговски партнери на една земја. Но, билатералниот принцип на преговарање не може да обезбеди воведување на систем на меѓународни правила кој ќе биде обврзувачки за сите или за повеќето учесници во меѓународната размена.

По Втората светска војна е воведен принципот на мултилатерално договарање, најпрво во рамките на ГАТТ, а денес овој принцип е пренесен во СТО. Овој принцип делува на регионал-



¹⁸⁵ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 233

¹⁸⁶ Phillip Inman (15 February 2021). „Nigeria's Ngozi Okonjo-Iweala confirmed as WTO chief“. The Guardian. Посетено на 15 February 2021, стр. 41

¹⁸⁷ Phillip Inman (15 February 2021). „Nigeria's Ngozi Okonjo-Iweala confirmed as WTO chief“. The Guardian. Посетено на 15 February 2021, стр. 42

¹⁸⁸ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 310

¹⁸⁹ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 311

ните интеграции. На овој начин, автономноста на една земја во градењето во сопствен надворешен трговски систем во современи услови е во голема мера релативизирано и ограничено со бројни билатерални и мултилатерални спогодби.¹⁹⁰ Познавањето на мултилатералната трговска регулатива, можностите за комбинација на многуте надворешни трговски инструменти со мерките и инструментите на други макроекономски системи, за Република Северна Македонија во голема мера ќе значат остварување на нето позитивен или нето негативен резултат и ефект врз вкупниот натамошен економски развој и општа меѓународна позиција.

СТО беше формирана на **1 јануари 1995** со цел да го замени **ГАТТ** кој претставува серија на повоени договори наменети за олеснување на светската трговија. Принципите на ГАТТ беа усвоени од СТО, која беше ставена на чело на нивното администрирање и нивното надградување. За разлика од ГАТТ, СТО има супстанцијална институционална структура.¹⁹¹

СТО, иако официјално како организација со статус на правно лице постои од 1 јануари 1995 година, нејзиниот трговски систем е стар повеќе од половина век. Корените лежат во економската и социјалната катастрофа предизвикана од Големата криза во триесеттите години од минатиот век. Во овој период во историјата, земјите биле насочени навнатре и провоцирале надолен тек на веќе влошениот аутпут и трговијата. Ова довело до реакција во насока на примена на правила на трговијата за екстремниот протекционизам. Тоа значело зголемување на царините и другите трговски бариери до тоа ниво што увозот бил драстично редуциран. Дискриминаторските договори кои ја фаворизирале позицијата на некои земји и ги исклучувале другите коишто не биле дел од тие договори всушност станале името на играта.¹⁹²



Меѓутоа, состојбите во меѓународната економија непосредно пред Втората светска војна јасно укажувале на фактот дека секоја форма на билатерално договарање меѓу трговските партнери во светот била несоодветна на потребите што ги наметнувале тековните збиднувања. Состојбите биле такви што дури и најзакоравените застапници веќе не биле во состојба да ги затвораат очите пред големите штети што настанале како резултат на прекумерното употребување на протекционистичките бариери во меѓународната размена. За таа цел бил даден предлог да се формира Меѓународна трговска организација, што претставува прв обид да се создаде организација од типот на СТО. Обидите да се создаде меѓународна трговска организација која ќе се справи со проблемите на меѓународната трговија траеле подолго. Интерни договори биле постигнати помеѓу лимитиран број на земји, но сепак тие договори не ги опфаќале најважните аспекти на меѓународната трговија. Еден дел од прогресивните економски сили во светот по завршувањето на Втората светска војна се залагале да се воспостави мултилатерален принцип на договарање помеѓу партнерите во меѓународната размена, кој ќе биде заснован врз еднаквост, недискриминација и либерализација на надворешните трговски размени. Токму за таа цел бил даден предлог да се формира меѓународна трговска организација чија основна задача би била либерализација на меѓународната размена, пред сè во стоковната сфера, а потоа и во сферата на услугите.¹⁹³ Либерализацијата требало да се одвива врз принципите на еднаквост и недискриминација, што значело дека со потпишување на мултилатералната спогодба за формирање на организацијата привилегиите што некоја од потписничките им ги обезбедувала на дел од трговските партнери во меѓународната размена

¹⁹⁰ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 311

¹⁹¹ Members and Observers Archived 10 септември 2011 на Wayback Machine at WTO official website, стр. 11

¹⁹² Members and Observers Archived 10 септември 2011 на Wayback Machine at WTO official website, стр. 12

¹⁹³ Members and Observers Archived 10 септември 2011 на Wayback Machine at WTO official website, стр. 12

автоматски требало да се пренесат на сите други трговски партнери. Единствен противник на оваа идеја била Велика Британија. Имено, во периодот непосредно по завршувањето на војната, развиените земји се уште поседувале поголем дел од своите колонии меѓу кои и најголемата империјална сила, Велика Британија. Правилата на меѓусебната размена во рамките на т.н. Комонвелт се разликувале од правилата на размената што Велика Британија ги имала со трговските партнери надвор од подрачјето на Комонвелтот. Таа не сакала големите привилегии што им ги обезбедувала на партнерите во рамките на колонијалниот свет автоматски да се пренесат на сите трговски партнери што ќе ја потпишат мултилатералната спогодба за формирање на Меѓународната трговска организација (МТО). Затоа Велика Британија настојувала да не дојде до формирање на оваа меѓународна организација. Односот на силите одел во полза на интересите на развиените земји што тешко се откажувале од доминацијата што ја имале во светот.¹⁹⁴ Така, во 1947 година, на конференцијата свикана во Женева, каде што требало да се формира СТО, не дошло до потпишување на спогодбата од страна на најголе-

мите сили во тоа време. На Конференцијата, дваесет и трите најразвиени земји ја потпишале Општата спогодба за царини и трговија, попозната како ГАТТ.

СТО и за Република Северна Македонија има две основни функции: како преговарачки форум за дискусии за нови и стари трговски правила, и како тело за решавање на трговски спорови.



Решавање на спорови

За разлика од многу други меѓународни организации, СТО има голема моќ на спроведување на своите одлуки, преку **Телото за решавање на спорови** кое претставува меѓународен трговски суд кој има право да спроведува санкции врз држави кои не се придржуваат на правилата на СТО.

Република Северна Македонија е членка на Светската трговска организација од април 2003 година. **Светската трговска организација (СТО)**, како наднационална институција е една од најважните институции кои се занимаваат со меѓународните економски врски. Со своите органи и тела, СТО активно и мошне успешно ја остварува својата двојна улога: воспоставување и засилување на правилата за меѓународната трговија на производи и услуги и либерализација на трговијата. СТО е форум на владите за преговарање за трговските договори и место за разрешување на трговските несогласувања.¹⁹⁵ Важноста на СТО и аспирацијата на земјите да бидат дел од оваа организација потекнува од големите привилегии што членството во СТО ги носи со себе во поглед на обезбедување на поповолен третман за националните производи и трговските субјекти при нивниот пристап на странските пазари, како и поттикнување на развојот на меѓународната трговија на земјите во развој.

¹⁹⁴ Members and Observers Archived 10 септември 2011 на Wayback Machine at WTO official website, стр. 12

¹⁹⁵ Members and Observers Archived 10 септември 2011 на Wayback Machine at WTO official website, стр. 13

9. ПРАВНА И ИНСТИТУЦИОНАЛНА РАМКА НА НАДВОРЕШНИОТ ТРГОВСКИ СИСТЕМ НА РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

Надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија го сочинуваат:¹⁹⁶

- Сите законски и подзаконски акти кои на директен или индиректен начин ја регулираат надворешно трговската размена, поточно ги уредуваат и определуваат мерките и инструментите кои можат да се употребат за заштита на националното стопанство од странска конкуренција на една страна и за поттикнување на извозот од друга страна.
- Законски и подзаконски акти за правата и обврските на економските субјекти кои учествуваат во надворешната трговска размена.
- Законски и подзаконски акти со кои се регулира меѓународниот платен промет и правата и обврските на сите учесници во меѓународниот платен промет.
- Законски и подзаконски акти со кои се регулира девизното работење и менувачкиот пазар во земјата, како основа за извршување на функциите на меѓународниот платен промет и посебните позитивни прописи со кои се уредува работењето на Народна банка на Република Северна Македонија, како гарант за паричното важење на денарот.
- Законски и подзаконски акти со кои се уредува царинскиот систем и царинската политика и се дефинираат исклучоци од општите правила во оваа сфера.
- Прифатеното членство во СТО
- Сите потпишани билатерални спогодби за слободна трговија и дефинираниот преференцијален третман за стоки со потекло според овие договори.
- Потпишаната мултилатерална спогодба за формирање на зоната на ЦЕФТА 2003 и преференцијалниот третман за стоките кои произлегуваат од неа.



Процесот на креирање, предлагање, изготвување и усвојување на законска регулатива е неопходна основа на надворешниот трговски систем на земјите преку законски регулирана процедура во која учествуваат: стопанските комори, ресорните министерства, Народна банка на Република Северна Македонија, Владата и Парламентот.

Креирањето и носењето на закони и друг вид на регулативи од сферата на надворешната трговска размена и меѓународниот платен промет може да настане:¹⁹⁷

- На иницијатива на претпријатија регистрирани за вршење надворешно трговска дејност, деловни здруженија или деловни банки заради регулирање на материјата од заеднички интерес која е наметната за извршување на секојдневната деловна практика.
- На иницијатива на стопански комори како репрезенти на заедничките интереси за олеснување на трговијата со странство или конкретно регулирање на одредена материја која заради несоодветното дотогашно третирање во рамките на постојната законска регулатива предизвикува одредени проблеми и го отежнува работењето на деловните субјекти.

¹⁹⁶ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 312

¹⁹⁷ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 313

- На иницијатива на ресорните министерства кои настануваат како репрезент на заедничкиот интерес на деловните субјекти во одредена дејност или гранка, и врз основа на преземените меѓународни обврски во конкретната област по основ на потпишани билатерални и мултилатерални договори.
- На иницијатива на владата се предлага изготвување на одредени регулативи кој ќе ги заштитат националните интереси во области на надворешната трговска размена.



Владата покренува иницијатива за склучување на меѓународни договори, покренува иницијатива за донесување закони кои ја регулираат материјата од меѓународната стоковна размена и меѓународниот платен промет и донесување подзаконски акти во оваа област.

Парламентот ги ратификува билатералните и мултилатералните спогодби и договори кои се однесуваат на сите видови меѓународна соработка. Исто така тој ги донесува и законите кои ја регулираат меѓународната стоковна размена и меѓународниот платен промет и ја овластува владата да донесе подзаконски акти од

овие области.

Ресорни министерства потребни за надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија се:

- ▶ Министерството за економија на Република Северна Македонија,
- ▶ Министерството за земјоделство, шумарство водостопанство на Република Северна Македонија,
- ▶ Министерството за финансии на Република Северна Македонија,
- ▶ Министерството за транспорт и врски на Република Северна Македонија и
- ▶ Министерството за надворешни работи на Република Северна Македонија.

Сите овие министерства од сферата на своите надлежности иницираат донесување на закони и подзаконски акти. Ги подготвуваат текстовите на актите и ги предлагаат на Владата, односно Парламентот, кој се грижат за нивно реализирање и вршење на други активности за непречена економска соработка со странство.

Стопанските комори на Република Северна Македонија претставуваат важен економски субјект кој ги преставува сите учесници во надворешната трговска размена во земјата. Земјите делат некаков заеднички интерес, особено со оние кои му припаѓаат на индустрискиот сектор. Членството на претпријатијата во комората е на доброволна основа, а членките плаќаат годишна членарина.¹⁹⁸ Од собраните пари од членарините коморите го финансираат маркетинг истражувањето на странските пазари од интерес на членките и организираат различни семинари, конференции и работилници. Од сите овие обуки и конференции членките може да се информираат за најновите текови на меѓународната економија и актуелните измени во законската регулатива кои ја засегаат надворешната трговска размена.

Основната функција на Стопанската комора е да обезбеди воспоставување на врски, точно соработка меѓу македонските стопански субјекти со странски партнери. Следна нејзина функција е јакнење на соработката помеѓу земјите, редовно следење на состојбите во надворешната трговска размена на земјите во странство и давање препораки до Владата и до другите учесници и институции во системот. Тие препораки се за вградување на мерки кои ќе обезбедат поддршка на извозната активност и заштита од странската конкуренција. Стопанската комора е должна да ја поттикнува меѓународната соработка преку потпишување на различни договори за соработка со различни комори со странство. Се предвидува можноста од формирање на заеднички стопански комори и регионални асоцијации. Стопанската комора

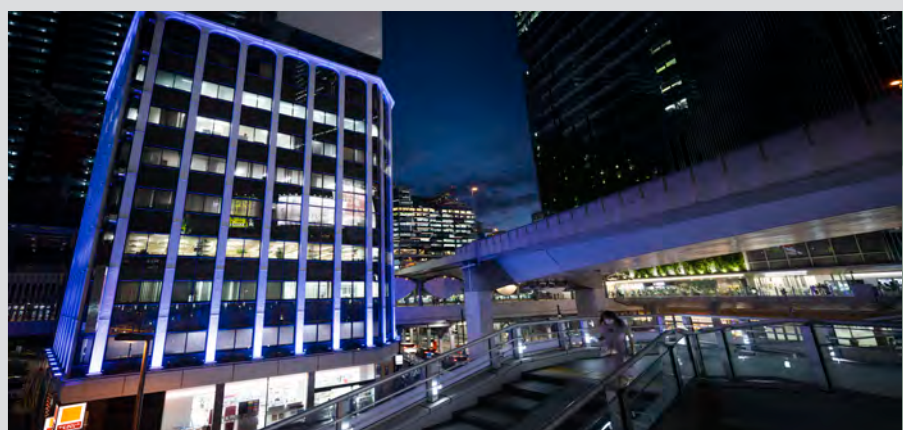
ра на барање на која и да е своја членка треба да обезбеди потребни информации за настап на конкретни странски пазари или да пронајде и предложи заинтересирани субјекти за соработка.

Таа, исто така им помага на стопанските субјекти во процедурите за стекнување и изготвување на потребна извозна документација, неопходна за влез на стоки на определени странски пазари.

Народна банка на Република Северна Македонија подготвува иницијативи од монетарна и кредитна област, национална парична единица, девизен курс, монетарни резерви, подготвување нацрти за донесување на закони и подзаконски акти и врши и други активности кои се дел од кругот на нејзиното работење, а се однесуваат на економската соработка со странство.¹⁹⁹

10. КАРАКТЕРИСТИКИ НА НАДВОРЕШНАТА ТРГОВСКА ПОЛИТИКА НА РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

Европската Унија претставува најголем светски трговски партнер, кој е во постојан процес на проширување. Енормниот раст кој е постигнат во светот преку процесите на либерализација на трговијата е еден од пресудните фактори кој придонесува за унапредување на социјалниот статус и одржување на стабилен раст и развој пошироко во светот, особено на вработувањата како посебен процес, процес кој се покажа како успешен при укинувањето на внатрешните препреки во ЕУ, процес кој отвори преку петстотини илјади нови работни места во првите години од неговото спроведување.²⁰⁰



Либерализацијата на самата Унија, придонесе за либерализација на сите процеси, вклучувајќи ја и трговијата и трговската размена, што пак придонесува за зголемен развој на државите, искористување на извозните потенцијали, зголемување на квалитетот на производите и нивото на услугите, проширување на асортиманот, пораст на продажбата, паѓање на бариерите (царини) и сл. Секојдневно Европа изнесува и внесува стоки за стотици милиони евра. Европа е најголемиот извозник во светот на производствени добра и услуги. Трговската политика претставува машинерија на развојот на ЕУ преку балансиран либерален пристап кон осигурување на отворање на пазарите и склучување на нови договори со други реони и држави. Резултатот на ваквата политика е постигнатиот успех со договорите од регион до регион како диверзифициран инструмент на европската политика, преку земјите - членки на МЕРКОСУР кои имаат поволности и лесен пристап до пазарите на северноамериканската НАФТА - северноамериканска асоцијација за слободна трговија (NAFTA - North American Free Trade Association), при што може да се заклучи дека трговската политика претставува продукт на договори и компромис. Трговската политика е тесно поврзана со надворешната и безбедносна политика на Унијата со стриктно поделени области на дејствување, преку заедничка координација која и дава на трговската политика дополнителна поддршка во реализацијата на мултилатералните договори за слободната трговија. Процесот на мултилатерализација од 2003 година станува еден од трите основни цели на европската стратегија за сигурност со цел создавање на јаки општества, непречено функционирање на институциите и сл.

Членството во НАТО и влезот во ЕУ се наши стратегиски определби и битни карактеристики на надворешната трговска политика. Тие значат и подобар стандард, модерни закони, по-

¹⁹⁹ Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија, 2008, Издавач Економски факултет, Скопје, стр. 315

²⁰⁰ Извештај за напредокот на Република Македонија 2011" - соопштение на ЕК, Брисел, 2011 година, стр. 40

големи плати, безбедност на државата, сигурност кај граѓаните, нови инвестиции и слободно движење.²⁰¹ Тие се и гаранција на приватната сопственост, слободата и независноста на човекот, правна и економска безбедност. Членството во НАТО и во ЕУ ќе значи и крај на партиско судство и обвинителство, партиски медиуми и олигарси.

Наш државен приоритет е Република Северна Македонија да биде суверен, почитуван и просперитетен меѓународен субјект. Владата има јасна визија за реализација на стратегиските цели: сестран развој на односите со соседите и интегрирање на државата во европските и евроатланските структури.

Друга карактеристика се зацртаните стратегиски определби на Република Северна Македонија, кои ќе се остварат само со иницијативи и конкретни чекори на добро осмислена и реална, државнички и професионално водена надворешна политика.²⁰² Битна карактеристика е да се надминат предизвиците и заканите по развојот и безбедноста. Само ваквата политика може да претставува реален фактор во промоцијата на нашите стратешки интереси на глобален план.

Последниот извештај на Европската комисија целосно се потпира на наодите на експертскиот извештај на тимот на Рајнхард Прибе. Владата на Република Северна Македонија ќе започне сериозна и силна меѓународна активност со цел Северна Македонија да добие можност да започне преговори со ЕУ во текот на годинава. Таа активност ќе вроди со плод само ако е следена со видлива домашна реформска агенда. Од тие причини, нашите клучни стратешки одлуки ќе се базираат врз препораките на Извештајот на Прибе и итните препораки на ЕУ, како и препораките од Пристапниот дијалог на високо ниво со ЕУ. Во таа смисла, како карактеристика на надворешната трговска политика е што Владата ќе започне одлучна и не-селективна борба со организираниот криминал и корупција, темелни реформи во насока на владеењето на правото и градење на независни институции кои ќе обезбедат еднаквост на сите граѓани пред Уставот и законите на Република Северна Македонија.

Владата на Република Северна Македонија до Собранието на Република Северна Македонија ќе предложи Национална стратегија за надворешната политика и надворешно трговска политика на Република Северна Македонија. Целта ќе биде за оваа стратегија да се обезбеди широка дебата и консензуална поддршка.

Друга карактеристика на надворешната трговска политика е што Владата ќе ги вложи сите државни потенцијали да ја врати позитивната клима и довербата во односите, како со ЕУ и со САД, така и со сите соседи за да ја врати Република Северна Македонија на позицијата лидер во регионот.

Согласно стратегиските цели и анализата на сегашните состојби, Владата ќе направи нова, политички и финансиски оптимална, а пред сè ефикасна дипломатска мрежа на државата. Ќе се засилат амбасадите во земјите од стратешко значење за Република Северна Македонија, а изборот на дипломатски кадар ќе се базира на почитување на професионалниот и човечкиот квалитет. Нашиот пристап предвидува развој на култура за дебата и целосна транспарентност во процесот на пристапување кон Европската Унија. Уште во првата година ќе се иницира процес на именување на главниот преговарач со ЕУ, по можност избран со консензус меѓу власта и опозицијата, кој ќе започне со изготвување на преговарачки позиции за поглавјата судство и темелни права (23) и за правда, слобода и безбедност (24).

Спроведувањето на Стратегијата за Југоисточна Европа од 2020 ќе го добие заслуженото место и за неа ќе се распределат соодветни средства. Како дел од новите регионални иницијативи за надворешно трговската соработка на Република Северна Македонија, ќе предложиме воспоставување на регионален родов омбудсман кој ќе се грижи за реализација на политиките за еднакви можности на жените и мажите на Западен Балкан. А сето ова ќе овозможи создавање на регионална надворешно политичка академија за градење капацитети на политичките партии, финансирана преку ИПА при што ќе ја предложиме Северна Македонија за нејзин домаќин.

²⁰¹ Извештај за напредокот на Република Македонија 2011 - соопштение на ЕК, Брисел, 2011 година, стр. 40

²⁰² Извештај за напредокот на Република Македонија 2011 - соопштение на ЕК, Брисел, 2011 година, стр. 41

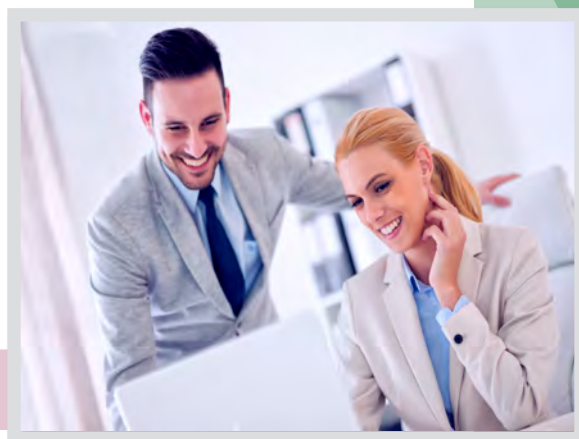
ПРИМЕРИ

ПРИМЕР 1

Може да се види (од анализите и извештаите) дека растот на БДП во последните години оди по нагорна линија и покрај економската криза во 2019 година, во која сите земји имаа негативен показател во однос на БДП. Убедливо најдобри резултати од сите држави - членки на ЕУ покажува Словачка со дури 34,0% во просек раст на БДП, најмал Унгарија со 2,5% и негативен раст на БДП (опаѓање) Италија со - 2,2%, што ни покажува дека дванаесетте нови држави - членки имаат повисок процент на просечната стапка на раст во однос на постарите членки.

Прашања:

1. Најдете конкретни примери за состојбата.
2. Колку е БДП за 2020 година?
3. Како се движи БДП за 2021 година?
4. Како се движат стапките на раст за 2020 за земјите на ЕУ?
5. Кои се стапки на раст за Република Северна Македонија?
6. Кои земји имаат најголем раст за 2021 година?



ПРИМЕР 2

Основните цели на регионалната политика се:

1. помош за развој на NUTS 2 (Nomenclature of Units for Territorial Statistics - Номенклатура на единиците за територијална статистика) кои имаат БДП под 75% од просекот на ЕУ;
2. помош со помал интензитет за помалите региони NUTS 3 кои имаат зголемена невработеност, индустриски и рурални подрачја со ретка населеност, градски подрачја со голема 95 <http://ceppei.ba/bos/> 96 Fridrih Ebert, „Regionalna politika Europske unije i Balkan“, Beograd, 2007 godina 80 социјална потреба и др.;
3. поддршка за модернизација на образованието, можности за преквалификации и вработувања на сите региони (освен на оние од првата цел).

Регионалната политика со средства во износ од 455 милијарди евра влијаеше на растот на БДП и тоа: во Чешка и Латвија раст на БДП од 9%, Литванија и Естонија 8,5%, Романија 7,5%, Бугарија и Словачка 6%, Полска 5,5%, Грција 3,6%, Португалија 3,1%. Регионалната политика помогна за потполнување на преку 450 000 работни места во периодот од 2000 - 2006 година, и се предвидува дека во периодот од 2000 - 2013 ќе бидат уште 1,4 милиони работни места

Прашања:

1. Како влијае регионалната политика?
2. Кои треба да се елементи на една регионална политика?
3. Од горниот пример, анализирајте ги стапките по земји.
4. Направете компарација за стапките по земји.
5. Направете заклучни согледувања и направете извештај за земјите?

ПРИМЕР 3

Контролата на државна помош е вториот столб на политиката на конкуренција на ЕУ. Државната помош е неспоива со заедничкиот пазар, доколку ја попречува трговијата помеѓу земјите - членки. Регулативите за спроведување, исто така, ги донесува Советот, на предлог на Комисијата и по добиено мислење на Европскиот парламент со квалификувано мнозинство гласови. Во ЕУ во периодот од 2000 – 2012 година имало вкупно 288 случаи на недозволена државна помош.

Типичен пример за државна помош е Rolls - Royce Group plc. {компанија за производство на енергетски системи (морски и вселенски)}, во 2009 година во Англија, каде беше дадена помош за производство на вселенски летала од вкупно 9 860 000€. Интервенциите на ЕЗ во случаи на државна помош, политички се многу чувствителни прашања, бидејќи помошта е инструмент на националната економска и структурна политика.



Прашања:

1. Каква е контролата на државната помош?
2. Кој е типичен пример за државна помош?
3. Какви спојувања има од примерот?
4. Анализирај ги спојувањата по години!
5. Направи приказ и извештај барајќи нови податоци!

ПРАШАЊА

- Како се дефинира надворешниот трговски систем?
- Определи пошироко и потесно сфаќање на надворешниот трговски систем!
- Дефинирај што е надворешна трговска политика!
- Кои се целите на надворешната трговска политика?
- Кои видови надворешни трговски политики познаваш?
- Кои се директни инструменти на надворешниот трговски систем?
- Кои се индиректни инструменти на надворешниот трговски систем?
- Дефинирај ги квалитативните и квантитативните инструменти на надворешниот трговски систем!
- Дефинирај што е царина!
- Објасни за премии!
- Дефинирај што се преференции!
- Што е контингент?
- Како се дефинира ембаргото?
- Кои се видовите на индиректните инструменти на надворешниот трговски систем?
- Дефинирај што е дампинг !
- Дефинирај што се антидампинг мерки!
- Кои се карактеристиките на надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија?
- Која е правната рамка на надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија ?
- Која е институционалната рамка на надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија?
- Кои се карактеристиките на надворешната трговска политика на Република Северна Македонија?

ВЕЖБИ

1. Надворешниот трговски систем е систем на мерки и инструменти со кои се регулира стоковната размена на земјите со странство.

ДА

НЕ

2. Трговската политика ги опфаќа сите мерки кои државата ги презема за да ги регулира трговските односи со другите држави, односно со странство. Со цел да се оцени економската и политичката оправданост на трговската политика, особено е важно да се утврди кој добива, а кој губи во трговската размена.

ДА

НЕ

3. Што опфаќа надворешниот трговски систем во потесна смисла на зборот?

4. Што опфаќа надворешниот трговски систем во поширока смисла на зборот?

5. Кои се видовите инструменти на надворешниот трговски систем?

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

6. Кои се квантитативните инструменти?

_____	_____
_____	_____
_____	_____

7. Кои се квалитативните инструменти?

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

8. Царина - јавна давачка којашто се наплатува при премин на стоката од едно во друго царинско подрачје. Царината е една од најстарите форми на ограничување на меѓународната трговија. Царината е инструмент за заштита на домашното стопанство и непосредно влијае на цената на производот што се увезува. Колкаво ќе биде нејзиното влијание врз цената зависи од ценовната еластичност на понудата и побарувачката.

ДА

НЕ

9. Преференциите се квалитативни инструменти за директно стимулирање на извозот. Овој инструмент на директен начин ја стимулира конкурентската способност на одделни видови домашни производи на странските пазари бидејќи за нив се плаќаат поволни транспортни тарифи при едновременно применување на целосно транспарентна тарифа на увозните стоки.

ДА

НЕ

10. Дефинирај што се премии?

11. Како се дефинира ембаргото?

12. Дефинирај што е контингент?

13. Кои се видовите на индиректните инструменти во надворешниот трговски систем?

14. Рестриктивната деловна практика е вид на индиректен протекционизам со кој се влијае врз формирање на моделот на несовершена конкуренција на меѓународниот пазар. Со тоа на индиректен начин се заштитува домашното производство од странска конкуренција и конкурентскиот притисок од странство се ограничува или потполно се отстранува.

ДА

НЕ

14. Правилата за потекло на стоките се меркантилистички инструмент за ограничување на надворешната трговска размена. Тие имаат изразен дискриминаторски карактер и без постоење или примена какво и да е друго ограничување во размената, а во целост го спречуваат влезот на стоки кои не можат да го докажат потеклото. Правилата за потекло на стоки подразбираат докажување национален карактер за секој одделен вид на стоки што е предмет на меѓународната размена.

15. Државната трговија е многу важна форма на индиректниот протекционизам. Овој инструмент бил применуван за преку неа да се воспостави државен монопол врз надворешната трговска политика на една земја. Притоа државата ја предзема улогата на трговец, со што другите видови ограничувања, како царинска заштита, стокови и девизни контингенти стануваат непотребни. Со помош на државната трговија се избегнува и проблемот на распределба на контингентите по увозници и ова обезбедува определени предности.

16. Дефинирај што е дампинг?

17. Која е целта на антидампинг мерките?

18. Валутен дампинг се прави по пат на индиректно снижување на цената. Земјата што употребува ваков дампинг врши девалвација на својата национална валута. Оваа мерка не е потребна за макроекономска стабилност на нејзиното стопанство, доколку е потребна, тогаш девалвација ја врши во поголем процент од потребниот. Со тоа цената на извозната стока на странските пазари искажана во странска валута опаѓа а едновременно цената на увозната стока од странство изразена во домашна валута се зголемува.

ДА

НЕ

19. Социјален дампинг настанува тогаш кога земјата форсирајќи го извозот, поголем дел од трошоците при плаќањето ги префрлува на сметка на домашниот потрошувач, а со цел да се олесни продажбата во странство. Ова најчесто се врши со намалување на наемнините или со задржување на износот на номиналните наемнини на исто ниво, но се намалува износот на реалните наемнини, а може да настане како резултат на продолжување на работниот ден.

ДА

НЕ

20. Ценовниот дампинг настанува кога цената на увезени стоки се спушта под нивото на нормална продажна цена. Кога има агресивен настап на странските пазари и се настојува конкуренцијата да се елиминира по секоја цена ценовниот дампинг може да се врши и преку намалување на цената на извезените добра под нивната цена на чинење.

21. Кои се останатите видови на дампинг?

_____	_____
_____	_____
_____	_____

22. Кои се карактеристиките на надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија?

23. Која е правната рамка на надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија?

24. Која е институционалната рамка на надворешниот трговски систем на Република Северна Македонија?

25. Суверените национални економии имаат неприкосновено и автономно право да ја уредуваат комбинацијата на мерки и инструменти на својот надворешни трговски систем и на начин за кој сметаат дека најмногу ќе придонесе за заштита на стратешките интереси на националното стопанство и вкупниот економски развој на земјата.

ДА

НЕ

26. Но, билатералниот принцип на преговарање не може да обезбеди воведување на систем на меѓународни правила кој ќе биде обврзувачки за сите или за повеќето учесници во меѓународната размена. По Втората светска војна е воведен принципот на мултилатерално договарање најпрво во земјите на ГАТТ, а денес овој принцип е пренесен во СТО.

ДА

НЕ

27. Познавањето на мултилатералната трговска регулатива, можностите за комбинација на многуте надворешниот трговски инструменти со мерките и инструментите на други макроекономски системи во голема мера за Република Северна Македонија ќе значи остварување на нето позитивен или нето негативен резултат и ефект врз вкупниот натамошен економски развој и нашата општа меѓународна позиција.

ДА

НЕ

28. Трговската политика претставува машинерија на развојот на ЕУ преку балансиран либерален пристап кон осигурување на отворање на пазарите и склучување на нови договори со други реони и држави, како стратегиска политика водена помеѓу либералите и протекционистите во комисијата (што не е случај со другите политики по степенот на координација).

ДА

НЕ

29. Членството во НАТО и ЕУ се наши стратегиски определби и битни карактеристики на надворешната трговска политика. Тие значат и подобар стандард, модерни закони, поголеми плати, безбедност на државата, сигурност кај граѓаните, нови инвестиции и слободно движење.

ДА

НЕ

30. Трговската политика е тесно поврзана со надворешната и безбедносна политика на Унијата со стриктно поделени области на дејствување, преку заедничка координација која дава на трговската политика дополнителна поддршка во реализацијата на мултилатералните договори за слободната трговија, со што процесот на мултилатерализација од 2003 година станува еден од трите основни цели на европската стратегија за сигурност со цел создавање на јаки општества, непречено функционирање на институциите и сл.

ДА

НЕ



СТУДИИ НА СЛУЧАЈ

СТУДИЈА НА СЛУЧАЈ 1

Основните инструменти на економските реформи одредени со програмата на владата ги опфаќаат следниве реформски политики:

- стабилни макроекономски и фискални политики,
- даночна и царинска политика,
- унапредување на бизнис климата и конкурентноста,
- поттикнување на инвестициите,
- поддршка на мали и средни претпријатија.



Зголемувањето на економскиот раст е главен приоритет на економската политика на Владата на Република Северна Македонија во наредните 4 години. Поинтензивен економски раст се очекувал почнувајќи од 2012 година, при што во периодот 2012 - 2013, Владата очекувала порастот на БДП да се движи во рангот 4,0% - 5,0%, додека во периодот 2014 - 2015 порастот на БДП ќе достигне 5,5% - 7,0%, доколку нема посериозни надворешни нарушувања.

- ▶ Согласно економскиот концепт за одржлив раст и развој, Владата предвидува:
- ▶ Одржување на макроекономска стабилност како предуслов за развој;
- ▶ Одговорна фискална политика, со одржување на умерено ниво на буџетски дефицит и одржливо ниво на јавен долг;
- ▶ Ниски даноци, социјални придонеси и други давачки кон државата;
- ▶ Инвестиции за подобра и поразвиена инфраструктура;
- ▶ Раст на домашните и странските инвестиции;

Анализирај!

СТУДИЈА НА СЛУЧАЈ 2

Во спроведувањето на монетарната политика целосно ќе се почитува независноста на Народна банка на Република Северна Македонија и нејзиниот избор на инструменти за одржување на стабилно ниво на цени и девизен курс. Фискалната и монетарната политика ќе бидат координирани со единствена цел обезбедување на макроекономска и ценовна стабилност, при најмали можни каматни стапки. Фискалната политика е ориентирана кон постигнување на целите на дефицитот. Со цел да се достигне целта за 2,5% за 2020 година, властите одговорија со намалување на приходите повеќе од очекуваното, со намалување на трошењето на стоки и услуги и силно го ограничија планираното зголемување на капиталното трошење.

Анализирај!

СТУДИЈА НА СЛУЧАЈ 3

За развојот на функционална пазарна економија одржан е широк консензус за основите на поставената економска политика на земјата, а за таа цел постојат бројни програми. Во јануари 2019 година, властите ја доставија петтата Претпристапна економска програма, која претставуваше изводлива рамка за спроведување на макроекономската стабилност. Реалниот БДП пораснал за 1,8% во 2010 година, споредено со намалувањето од 0,9% во претходната година. Како пример во 2019 година, производството продолжило да расте за 5,2% во првата половина од годината, но имало опаѓање на инвестирањето во опрема за 7,5% и како резултат на намаленото инвестирање, дошло и до намалување на растот на увозот и тоа од 36,5% на 4,5%, и намалување на растот на извозот од 34,8% на 8,9%.

ПРАВИЛА

1. ЕФЕКТИВНА КОНКУРЕНЦИЈА И ИЗБОР НА ПОТРОШУВАЧОТ

Во либерализираните сектори регулаторните власти играат значајна улога за да се обезбеди потрошувачите да имаат слободен избор на добавувач, ефективна конкуренција меѓу добавувачите и обезбедување на универзални услуги. Со преминување од монопол кон потконкурентни пазари во принцип треба да се зголеми понудата на услуги и да се намалат цените. Сепак, движењето кон ситуација на олигопол со неколку доминантни актери, што ре-

чиси секогаш е случај во Република Северна Македонија, не мора да значи дека либерализацијата ќе му донесе на потрошувачот некоја корист. Кога постојат неколку актери, фирмите се стимулирани да работат преку тајно договарање, барем имплицитно.



2. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА НА ЦЕНИТЕ

На секторско ниво, се очекува дека со воведувањето на конкуренцијата цените ќе се намалат, или пак, таму каде што досега постоеја субвенции од страна на државата, ќе дојде до помало зголемување на цените од очекуваното. Инаку, врз основа на студии иницирани од страна на институции на ЕК, се најавува потреба од зголемување на цената на електричната енергија во Македонија за 30%, со цел таа да биде доведена на економски исплатливо ниво. Ваквите очекувања се поврзани со корелацијата помеѓу либерализацијата и пониските цени во овие сектори. На макроекономско ниво, исто така, може да се очекува цените да

опаднат во целата економија, бидејќи мрежните индустрии зафаќаат значително голем дел од економијата и имаат значително влијание врз трошоците во другите сектори.

3. РЕФОРМИТЕ ВО ЈАВНИОТ СЕКТОР

Ги опфаќаат реформите на јавните комунални дејности, приватизацијата, подобрувањето на регулативата, ефективната конкуренција и изборот на потрошувачот, либерализација на цените, комуналните услуги и др. Главна цел на реформите во јавните комунални дејности во Македонија е, доколку е можно, во сите сектори да се воспостави конкуренција. Ова општо начело е најдобра гаранција за реализација на јавниот интерес. Заради тоа, ќе се почитува стратешката определба за ефективно интегрирање на овие дејности во соодветните регионални пазари.

4. НИСКА ИНФЛАЦИЈА И СТАБИЛЕН ДЕВИЗЕН КУРС НА ДЕНАРОТ

Стабилноста на цените е значаен предуслов за економски раст. И покрај големата зависност на домашните цени од увозните цени на храната и енергенсите, со комбинација на монетарни и фискални мерки, инфлацијата се одржуваше на ниво од околу 3% годишно (во одредени претходни периоди дури и изнесуваше 4,2%). Во споредба со 2019 каде стапката на инфлација изнесуваше - 0,8% а за 2018 година со 1,6%. Во 2019 година имавме зголемена инфлација која се јави како резултат на повисоките цени за енергијата, основните метали и храната.

5. РЕФОРМИТЕ НА ФИНАНСИСКИОТ СИСТЕМ

Се однесуваат на одржување стабилен банкарски систем и тоа во насока на понатамошно зајакнување на стабилноста, сигурноста и ефикасноста на системот, како и усогласување на регулативната рамка со Базелските стандарди за ефикасна банкарска супервизија, потоа пазарот на капитал (Македонската берза за хартии од вредност), осигурителната дејност и други финансиски реформи.

6. ВО ОДНОС НА БУЏЕТСКИТЕ И ДАНОЧНИТЕ РЕФОРМИ

Република Северна Македонија ќе продолжи и во наредниот период континуирано да управува со јавните приходи и расходи со што перманентно се развиваше со финансиска и стручна поддршка обезбедена на мултилатерална и билатерална основа. Во однос на управувањето со јавните расходи, во досегашниот период е постигнат повисок степен на развој.

Во наредниот период ќе биде неопходно да се вложат повеќе напори за унапредување на процесот на планирање на расходите со цел да се постигне меѓусебна рамнотежа и усогласеност.

7. РЕФОРМИТЕ НА ДЕЛОВНИОТ СЕКТОР (ПРЕТПРИЈАТИЈАТА)

Следат реформи каде што во текот на почетната фаза на транзицијата во претпријатијата на Република Северна Македонија, деловниот сектор ги загуби пазарите во државите кои произлегоа од СФРЈ поради војните како и санкциите кои беа наметнати. Приватизацијата во Република Македонија претставувал долготраен процес на имплементација. Во текот на 2003 година беше спроведена и стратегија за конечна финализација на процесот на приватизација и тоа во најголем дел преку продажба на преостанатите акции преку јавни аукции на македонската берза.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ирена, Кикиркова, Надворешна трговија , 2008, Издавач Економски факултет, Скопје,
2. Members and Observers Archived 10 септември 2011 на Wayback Machine at WTO official website
3. Phillip Inman (15 February 2021). „Nigeria's Ngozi Okonjo-Iweala confirmed as WTO chief“. The Guardian. Посетено на 15 February 2021.
4. „WTO Secretariat budget for 2018“. WTO official site. Архивирано од изворникот 9 May 2019. Посетено на 26 January 2019.
5. Gordana Čenić Jotanović, „Međunarodni ekonomski odnosi“, Banja Luka, 2006 godina,
6. Dearden Stephen / McDonald Franc, „European Economic Integration“, Third edition, Longman, UK, 1999,
7. Извештај за напредокот на Република Македонија 2011“ - соопштение на ЕК , Брисел, 2011 година
8. D-r. Predrag Bjelić, „Ekonomika međunarodnih odnosa“, Beograd, 2003 godina
9. Checkel Jeffrey T., „ Reforming European Institutions of Governance“, ARENA Working Papers WP, 01/7, Oslo, 2001
10. Штефан Денерт и Алферд Диболд, Фондација „Фридрих“ - „Вредностите и политиката - ЕУ и Југоистокот на Европа“- Еберд, Скопје, 2006 година,

МОДУЛАРНА
ЕДИНИЦА

5



ЕЛЕКТРОНСКА ТРГОВИЈА

СОДРЖИНИ:

- Суштина на електронската трговија
- Класификација на електронската трговија
- Електронски пазар
- Предности и ограничувања на електронската трговија
- Електронската трговија во Република Северна Македонија.



ЕЛЕКТРОНСКА ТРГОВИЈА



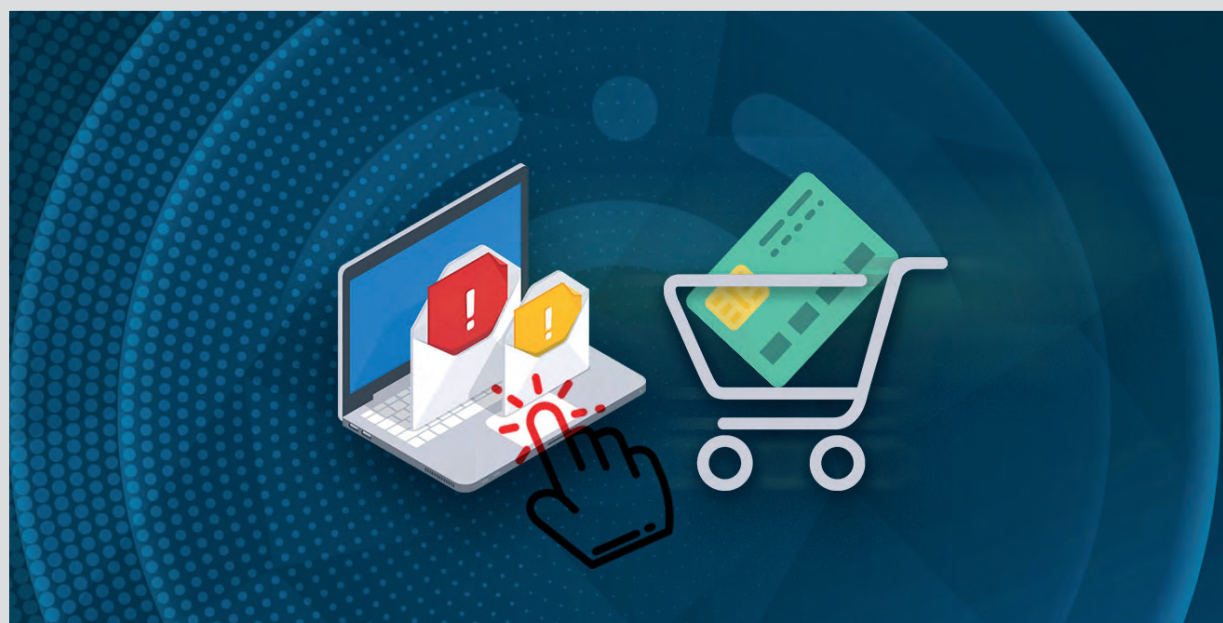
ЦЕЛИ СО АКТИВНОСТИ И МЕТОДИ

- Да ја објасни суштината на електронската трговија
- Да ги објасни карактеристиките на електронската трговија
- Да направи класификација на електронската трговија
- Да даде образложување за електронски пазар
- Да ги анализира предностите и ограничувањата на електронската трговија
- Да го елаборира развојот и значењето на електронската трговија во светот и Република Северна Македонија.

ПОИМНИК

- Електронска трговија
- Електронски пазар
- Суштина на електронската трговија
- Карактеристики на електронската трговија
- Класификација на електронската трговија
- Предности на електронската трговија
- Ограничувања на електронската трговија.

1. СУШТИНА НА ЕЛЕКТРОНСКАТА ТРГОВИЈА



Електронската трговија е процес на купување, продавање, пренос или размена на производи, услуги или информации преку компјутерски мрежи, вклучувајќи го и интернетот.²⁰³

Значењето на електронската трговија е менувано во текот на изминатите 30 години. На почетокот под електронската трговија се подразбирало електронско олеснување на комерцијалните трансакции, користејќи технологија како EDI и EFT. Оваа технологија е измислена во доцните осумдесетти години од минатиот век и им дозволува на бизнисите да праќаат трговски документи, како што се нарачки преку електронски пат.²⁰⁴ Зголеменото прифаќање на кредитните картички и телефонското банкарство во осумдесеттите години од минатиот век се исто така форми на електронска трговија. Како друга форма на електронска трговија може да се спомене авионската резервација, која во тој период била карактеристична за Sabre во САД и Travicom во Англија. Електронското купување се појавува во 1979 г. во Англија од страна на Michael Aldrich и за време на осумдесеттите години екстензивно е користено, особено од страна на автомобилските производители, како што се: форд, пежо, ценарал моторс, нисан.

Од деведесеттите години па навака, електронската трговија вклучува и планирање на ресурсите во претпријатијата, **рудање** по податоци и складирање на податоци. До 1991 г. трговското користење на интернетот беше строго забрането. Иако интернетот стана доста познат околу 1994 г. потребни биле 5 год. за изградба на сигурносни протоколи. До крајот на 2000 г. многу европски и бизнис компании од Америка почнале да ги нудат нивните услуги преку WWW. Во 2017 година, две милијарди луѓе направија мобилна трансакција за е-трговија.

Е-бизнисот е поширока дефиниција од електронската трговија, која опфаќа не само купување или продавање на добра и услуги, туку исто така и услужување на купувачите, соработка со бизнис партнерите итн. Електронската трговија има три форми, зависно од степенот на дигиталност: продуктот, процесот и добавувачкиот застапник. Сите три форми можат да бидат физички или дигитални. Зависно од тоа имаме „чиста“, односно „делумна“ електронска трговија. Физичките организации го изведуваат нивниот бизнис офлајн, продаваат физички производи преку физички застапници (brick-and-mortar).²⁰⁵

Организациите што ги извршуваат своите активности исклучително онлајн уште се познати и како виртуелни организации (pure-play). Исто така, има организации кои извршуваат некои активности од електронската трговија, но нивните примарни активности ги извршуваат во

²⁰³ Andam. R. Zorayda, "E-Commerce and E-Business", e-ASEAN task force, May 2003, стр. 123

²⁰⁴ Andam. R. Zorayda, "E-Commerce and E-Business", e-ASEAN task force, May 2003, стр. 124

²⁰⁵ Andam. R. Zorayda, "E-Commerce and E-Business", e-ASEAN task force, May 2003, стр. 125

физичкиот свет (click-and-brick). Најголем дел од електронската трговија се извршува преку интернет, но таа исто така може да се спроведе и преку приватни мрежи, како што се VAN's (value-added networks) и LAN's (local area networks). Скелетот на електронската трговија го сочинуваат:²⁰⁶

1. На самиот врв се **апликациите на електронската трговија (директен маркетинг)**, барање работа, онлајн банки, Е-влада, аукции, сервиси на потрошувачите...;
2. Сервиси за поддршка (луѓе, јавна политика, маркетинг и рекламирање, бизнис партнерство);
3. Инфраструктура.

Е-трговијата е значаен фактор за унапредување на меѓународната размена што се согледува преку нејзиното влијание врз трансформацијата на пазарите, економскиот раст, намалувањето на економските дистанци, релативизирањето на значењето на времето и зголемувањето на конкуренцијата, што резултира со зголемување на квалитетот и ефикасноста на меѓународната размена.²⁰⁷

Е-бизнисите, ги намалуваат своите трошоци драматично и полесно и поефикасно ја следат и управуваат набавката. Во прилог на купување и продавање производи е-бизнисот, исто така, може да се справува со другите традиционални бизнис аспекти. Користење на електронски разговор како форма на техничка поддршка на клиентите е одличен пример за тоа. Еден е-бизнис кој користи да ја надополни својата традиционална поддршка на телефон наоѓа систем кој заштедува многу време, истовремено обезбедувајќи можности достапни преку традиционална поддршка. Користењето на електронска пошта (e-mail) и веб-страници, приватно, како метод за издавање интерни белешки и бели листови е уште една употреба на интернетот од страна на е-бизнисот.

Што всушност значи е-бизнисот? За е-бизнисот може да се каже дека е нов вид на интернет маркетинг кој неодамна почна да се развива во светот и за краток рок е вклучен во многу голема експанзија. Некои компании ангажирани во интернет маркетинг сфатиле дека другите компании нудат нов вид на рекламирање, а интернет корисниците можат да заработуваат.

2. КЛАСИФИКАЦИЈА НА ЕЛЕКТРОНСКАТА ТРГОВИЈА

Електронското работење или електронската трговија е општ термин за електронски начин на вршење на дејност, а тоа значи дека трансакциите се склучени во електронска форма, врз основа на електронска обработка и пренос на податоци помеѓу компјутери.

Светската мрежа и развојот на компјутерски мрежи, овозможи проширување на електронската трговија. Се зголеми неколку пати брзината на бизнисот од вообичаеното, се доби поголема прилагодливост на промените на пазарот, попрецизен и полесен пристап до информациите за состојбата на компанијата, намалување на трошоците за материјалните и поштенските услуги. Компаниите добија помали трошоци за физичката работна сила (купување или изнајмување на деловни простории).

Во однос на природата на трансакциите или интеракциите ја имаме следната класификација на електронската трговија:



²⁰⁶ Andam. R. Zorayda, "E-Commerce and E-Business", e-ASEAN task force, May 2003, стр. 126

²⁰⁷ Diane Cabell, "E-Commerce: An Introduction" at al. - faqs.org, 2009, стр. 125

1. **Бизнис-бизнис** (business-to-business, B2B). Модел на електронска трговија во кој сите учесници се од секторот бизнис или од други организации.
2. **Бизнис-корисник** (business-to-consumer, B2C). Модел на електронска трговија во кој бизнисите продаваат на поединечни купувачи.
3. **Бизнис-бизнис-корисник** (business-to-business-to-consumer, B2B2C). Модел на електронска трговија во кој бизнисот снабдува со некој производ или услуга свој клиент-бизнис, кој пак држи свои сопствени клиенти.
4. **Корисник-бизнис** (consumer-to-business, C2B). Модел на електронска трговија во кој индивидуалци го користат интернетот со цел да продадат одредени производи или услуги на организации или бизниси.
5. **Корисник-корисник** (consumer-to-consumer, C2C). Модел на електронска трговија во кој купувачите директно им продаваат на други купувачи.
6. **Мобилна трговија** (mobile commerce, m-commerce). Активности и трансакции на електронска трговија спроведени во безжично опкружување.
7. **Размена-размена** (exchange-to-exchange, E2E). Формален систем кој поврзува две или повеќе размени.
8. **Бизнис-вработени** (business-to-employees, B2E). Модел на електронска трговија во кој



организацијата испорачува производи, услуги, или информации до нејзините поединечни вработени.

9. **Бизнис-влада** (business-to-government, B2G). Модел на електронска трговија во кој имаме јавни набавки на владата, плаќање царини и даноци од страна на компаниите по електронски пат.

10. **Влада - корисник** (government-to-consumer, G2C). Модел на електронска трговија во кој имаме јавни услуги насочени кон поединечните корисници по електронски пат.

3. ЕЛЕКТРОНСКИ ПАЗАРИ

Е-пазар

Пазарите (било да се електронски или физички) имаат три главни функции:²⁰⁸

- Средба на купувачите и продавачите;
- Олеснување на размената на добра, услуги и плаќања;
- Овозможува институционална инфраструктура, која пак, овозможува ефикасно функционирање на пазарот.²⁰⁹

Компоненти на е-пазарот

~ купувачи ~ продавачи ~ добра и услуги ~ инфраструктура ~ предна порта ~ ~ посредници ~ други бизнис партнери, електронски продавници, аукции, електронски тендери, електронска размена на резерви.

Пазарите играат централна улога во економијата, олеснувајќи ја размената на информации, добра, услуги и плаќања. Во процесот тие создаваат економска вредност за купувачите,

²⁰⁸ Princely Ifinedo, "E-Business: Applications and Global Acceptance", InTech, 2012, стр. 57

²⁰⁹ Princely Ifinedo, "E-Business: Applications and Global Acceptance", InTech, 2012, стр. 58

продавачите, пазарните посредувачи и за општеството во целина.

Е-пазар е пазар каде што купувачите и продавачите разменуваат добра и услуги за пари, но тоа го извршуваат по електронски пат.

Компоненти на е-пазарот се:²¹⁰

- 1. Купувачи** - милиони луѓе кои сурфаат на интернет се потенцијални купувачи на добра и услуги што се понудени на интернет. Овие купувачи бараат попусти, костумизирани производи, колекционерски производи, забава итн.
- 2. Продавачи** - на интернет можат да се најдат милион продавачи кои се рекламираат и нудат голем број на различни производи.
- 3. Добра и услуги** - и физичкиот и виртуелниот пазар нудат физички производи, но на виртуелниот пазар, исто така можат да се сретнат дигитални производи (добра кои можат да бодат трансформирани и пренесени преку интернет).
- 4. Инфраструктура** - вклучува електронски мрежи, **хардвер**, **софтвер** и др.
- 5. Front end** - дел од бизнис процесот на е-продавачот, преку кој купувачите соработуваат, вклучувајќи го порталот на продавачот, електронски каталози, купувачки картички и наплатната порта.
- 6. Back end** - активности кои ги поддржуваат онлајн нарачките, вклучувајќи исполнување, иновативен **менаџмент**, купување од набавувачите, процес на плаќање, пакување и испорака.
- 7. Посредници** - трета страна која посредува меѓу купувачите и продавачите.
- 8. Други бизнис партнери** - како додаток на посредниците, неколку видови на партнери, како што се испраќачите, го користат интернетот да соработуваат, најчесто преку веригата на набавка.



Компонентите на пазарот се засновани на електронските пазари каде купувачите и добавувачите се поврзани. Специфично се фокусирани на координирањето и извршувањето на размена на производи и услуги во електронскиот пазар. Зависно од бројот на купувачите и добавувачите поделени се на: **продавници (1:1)**, **аукции (1:n)**, **тендери (n:1)** и **размена на резерви (n:n)**.²¹¹

²¹⁰ Princely Ifinedo, "E-Business: Applications and Global Acceptance", InTech, 2012, стр. 59

²¹¹ Princely Ifinedo, "E-Business: Applications and Global Acceptance", InTech, 2012, стр. 61

3.1 ЕЛЕКТРОНСКИ ПРОДАВНИЦИ

Како и нормалните бизнис трансакции, **електронските продавници** се обично оперирани од еден набавувач (дилер или производител).²¹² Набавувачот се поврзува со поединечниот купувач преку овој вид на продавници. Договорот и размената на производи/услуги се материјализира откако ќе се спроведат преговорите. На WWW вакви видови продавници се мрежните места, каде што може да се врши споредба, да се избира, и секако да се набавуваат производи. Електронскиот пазар се создава кога повеќе електронски продавници се натпреваруваат за купувачите. Компаниите, обично, го започнуваат нивното веб-присуство преку набавување на информации за компанијата и нејзините производи, како поддршка за другите продажни канали.²¹³ **Електронската продавница** е формирана доколку методите за нарачка и плаќање се додадени на оваа информација. Најважните предности кои ги носи купувањето преку интернет се тоа што купувачите повеќе не патуваат за да купат нешто, овие продавници се достапни 24 часа и може да се направи лесна споредба меѓу повеќе понуди на набавувачите. Исто така, не треба да се потцени заштедата на време.



3.2 АУКЦИИ

Аукција е натпреварувачки процес каде продавачот бара складни цени од купувачите и тие се наддаваат (**т. н. forward auctions**), или купувачот бара определени цени од продавачите (**т. н. backward auctions**).²¹⁴ Цените се детерминираат динамично преку нивните наддавања. Аукциите можат да бидат извршени онлајн и офлајн. Тие можат да бидат спроведени преку јавни сајтови на аукции или преку приватни аукции. Како познати видови на аукции можеме да ги споменеме: еден купувач, еден продавач; еден продавач, многу потенцијални купувачи; еден купувач, многу потенцијални продавачи; и многу купувачи, многу продавачи.

3.3 ЕЛЕКТРОНСКИ ТЕНДЕРИ

Електронските тендери (обратни аукции) се огледален имиџ на аукциските системи: Купувачот специфицира производ/услуга и неколку набавувачи се натпреваруваат да му ја овозможат.²¹⁵ Во практика, обично има разлика во квалитетот, бидејќи набавувачите кои се натпреваруваат се обично компании, токму затоа забавата и аспектот на играта се помалку важни. Добро познат пример е провајдерот Priceline преку кој купувачите можат отворено да поканат тендери за патување, преку давање на податоци за датумот на патувањето и цената.

Авионските компании, хотелите, итн. потоа се натпреваруваат и ја намалуваат оваа цена. Ако поевтината цена се материјализира за одредено време, ова патување автоматски се забележува во корист на купувачот.

3.4 ЕЛЕКТРОНСКА РАЗМЕНА НА РЕЗЕРВИ

Што се однесува до електронската размена на резерви, пазарот главно се состои од единствен I&C систем. Кај овој вид на пазар, има голем број на купувачи и набавувачи и се формира заедничка, генерално профит-максимизирачка цена со помош на дефинираните механизми. Има неколку методи со помош на кои може да се имплементира една ваква аукција. Два од нив се базични. Во класичната двојна аукција, прво купувачите и набавувачите се наддаваат.

²¹² Princely Ifinedo, "E-Business: Applications and Global Acceptance", InTech, 2012, p.62

²¹³ P. Berthon, L. F. Pitt, G. M. Zinkhan, R. T. Watson "Electronic Commerce: The Strategic Perspective", Harcourt, 2008, p.144

²¹⁴ P. Berthon, L. F. Pitt, G. M. Zinkhan, R. T. Watson "Electronic Commerce: The Strategic Perspective", Harcourt, 2008, p. 154

²¹⁵ P. Berthon, L. F. Pitt, G. M. Zinkhan, R. T. Watson "Electronic Commerce: The Strategic Perspective", Harcourt, 2008, p. 147

Потоа овие наддавања на купувачите се сортираат по опаѓачки редослед, а наддавањата од продавачите по растечки редослед. Таков пример имаме во следнава табела:

продава	купува
\$120	\$140
\$134	\$135
\$134	\$134
\$140	\$134

Откако наддавањата се направени, аукцијата се затвора и аукционерот ја детерминира цената, преку која е овозможена максимална добивка. Ова е направено преку разгледување на листата, каде наддавањата на продавачите, почнувајќи од најниската цена, и списокот на наддавањата на купувачите, почнувајќи од највисоката цена, се израмнуваат кај најмногу понуди колку што може. Во континуираната двојна аукција, наддавањата на купувачите и продавачите можат да бидат поднесувани на континуирана база. Ако е примено ново наддавање од купувачите, се спроведува тестирање за да се провери дали има израмнување со наддавањата на продавачите.²¹⁶ Ако има, се генерира добивка, ако не нова купувачка понуда се додава на веќе постојната листа. Истиот метод се применува и на новите наддавања на продавачите. Сигурните размени, обично се засноваат на овој метод.

4. ПРЕДНОСТИ И ОГРАНИЧУВАЊА НА ЕЛЕКТРОНСКАТА ТРГОВИЈА

Електронската трговија овозможува многу нови начини за бизнисите и потрошувачите да комуницираат меѓу нив и да соработуваат. Има доста предности и недостатоци кај ваквиот начин на воспоставување бизнис:

Предности за организациите се:

- ▶ глобално богатство;
- ▶ намалување на трошоците;
- ▶ подобрувања кај веригата на набавка;
- ▶ проширување на работното време (24/7/365);
- ▶ костумизација;
- ▶ нови бизнис модели;
- ▶ специјализација на потрошувачите;
- ▶ други користи (подобар имиџ, подобри услуги за купувачите, полесно наоѓање на бизнис партнери, полесен пристап до корисна информација, пониски транспортни трошоци, помалку работа со документи, итн.).

Предности за купувачите:

- ▶ побогат избор на производи и услуги;
- ▶ можност за купување 24 часа на ден, од кој било локација; костумизирани производи и услуги; поевтини производи и услуги;
- ▶ инстант добавување; располагање со многу информации;



²¹⁶ P. Berthon, L. F. Pitt, G. M. Zinkhan, R. T. Watson "Electronic Commerce: The Strategic Perspective", Harcourt, 2008, стр.148

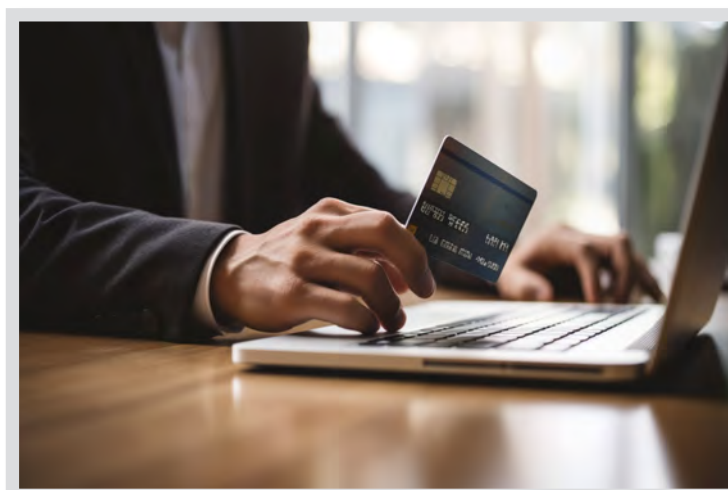
Предности за општеството:

- ▶ помалку сообраќајна гужва, а со тоа и помалку загаден воздух;
- ▶ повисок стандард на живеење;
- ▶ домашна сигурност;
- ▶ надеж за посиромашните;
- ▶ лесен пристап до јавните услуги.

Лимитации и бариери на електронската трговија:

Топ 10-те бариери на електронската трговија се:

- ▶ сигурност,
- ▶ доверба и ризик,
- ▶ недостаток на квалификуван персонал,
- ▶ недостаток на бизнис модели,
- ▶ култура,
- ▶ недостаток на јавна клучна инфраструктура,
- ▶ организација,
- ▶ измама,
- ▶ старата навигација на интернетот и
- ▶ легални проблеми.



Интернетот овозможува околина со огромно подрачје на трговија. Токму поради онлајн трговијата денес сите работи се одвиваат побрзо, животот е побрз отколку што бил некогаш. Со појавата на онлајн олеснувањата, соништата и аспирациите на многу луѓе станале реалност. Луѓето коишто имале неколку предмети за продавање, но не остварувале високи добивки поради спорите процеси, почувствувале олеснување поради појавата на онлајн продажбата.

Илјадници производи се достапни на веб од многубројните продавачи. Најпознати категории се следните:²¹⁷

- 1. Компјутерски хардвер и софтвер.** Dell и Gateway се едни од најпознатите онлајн продавачи на компјутерски хардвер и софтвер.
- 2. Електроника.** Според Consumer Electronic Association 10 до 15 % од електрониката купувачите ја купуваат онлајн. Како примери може да ги наведеме: дигиталните камери, печатачи, скенер, безжични уреди итн.
- 3. Книги и музика.** Amazon и Barnesandnoble се едни од главните продавачи на книги.
- 4. Здравје и убавина.** Разновидни производи за здравје и убавина се продавани онлајн од страна на најпознатите малопродавачи и специјализирани продавници.
- 5. Забава.** Ова е уште една област во која илјадници производи, почнувајќи од билети за некој настан па сè до различни игри, се понудени од многубројните продавачи.
- 6. Облека.** Преку костумизација на панталони, маици, па дури и чевли, онлајн продажбата на облека е во постојан пораст.
- 7. Накит.** Следејќи го примерот на оние кои продаваат накит преку ТВ голем број на компании сега продаваат накит онлајн.
- 8. Автомобили.** Продажбата на автомобили преку интернет започна во 2004 и доста нарасна до 2007.
- 9. Услуги.** Продажбата на услужната индустрија, особено на транспортот, банкарството и осигурувањето се во постојан пораст.

Електронската трговија во светски рамки се појавува кон средината на деведесеттите години од минатиот век, за во текот на претходната деценија да доживее вистински бум. Притоа, бројот на трансакции и прометот остварен преку интернет продажба во развиените земји сериозно се приближува до оној остварен од традиционалната продажба.

Електронското работење продолжува да биде канал кој ги поврзува и организациите и потрошувачите што имаат интернет пристап од своите домови или канцеларии. Притоа, ваквиот вид на услуги што ги овозможува интернетот предизвикува пораст на задоволството кај корисниците, како и пораст на потенцијалот за успех.

Експлозивниот раст на интернетот, исто така, доведе до пораст на голем број интеракции кои се предизвик за електронскиот бизнис од сите големини и видови.²¹⁸ Во првата фаза од својот развој електронскиот бизнис се поистоветува со електронската трговија.

Е-трговијата го опфаќа процесот на купување, продавање, трансферирање, услужување или размена на производи, услуги или информации преку компјутерски мрежи, вклучувајќи го и интернетот. Е-бизнисот, покрај сите споменати елементи, вклучува и интеракција и процеси кои се одвиваат внатре во организацијата, на пример во производството, истражување и развој, корпоративска инфраструктура, кадровско одделение и сл. Електронскиот бизнис опфаќа маркетинг, купување, продавање, испорачување и плаќање за производи, услуги и информации преку електронски мрежи, кои воедно ја поврзуваат компанијата со нејзините делови, клиенти, агенти, добавувачи, конкуренти, сојузници и соработници.

5. ЕЛЕКТРОНСКА ТРГОВИЈА ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

Асоцијацијата за е-трговија на Македонија во изминатиот период работи на сеопфатна анализа за е-трговијата во Македонија која изобилува со податоци за навиките на македонските потрошувачи при купувањето онлајн, користењето на интернетот од страна на компаниите и од страна на потрошувачите, е-трговијата во Македонија споредена со е-трговијата во европските земји.²¹⁹ **Анализата ќе се објави наскоро, а дел од податоците кои таа ги содржи можете да ги прочитате во овој блог пост, чиј фокус е однесувањето на просечниот македонски купувач.**



Каква е состојбата со трансакциите и Македонците?

Од сеопфатната анализа за е-трговија може да се заклучи дека во Република Северна Македонија, Македонците преферираат кеш со оглед на фактот дека од вкупните направени трансакции на домашни уреди во 2017 година, 69% се повлекување пари од банкомат. Сепак овој тренд се намалува, односно во 2016 година повлекувањето од банкомати изнесувало 72% од вкупниот број на трансакции. Понатаму, **само 20% од населението со пристап до интернет купило онлајн во 2017 година**, што Македонија ја става на претпоследното место (пред Црна Гора) споредбено со останатите европски земји.²²⁰

Каков е уделот на Македонците во е-трговијата?

Уделот на онлајн продажните места во вкупната вредност остварена со картички од Македонците кон странство и кон дома во 2016 година изнесувала 3%, а во 2017 година изнесувала 3,3%.

²¹⁸ P. Schneider "Electronic Commerce" Ninth Edition, Quinnipiac University, 2010, стр. 125

²¹⁹ www.stat.gov.mk

²²⁰ www.stat.gov.mk

Просечната вредност на нарачките направена од **домашни картички** во странство за **физички лица** за 2016 година изнесува **27,22 евра**, додека за правни лица оваа сума е **129,3 евра**. За 2017 година, **просечната сума** за физички лица изнесува 25,85 евра, додека за правни лица изнесува 130,1 евра. **Најголем број од трансакциите**, Македонците ги направиле во Обединето Кралство, Луксембург, Унгарија, САД и Ирска.²²¹

Интернет трговијата во Република Северна Македонија е слабо развиена. Во Република Северна Македонија веќе постојат модели на електронска трговија кои се применуваат во мал обем без дефинирани услови за безбедност и сигурност кај корисниците.²²² Пазарувањето преку интернет со кредитна картичка стана реалност пред околу година дена, но кај компаниите речиси и да не се применува.

Бројот на фирми кои нудат можност да продаваат преку интернет се уште е многу мал.

Околу 35 компании по електронски пат продаваат компјутерска опрема, фармацевтски производи и книги. Стопанствениците од информатичката комора велат дека банките се најголем виновник за неразвиеноста на електронската трговија, бидејќи сакаат голем дел од заработувачката и земаат огромни провизии.

За да се изгради довербата кај потрошувачите, потребно е да постои ефикасно средство за спроведување на договорите, како во пишан, така и во електронски облик, односно правната рамка да обезбеди електронските документи да има-

ат исто значење како и пишаните документи.²²³ Ова ја наметнува потребата од донесување на соодветна регулатива за електронската трговија со која ќе се дефинираат условите за безбедност и сигурност при вршењето на веќе постоечките електронски услуги во областа на е-трговијата.

Проблемот се јавува кај банките, бидејќи потребни се вложувања од нивна страна за да можат технички, но и лицензно да се опремаат. Според податоците на Заводот за статистика, во периодот 2012-2014 година, бројот на корисниците на интернет во Македонија, што извршиле купување на стоки и услуги преку интернет се движел меѓу 5,4% и 15,2%, што е далеку под просекот во Европската Унија, каде во 2013 година, дури 60% од корисниците на интернет купувале онлајн.²²⁴

Инаку, според статистичките податоци, преку интернет, Македонците најмногу купувале облека и спортска опрема (48,5%), електронска опрема (9,9%), резервации за туристички патувања (9,6), производи за домаќинството (6,9%), резервации за хотелско сместување и одмор (6,7%), лекови (5,6%), софтвер (5,2%), филм и музика (4,3%) итн.²²⁵ Најголем дел од корисниците во електронската трговија (41,9%) купувале производи и услуги од Европската Унија, додека 35,7% го користеле интернетот за купување од продавачи во Македонија.²²⁶ Дури 60,3% од нив, плаќањето го вршеле со картичка, 23% преку електронско банкарство, 23% од нарачките преку интернет биле платени во готово или со обичен банкарски налог, а 10% со припејд сметка.²²⁷

²²¹ www.stat.gov.mk

²²² www.stat.gov.mk

²²³ www.stat.gov.mk

²²⁴ www.stat.gov.mk

²²⁵ www.stat.gov.mk

²²⁶ www.stat.gov.mk

²²⁷ www.stat.gov.mk

Што купуваат Македонците?

Месеците февруари, март, септември и ноември се **месеци во кои најмногу се купува** на виртуелните места за продажба од страна на Македонците. Сепак, тие купуваат еднаш до два пати во три месеци, со вкупна вредност на нарачката **до 50 евра**. Од Македонците кои купувале во странство во последните 12 години, најмногу, односно 63% купиле електроника, облека, играчки.

Од оние кои купиле или нарачале **онлајн најмалку купувале од домашни продавачи**, односно само 31% и има тренд на опаѓање споредбено со 2010 година, кога 51% од онлајн нарачките биле направени кај домашни компании. Од друга страна, во земји како Турција, Полска, Германија 90% од онлајн продажбите се направени од домашни купувачи.²²⁸

Македонците најмалку купувале онлајн материјали за е-учење, софтвер за видео игри и друг компјутерски софтвер, филмови или музика и храна и производи за секојдневна употреба. Најмногу купувале облека и спортска опрема, електронска опрема и камери. Купувањето на облека како процент на вкупно онлајн купување е на еднакво ниво со европскиот просек од 64% за последните 12 месеци.



ПРИМЕРИ

ПРИМЕР 1

Во 2018 година е проценето дека 65% до 70% од корисниците на интернет над 14 години (околу 120 милиони луѓе купиле нешто преку интернет, со што се остварила продажба од околу 146 милијарди долари промет). Додека бројот на новите интернет корисници во САД и во останатите земји во светот не расте толку брзо како што растеше. Со околу 70% од популацијата на САД со над 14 години коишто веќе користат интернет, ова намалување нема да го намали порастот на електронската трговија, затоа што еден просечен купувач троши повеќе време на интернет секоја година и пронаоѓа многу нови категории со работи што може да ги купи. Секоја година шест милиони нови потрошувачи бараат производи на интернет и се под влијание на нивните купувачки одлуки во физичките продавници

Прашања:

1. Анализирај ја состојбата во 2008 година.
2. Како се движи бројот на интернет корисници во САД?
3. Како го користи потрошувачот времето на интернет?
4. Колку потрошувачи секоја година истражуваат на интернет?
5. Направи сам извештај, истражи и анализирај?

ПРИМЕР 2

За разлика од општите, специјализираните продавници продаваат еден или повеќе видови на производи и се прошируваат како општи, па продаваат: книги, музика, цвеќе, вино, автомобили, играчки и сл. Примери на такви продавници се: 1800flowers.com (каде што може да се купи цвеќе), Wine.com (каде што се купува вино), MagicCabin.com (каде што можете да купите различни оригинални играчки за деца), Gerila.com (специјализирана за продажба на книги, оригинални ЦД со музика, видео и мултимедијални изданија), Fotodiskont.co.yu (онлајн продавница за фото опрема) и други. Некои онлајн продавници го започнуваат својот бизнис како специјализирани продавници, а подоцна ја прошируваат својата палета на производи и се претворени во општи продавници. Најдобар пример за ова е најпознатата онлајн продавница Amazon.com, која ја започнува онлајн продавницата како специјализирана продавница за продажба на книги, но потоа продолжува во општа продавница и сега нуди предмети, како што се видеоизданија, игри, облека, часовници, забава, електроника, софтвер, па дури и туристички пакети.



Прашања:

1. Што продаваат специјализираните продавници на интернет?
2. Како продавниците го започнуваат својот бизнис?
3. Анализирај ја продавницата Амазон.
4. Направи есеј за онлајн продавницата Амазон.
5. Кои производи ги нуди онлајн продавницата Амазон?

ПРИМЕР 3

На пример, Parknshop.com служат во Хонгконг и во никој случај не испорачуваат производи надвор од регионот; SveZaKuci.co.yu служи само за Србија и Црна Гора, додека Maxi.co.yu е за стоки испорачани исклучиво на пошироката територија на Белград. Сепак, некои продавници се подготвени да ги продадат своите производи на клиенти во други земји, ако клиентот го преземе трошокот за превоз, осигурување и други трошоци. Овие продавници се на глобално ниво. На пример: Hothothot.com, E-ducan.com, Gerila.com, Alison.com - испорачуваат во светот.

Прашања:

1. Истражи за Parknshop.com кои служат во Хонгконг.
2. Анализирај и истражи за SveZaKuci.co.yu кои служат само за Србија и Црна Гора.

ПРАШАЊА**Прашања:**

- Кој е суштината на електронска трговија?
- Како се класифицира електронската трговија?
- Дефинирај што се електронски пазари?
- Кое е актуелното значење на електронските пазари?
- Што се електронски продавници?
- Кои се предности на електронската трговија?
- Кои се ограничувањата за електронската трговија?
- Како се движи и функционира електронската трговија во Република Северна Македонија?
- Кои се карактеристиките на електронската трговија во Република Северна Македонија?
- Образложете за електронската размена на резерви?
- Дефинирајте што се аукции?
- Кое е значењето на електронската трговија за стопанството?

ВЕЖБИ

Вежби

1. Каде ја гледате суштината на електронската трговија?

2. Како се класифицира електронската трговија?

3. Електронската трговија е процес на купување, продавање, пренос или размена на производи, услуги или информации преку компјутерски мрежи, вклучувајќи го и интернетот.

ДА

НЕ

3. Е-бизнисот е поширока дефиниција од електронската трговија, која опфаќа, не само купување или продавање на добра и услуги, туку исто така и услужување на купувачите, соработка со бизнис партнерите.

ДА

НЕ

4. Дали влада-корисник (government-to-consumer, G2C) користи модел на електронска трговија во кој имаме јавни услуги насочени кон поединечните корисници по електронски пат.

ДА

НЕ

5. Е-пазар

Пазарите (било да се електронски или физички) имаат три главни функции: # Средба на купувачите и продавачите; # Олеснување на размената на добра, услуги и плаќања; # Овозможува институционална инфраструктура, која пак, овозможува ефикасно функционирање на пазарот.

ДА

НЕ

6. Кои се предности на електронски пазар?

7. Кои се карактеристики на електронските продавници?

8. Кои елементи го сочинуваат електронското тргување со резерви?

10. Електронските тендери (обратни аукции) се огледален имиџ на аукциските системи: Купувачот специфицира производ/услуга, и неколку набавувачи се натпреваруваат да му ја овозможат истата. Во практика, обично има разлика во квалитетот, бидејќи набавувачите кои се натпреваруваат се обично компании, токму затоа забавата и аспектот на играта се помалку важни. Одговорете дали тендерите се аукциски системи?

ДА

НЕ

11. Предности од електронската трговија за купувачите се побогат избор на производи и услуги; можност за купување 24 часа на ден, од која било локација; костумизирани производи и услуги; поевтини производи и услуги; инстант добавување; располагање со многу информации.

12. Електронското работење продолжува да биде канал кој ги поврзува и организациите и потрошувачите што имаат интернет пристап од своите домови или канцеларии. Притоа, ваквиот вид на услуги што ги овозможува интернетот предизвикува пораст на задоволството кај корисниците, како и пораст на потенцијалот за успех. Експлозивниот раст на интернетот, исто така, доведе до пораст на голем број интеракции кои се предизвик за електронскиот бизнис од сите големини и видови.

ДА

НЕ

13. Кои се предности на електронската трговија?

14. Кои се ограничувањата на електронската трговија?

15. Дајте краток осврт на електронската трговија во Република Северна Македонија?
16. За да се изгради довербата кај потрошувачите, потребно е да постои ефикасно средство за спроведување на договорите, како во пишан, така и во електронски облик, односно правната рамка да обезбеди електронските документи да имаат исто значење како и пишаните документи. Ова ја наметнува потребата од донесување на соодветна регулатива за електронската трговија со која ќе се дефинираат условите за безбедност и сигурност при вршењето на веќе постоечките електронски услуги во областа на е-трговијата.
17. Од сеопфатната анализа за е-трговијата може да се заклучи дека во Република Северна Македонија, Македонците преферираат кеш со оглед на фактот дека од вкупните направени трансакции на домашни уреди во 2017 година, 69% се повлекување пари од банкомат. Сепак овој тренд се намалува, односно во 2016 година повлекувањето од банкомати изнесувало 72% од вкупниот број на трансакции. Понатаму, само 20% од населението со пристап до интернет купило онлајн во 2017 година, што Македонија ја става на претпоследното место (пред Црна Гора) споредбено со останатите европски земји.
18. Електронскиот бизнис опфаќа маркетинг, купување, продавање, испорачување и плаќање за производи, услуги и информации преку електронски мрежи, кои воедно ја поврзуваат компанијата со нејзините делови, клиенти, агенти, добавувачи, конкуренти, сојузници и соработници.

ДА

НЕ

ДА

НЕ

ДА

НЕ



СТУДИИ НА СЛУЧАЈ

СТУДИЈА 1

Извештајот од фирма за истражување на GlobalWebIndex, се базира на интервјуа со повеќе од 61 000 интернет корисници во 31 земја меѓу Q2 и Q4 2012 година. Таа наоѓа дека 90% од анкетираниите имаат користено интернет во изминатиот месец за да купат или за да истражат одреден производ. Покрај тоа, две третини или 66% од глобалните интернет корисници го имаат направено купувањето преку компјутер, паметен телефон или таблет во последниот месец. Статистички во 2012 година B2C е-трговијата се зголеми за 21,1%, достигнувајќи 1 трилион за прв пат, според новите глобални истражувања од страна на eMarketer. Оваа година продажбата ќе се зголеми за 18,3% со 1,298 трилиони во светот, со што Азија-Пацифик ќе ја надмине Северна Америка и станува број еден во светот на пазарот за B2C е-трговија. Продажбата во Северна Америка се зголеми за 13,9% до светски водечка во е-трговијата со 364,66 милијарди долари во 2012 година, а се очекува да се зголеми за 12,2% со 409,05 милијарди долари оваа година. Повеќето потрошувачи ги заменија физичките продавници во електронски продавници благодарение на пониски цени, поголема погодност, поширок избор и побогати информации за производот. Но, и покрај брзиот раст, глобалната продажба на Северна Америка се намалила од 33,5% минатата година на 31,5% во 2013 година. B2C е-трговијата во Азија-Пацифик се зголемила повеќе од 33% до 332,46 милијарди долари во 2012 година. Оваа година продажбата во овој регион ќе се зголеми за повеќе од 30% до над 433 милијарди долари или повеќе од една третина од глобалната B2C е-трговија.

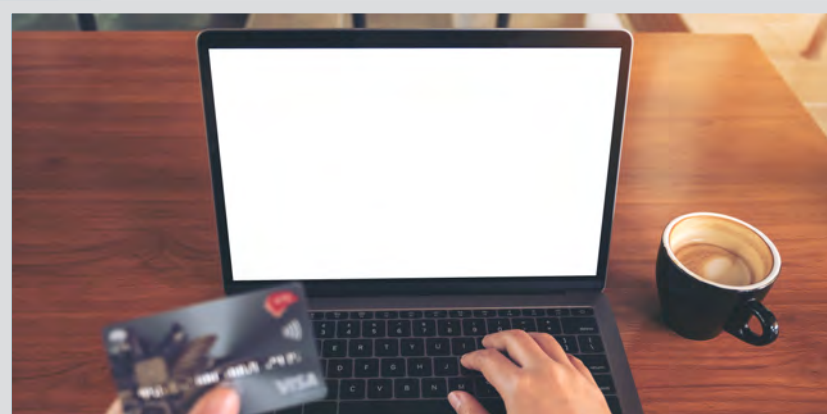
СТУДИЈА 2

Кина, очекувано, е примарен двигател на растот во регионот. Земјата ќе ја надмине Јапонија како втора по големина во светот за B2C тргување на пазарот оваа година, земајќи околу 14% удел на глобалната продажба, како вкупно достигнување од 181,620 милијарди долари до 65% од 110,04 милијарди долари во 2012 година. САД ќе остане единствената земја со најголем удел на B2C продажба во светот, паѓајќи на 29,6% во 2013 година, од 31,5% во 2012 година и покрај релативно силниот раст. Во 2016 година Кина имала 22,6% од светскиот пазар, наспроти 26,5% во САД. Кина, исто така, може да се пофали со најголем број луѓе што купуваат производи онлајн во светот, речиси 220 милиони во 2012 година, според eMarketer резултатот на зголемувањето на интернет користењето е поради зголемен број на средната класа со голема доверба во онлајн шопингот. Владата управува со кампања за промовирање на потрошувачката. Тука спаѓа и подобрената инфраструктура, избор на производ и услуги понудени од страна на онлајн продавачите и трговците на мало. Според eMarketer, B2C продажбата во САД ќе се зголеми 12% до 384,80 милијарди долари, во 2013 година, по растечки 13,8% до 343,430 милијарди долари минатата година. Како просек B2C продажбата по корисник ќе достигне 2 466 долари оваа година меѓу оние кои купуваат производи онлајн во САД. Просечната потрошувачка по корисник е помала во Кина, каде што потрошувачката по корисник се очекува да достигне само 670 долари оваа година. Според проценките, во Кина речиси двојно ќе се зголеми бројот на луѓе кои купуваат производи онлајн помеѓу 2012 и 2016 година, што резултира со значителни зголемување на B2C продажбата во Кина.



СТУДИЈА 3

Кога станува збор за електронска трговија, важно е да се нагласи дека 81,9% од корисниците на интернет во Србија никогаш не купувале или не порачувале производи или услуги по пат на интернет. Во однос на 2010 година па наваму, бројот на лица кои купувале или порачувале производи или услуга по пат на интернет се зголемил за нешто повеќе од 100 000, а вкупната бројка е преку 380 000 луѓе. Во текот на 2011 година 32,5% од компаниите кои имаа пристап до интернет вршеле нарачување на производи или услуги по пат на интернет, што според анализите и статистиките кои се направени со претходните години е зголемување за 9,2%. Вклучените страни во е-трговијата во Република Македонија истакнуваат дека сè уште понудата на производи и услуги за продажба преку интернет е скромна. Многу од интернет трговците: а) работат со погрешен избор на стоки и услуги и ретко ја прошируваат понудата, б) работат со мал број брендови, в) продаваат производи кои не се предмет на секојдневно или често купување.



Истражувањето на маркетинг агенцијата „ЊУ МОМЕНТ ЊУ ИДЕ-АС“ спроведено на 330 испитаници од различна етничка припадност, кои редовно користат интернет на територијата на Македонија и се на возраст од 18 до 45 години, ги дало следниве статистички наоди: - 43% од граѓаните ги посетуваат интернет продавниците поретко од еднаш месечно, додека 17% тоа го прават 2-3 пати неделно; - 87% од граѓаните на

Република Северна Македонија би купувале на интернет доколку им се гарантира безбедност или доколку им се обезбеди широк избор на производи; - 43% од граѓаните на Република Македонија би се одлучиле за интернет купување само доколку им се гарантира заштита на личните податоци, но повеќемина од оние кои купувале на интернет не знаат дали македонските продавници нудат безбедно купување; - 60% од граѓаните не знаат дека постојат македонски интернет продавници; - 71% од граѓаните преферираат плаќањето да го прават со уплата преку банкарска сметка.

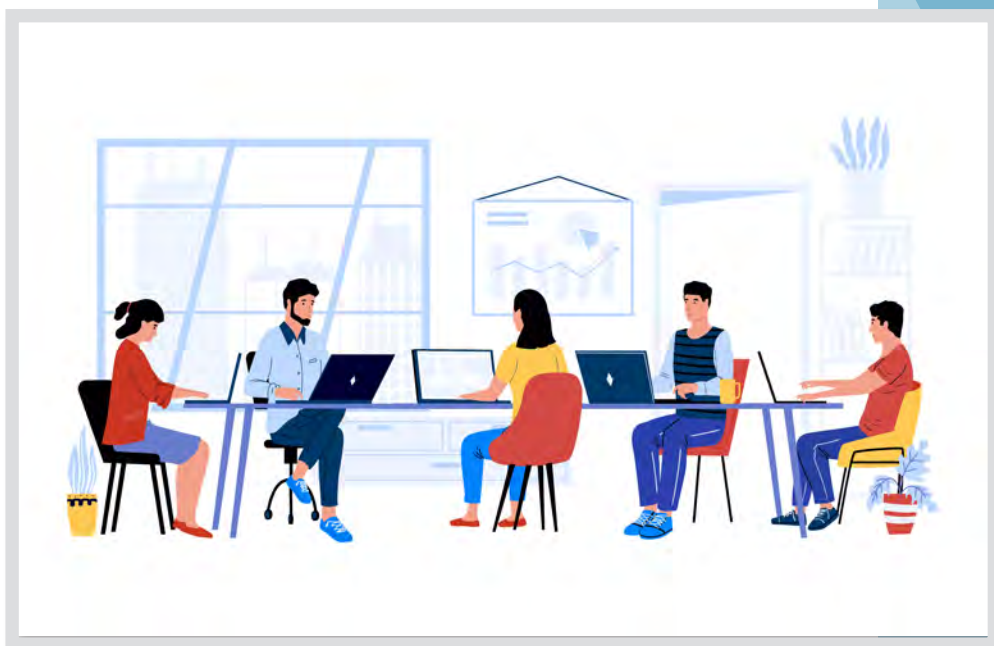
СТУДИЈА 4

Во последните неколку години во РСМ драстично се зголеми бројот на издадени платежни картички. Според последните податоци, бројот на картички во циркулација е околу 1 400 000, додека пак бројот на трговци кои прифаќаат плаќање со картички е преку 22 000. 8-10% од вкупниот промет во РСМ се остварува преку картички. Во однос на бројот на трансакциите, уделот на интернет трансакциите направени кон домашните интернет трговци е околу 1% од вкупниот број трансакции реализирани со картички. Подемот во бројот на издадени картички и нивното користење е неопходен услов за развој на е-трговија.

АНАЛИЗИ

1. Анализа на онлајн продавница <http://www.tnt.net.mk/> ТНТ ИТ маркет

Анализа на онлајн продавницата <http://www.tnt.net.mk/> ТНТ ИТ маркет претставува огранок од фирмата ДПТУ „Софтејџ“ ДООЕЛ Скопје во Скопје, регистрирана во декември 2004 година, како фирма за развој на софтвер и софтверски консалтинг. Во јули 2007 г. дејноста на „Софтејџ“ ДООЕЛ беше проширена со отворањето на ТНТ ИТ маркет во ГТЦ - Скопје, како нова бизнис секција со дејност: трговија на мало со компјутери, периферни единици и софтвер во специјализирани продавници. Во период од септември 2012, www.tnt.net.mk три години напред фирмата имаше брз раст и развој, па така бројот на вработени лица се зголеми од три на шеснаесет, бројка што сè уште расте. Во меѓувреме фирмата отвори своја подружница и во ТЦ Рамстор. Нашите продавници во ГТЦ - Скопје и ТЦ - Рамстор ги мотивираа и другите конкурентски продавници да отворат свои подружници во овие трговски центри. Со цел да го постигнеме сето ова, формираме силен тим од посветени луѓе, фокусираани на своите задачи со љубов и одговорност. ТНТ ИТ маркет логото и брендот се трговска марка, целосно заштитени во согласност со македонските закони за интелектуална сопственост. Во тек е и процес за нивна заштита на териториите на Република Србија, Косово и Албанија.



ПРЕПОРАКИ

1. Под координација на Министерството за информатичко општество (МИО) и со вклучување на сите засегнати страни во е-трговијата во Република Северна Македонија да се преземе сеопфатна кампања за подигање на свеста меѓу граѓаните како потенцијални купувачи, но и меѓу компаниите кои се занимаваат со трговија како потенцијални интернет трговци, со што би се зголемила и понудата на интернет пазарот.
2. Од банките и платежните процесори беше посочено дека, во принцип, за нив не е суштинско да се зголеми бројот на интернет трговци, туку да се зголеми бројот и износот на трансакциите. Сепак, присуството на интернет на што поголем број трговци ќе влијае врз што почеста посета на е-продавниците од страна на потрошувачите и со тоа ќе дојде до зголемување на бројот на трансакциите.
3. Банките кои издаваат кредитни картички со кои е овозможено плаќање преку интернет треба да ги запознаат своите клиенти: а) Со можноста картичките да се користат за плаќања преку интернет; б) Со сите 112 интернет продавници кои функционираат во Република Северна Македонија, а особено оние кои имаат сметки кај нив. Од интерес на банката е зголемување на трансакциите на интернет трговците и со тоа ќе има поголем прилив на средства.

4. Сите засегнати страни да се вклучат во изработка на промотивен материјал, во кој на лесен и разбирлив, атрактивен и ефективен начин ќе се дадат основни информации и ќе се објаснат предностите на е-трговијата. Со оглед на различните целни групи кои ќе бидат опфатени, потребна е изработка на два различни комплекта од промотивни материјали. Од една страна, треба да бидат запознаени потенцијалните интернет трговци што значи поседување на самостојна интернет продавница или да се биде дел од интернет трговски центар (почетна инвестиција, вработени луѓе, немање потреба од дозволи).
5. Треба да се искористат можностите што ги нудат медиумите и преку серија натписи во одредени списанија, учество во информативни и дебатни радио-телевизиски емисии и изработка на прилози да се изврши поширока промоција на е-трговијата како во глобалното стопанство така и во секоја зема поединечно.
6. Во Република Северна Македонија, во изминативе години сосема солидно се развива секторот на е-банкарство. Преку системите за е-банкарство е овозможено плаќање на фактури и сметки, како меѓу правни лица така и помеѓу правни и физички лица. Во таа насока, преку е-банкарството можат да се плаќаат и одредени јавни давачки и надоместоци како прилив на трезорска сметка или на посебните сметки на буџетските корисници.
7. Во моментот, ниту една веб-локација на владина институција која им обезбедува услуги на граѓаните и правните лица не овозможува надоместокот за обезбедената услуга да се плати онлајн. Многу испитувања укажуваат дека и продавачите и купувачите полесно би се одлучиле за е-трговија кога е во прашање секторот услуги.
8. Министерството за информатичко општество (МИО), во соработка со Министерството за финансии и НБРМ, да преземе иницијатива за поедноставување и поевтино работењето со платежните картички. За тоа треба преку Здружението за банкарство да се направи обид за формирање на т.н. switching центар, односно национално затворање на трансакциите со платежни картички кои се издадени од домашни банки со што би се намалиле провизиите во меѓукартичното работење на национално ниво.
9. Што добивате со интернет продавницата? Продажно место со многу ниски трошоци, отворено за целиот македонски пазар. Продавница која работи 24/7. Продавница способна да услужи неограничен број на корисници во исто време. Информирани купувачи кои ќе ви заштедат време, затоа што сами ќе дојдат до најсоодветниот производ. Задоволни и лојални купувачи. Имиџ на современа фирма. Можност да ги анализирате навиките и потребите на купувачите, па врз основа на тоа да ги планирате идните чекори.
10. Интернет продажбата овозможува лесно отворање на нови пазари во региони каде што не сте присутни со физичка продавница. Сега вашите купувачи многу поголем дел од времето го поминуваат на интернет отколку во трговските центри.
11. Интернет продажбата нуди можност за купување од дома, нуди поголема слобода и избор за купувачите, овозможува зголемена продажба, лесна евиденција на нарачките, помалку администрација и помалку продажен персонал.
12. Професионално дизајнирана веб-страница го менува впечатокот кај клиентите и го јакне секој бренд. Како што е важен професионално уреден продажен простор, така е важен и професионално уредена веб-страница. Професионално изработена веб-страница, со посветено внимание на оптимизација за пребарувачи (Google, Yahoo, Bing) овозможува голем број клиенти да ве одберат вас пред конкуренцијата.
13. Деталниот каталог на производи овозможува купувачите лесно и во секое време (24/7) да ги најдат и да ги видат вашите производи, да разменуваат линкови до нив, да ги споделуваат преку социјалните мрежи, да ги видат нивните технички карактеристики и лесно да се одлучат за купување на вашиот производ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Andam. R. Zorayda, "E-Commerce and E-Business", e-ASEAN task force, May 2003
2. Diane Cabell, "E-Commerce: An Introduction" at al. - faqs.org, 2009
3. Princely Ifinedo, "E-Business: Applications and Global Acceptance", InTech, 2012
4. P. Berthon, L. F. Pitt, G. M. Zinkhan, R. T. Watson "Electronic Commerce: The Strategic Perspective", Harcourt, 2008
5. Gary P. Schneider "Electronic Commerce" Ninth Edition, Quinnipiac University, 2010 7. Robert Plant "eCommerce: Formulation of Strategy" Prentice Hall Professional July 8, 2000



Ул.9-ти Мај бр.18, 1000 Скопје,
Македонија
телефон/факс: (+389) 2 615 98 90,
моби: +389 (0)78 289 710, (0)78 289 715
е-мил: beorolmakedonia@beorol.com, web: www.beorol.mk

РЕКЛАМАЦИОНЕН ЛИСТ БРОЈ: _____

ПОПОЛНУВА КУПУВАЧ:

Име и презиме на купувачот:	Место и адреса на живеење:
Контакт телефон:	Е-мил:
Шифри на артикли кои се рекламираат (да се препишат од фактура):	Датум на купување (фактура):

Изјава на купувачот – Да се опише причина за рекламација:

--

Баране на купувач во случај рекламацијата ако е прифатена (да се заокружи избраната ставка):

1. производот да се замени со ист производ.	Коментар:
2. производот да се замени со друг производ.	
3. враќање на пари.	

Купувачот со свој потпис потврдува:

- дека е согласен како датум за поднесување на рекламација да се третира датум кога Беорол Македонија ДООЕЛ Скопје ја примила препорачаната пратка односно рекламационото барање
- дека е согласен Беорол Македонија ДООЕЛ Одлука по поднесена рекламација да ја достави по електронски пат на негова Е-мил адреса, во Законски рок од 8 дена од денот на приемот
- дека е согласен во случај на оправдана рекламација договорен рок за исполнување на барање да биде 15 дена од денот на приемот на рекламација

Потпис на купувач: _____

ПОПОЛНУВА ПРОДАВАЧ:

Датум на прием на рекламација: _____ Печат и потпис на продавач: _____

ИЗЈАСНУВАЊЕ ЗА ПОДНЕСЕНА РЕКЛАМАЦИЈА СО ПРЕДЛОГ ЗА НЕЈЗИНО РЕШАВАЊЕ

--

Датум: _____	Потпис на комисија _____
--------------	--------------------------

Напомена:
1. Приемот на барање на рекламација може да биде чекот, со којшто поштомат рекламационен лист и стандартен фактур или друг документ за пратице.
2. Воведувајќи потписан услов да не се исполнува рекламација чекот да се рекламираат развојот на производот.
3. Потписанот е документ за рок од 8 дена од денот на приемот на рекламација, по којшто рокот пат до му достави на купувачот за извршено рекламација. Од денот на приемот патот до му достави на купувачот за извршено рекламација.
4. Во случај на поднесена рекламација е донесена одлука за испорука на производот на извршено рекламација. Адресата на рекламација може да се достави на електронски пат, но не третира рекламационата пратка од рок од 30 дена од денот на приемот на рекламација.



FARMASI

FARMASI Козметика д.о.о.е.л, Скопје
ул. Даме Груев бр.14, ДТЦ Интекс, 1000 Скопје, Македонија
Tel: +389 (0)78 443 865
E-mail: info@farmasi.mk; Web: www.farmasi.mk

ФОРМУЛАР ЗА РЕКЛАМАЦИИ

Име и презиме на членот _____	Потпис на членот _____
Шифра на членот _____	Контакт телефон _____
Зона _____	Потпис на лидерот _____
Број и датум на фактура _____	Датум на поднесување на рекламацијата _____

- Поврат на роба
- Фактурирано, но не испорачано

Шифра на производот од фактурата	Назив на производот	Количина	Дали повторно го салате производот?		Причина за враќање на робата			
			ДА	НЕ	Производот е оштетен	Производот не е порачан	Испорачан е несоодветен производ	Алергиска реакција, иритација

Универзален формулар за обоснување на рекламацијата или внесување на нови податоци за членот

--

Забелешка:

Внесете ги причините за рекламација, промената на лични податоци на членот, корекција во врска со мотивационата програма, за процентот на попуст на фактурата, останато.



ОБРАЗЕЦ ЗА РЕКЛАМАЦИЈА НА ПРОИЗВОДИ

Купување направено преку онлајн продажба (страница: www.psfashion.mk)

Информации за продавачот: Друштво за производство, трговија и услуги АЛМА ДООЕЛ Кочани ул. Тодосија Паунов бр. 8, 2300, Кочани. Адреса за прием на роба во случај на рекламација: Тодосија Паунов бр. 8, 2300, Кочани, е-пошта за контакт: webshop@psfashion.mk

Информации за клиентите:

	Пополнете ги информациите
Име	
Презиме	
Место, улица и број	
Телефон за контакт	
Е-маил адреса	
Број на тековна сметка за во случај на рефундирање	

Информација за продуктот:

	Пополнете ги информациите
Датум на прием на нарачан производ	
Датум на издавање на фактурата	
Број на фактура за купен производ	
Код на статијата на која се однесува рекламацијата	
Причини за рекламацијата (опис на несообразност/недостаток на производ)	

Во случај продавачот да ја прифати рекламацијата, Купувачот има право да избере помеѓу (просто за означување):

☐ рефундирање

☐ Замена за ист производ

☐ Замена за друг производ

*Другиот предмет за кој се врши замена мора да биде со иста или поголема вредност, со доплата.

*Рокот за поднесување рекламации е 15 денови од денот на приемот на стоката. Изјава за приватност на податоците:

Податоците што ги давате во овој формулар се користат за евидентирање на промените во сообраќајот и АЛМА ДООЕЛ Кочани нема да ги складира ниту да ги користи за други цели.

Датум на поднесување на формуларот

Потпис на купувачот

еден формулар важи за една ставка



ОБРАЗЕЦ ЗА ЗАМЕНА НА ПРОИЗВОД

Купување направено преку онлајн продажба (страница: www.psfashion.mk)

Информации за продавачот: Друштво за производство, трговија и услуги АЛМА ДООЕЛ Кочани ул. Тодосија Паунов бр. 8, 2300, Кочани. Адреса за прием на роба во случај на рекламација: Тодосија Паунов бр. 8, 2300, Кочани, е-пошта за контакт: webshop@psfashion.mk

Информации за клиентите:

	Пополнете ги информациите
Име	
Презиме	
Место, улица и број	
Телефон за контакт	
Е-маил адреса	
Број на тековна сметка за во случај на разлика во цената на производот што се заменува	

Информација за продуктот:

	Пополнете ги информациите
Датум на прием на нарачан производ	
Број на фактура за купен производ	
Причини за размена на купен производ	

Име/шифра на купениот предмет	Големина:	Цена:
-------------------------------	-----------	-------

Име на ставка/шифра за размена	Големина:	Цена:
--------------------------------	-----------	-------

Трошоците за враќање на производот и испраќање на производ за замена се на товар на купувачот. Рокот за размена на производот е 14 денови од денот на приемот на стоката.

Изјава за приватност на податоците:

Податоците што ги давате во овој формулар се користат за евидентирање на промените во сообраќајот и АЛМА ДООЕЛ Кочани нема да ги складира ниту да ги користи за други цели.

Датум на поднесување на формуларот

Потпис на купувачот

еден формулар важи за една ставка



комерцијална банка ад скопје

ДАТУМ

ЗАКЛУЧНИЦА

ЗА КУПОПРОДАЖБА НА ДЕВИЗИ Бр. _____

1. ВИД НА ЗАКЛУЧНИЦА :	/ Работник :
2. КУПУВАЧ (име / место) (Матичен број / даночен број)	
3. ПРОДАВАЧ (име / место) (Матичен број / даночен број)	
4. ВИД НА ПРИЛИВОТ НА ДЕВИЗИ	
5. ШИФРА И ОЗНАКА НА ВАЛУТА	
6. ИЗНОС НА ВАЛУТА	
7. КУРС ЗА ЕДИНИЦА ВАЛУТА	
8. ДЕНАРСКА ПРОТИВВРЕДНОСТ	
9. ИНСТРУКЦИИ ЗА ПЛАЌАЊЕ НА ДЕНАРИ (сметка / банка)	
10. ДАТУМ НА ТРАНСАКЦИЈАТА - датум на склучување на трансакцијата - датум на извршување на трансакцијата	
11. ОСНОВ НА КУПОПРОДАЖБА	

КУПУВАЧ

ПРОДАВАЧ

Потписот на овластеното лице на продавачот е:
а) од лицата наведени во девизниот потписен картон во банката,
б) од законскиот застапник на продавачот или
в) од лице овластено од страна на законскиот застапник на продавачот со специјално полномошно

НАПОМЕНА: Уплатата на денари по заклучницата мора да се изврши најдоцна до 16:00 часот Време на изработка

Информација за точниот износ на надоместокот може да добиете на
телефон 3168-602.

Ве молиме заклучницата - потпишана од овластено лице и со печат да ја доставите на devizenpazar@kb.com.mk или на
факс 02 3113 228.



Датум и број
на прием

БАРАЊЕ ЗА ВРАЌАЊЕ НА АКЦИЗА ЗА ТЕЧЕН ГАС

1. Даночен обврзник

ЕДБ на обврзникот	1.1	
Скратен назив - фирма	1.2	
Адреса на седиште	1.3	

бр. _____
поштенски бр. _____ населено место _____ општина _____
телефон _____ телефон _____

2. Податоци за деловните простори за производство каде се користи течниот нафтен гас

Ред. бр.	Адреса, Улица, бр. куќа и м.к.п. (2.1)	П.Г. (2.2)	ДММПГ (2.3)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

3. Податоци за враќање на акцизата

Ред. бр.	Период на дат. (3.1)	Потрошена количина акцизна ТНГ (3.2)	Потрошена количина акцизна ДММПГ (3.3)	Вкупно потрошена количина акцизна ТНГ (3.4)	Б.З. на фактура за набавка на ТНГ (3.5)	Датум на дат. (3.6)	Потпишан датум за дат. ТНГ (3.7)	Датум на дат. (3.8)
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								
9.								
10.								

4. Одговорно лице

Одговорно лице	- ЕМБГ	4.1	
Полномошник	- Име и презиме	4.2	
	- ЕМБГ		
	- Име и презиме		

Потпис _____

5. Прилози

Потпис од судскиот или друг регистар од кој може да се види
Издава на одговорното лице согласно член 31-а став 1 точка 3
или согласно член 31-а став 1 точка 4 од Правилникот

Фактура за набавен течен нафтен гас

Царинска декларација за увезен течен нафтен гас

Издава согласно член 31-а став 1 точка 6 од Правилникот
Подготвен огис на делност за се која користи течен нафтен
гас како погонско гориво или како додаток на друго
минерално масло како погонско гориво во индустријата
Доказ за праведноста за враќање на акцизата од
евиденцијата на барателот

Потпишан доказ податоците наведени во ова барање се точни и целосни

Датум на поднесување

Потпис

Датум на обработка

Потпис на обработувачот

Забелешка

Пополнува Царинска Управа

УПАТСТВО ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

- Впишете го Вашиот Единствен Даночен Број добиен од Управата за јавни приходи.
- Наведете го скратениот назив на фирмата.
- Наведете ја адресата на вистинскиот седиште за контакт (локацијата на која претежно ја вршите дејноста).
На оваа адреса Царинската управа ќе Ви доставува решенија, известувања и др.
НАПОМЕНА: Непотпостојно на овој податок може да предизвика бавно некавермено информирање и други последици по Вашето работење.
- Впишете ја адресата (улица, број, населено место и општина) каде се користи течниот нафтен гас во процесот на производство.
- П.Г. - Означете со "X" ако течниот нафтен гас е користен како погонско гориво.
- ДММПГ - Означете со "X" ако течниот нафтен гас е користен како додаток на друго минерално масло како погонско гориво.
- Впишете го времевниот период (пр. 15.07.2007-2008) за кој барате враќање на акцизата за употребениот течен нафтен гас.
- Впишете ја употребената количина на течен нафтен гас во килограми (kg) на ТНГ како погонско гориво.
- Впишете ја употребената количина на течен нафтен гас во килограми (kg) на ТНГ како додаток на друго минерално масло како погонско гориво.
- Впишете го вкупниот употребен количина на течен нафтен гас во килограми (kg) како погонско гориво и како додаток на друго минерално масло како погонско гориво.
- Впишете го бројот на фактура со која е набавен течниот нафтен гас за кој барате враќање на акциза.
- Впишете го датумот на фактурата или на царинската декларација со која е увезен течниот нафтен гас за кој барате враќање на акциза.
- Впишете го данокот на пресметаната акциза за потрошен течен нафтен гас.
- Единствен матичен број на граѓанинот, татково име и презиме на одговорното лице во фирмата.
- Единствен матичен број на граѓанинот, татково име и презиме на полномошникот на одговорното лице во фирмата.

Задолжително приложете ги сите документи наведени во рубриката "Прилози" и означете со "X" пред називот на секој документ што го приложувате. Наведете го датумот на поднесување и задолжително потпишете го барањето.



АКЦИЗНА ПРИЈАВА за алкохол и алкохолни пијалаци (освен меѓупроизводи и етил алкохол)

Даночен број

Датум и број на прием

Акцизен период

Рок на поднесување

Скратен назив и
адреса на вистинско
седиште за контакт

Исправка на
акцизна пријава

Реден број [1]	Вид на алкохол или алкохолен пијалак [2]	Количина (литри) [3]	Вкупна акција (денари) [4]	Количина ослободена од акција (литри) [5]	Количина во поставка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг (литри) [6]
1. Пиво		01			
2. Пенливо вино		02			
3. Вино		03			
4. Други пенливи ферментирани пијалаци * чл. 35 ст. 4 т. 1 до 34		04			
5. Други непенливи ферментирани пијалаци * чл. 35 ст. 4 т. 2 до 34		05			
6. Вкупна акција * според реден број 1 до 5 од колона 4		06			

ПРИЛОГ - Пресметка на акциза на пиво

Ред. бр. [1]	Вид на пиво [2]	Количина (литри) [3]	Количина [4]	Степен на алкохол [5]	Степен на акциза [6]	Акција (денари) [7]
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						

ПОДАТОЦИ ЗА ПОДНОСИТЕЛОТ НА АКЦИЗНА

Изјавувам под сопна материјална и кривична одговорност

Потписник

Потпис и печат

Податоци за обработка
Полуправ Царинска Управа

АКЦ-ААП

ОПШТИ НАПОМЕНИ

Акцизните должници кои се иматели на Акцизна дозвола, должни се да поднесат Акцизна пријава за алкохол и алкохолни пијалаци за алкохол и алкохолни пијалаци освен меѓупроизводи и етил - алкохол, за настанатиот акцизен долг за нив, за секој акцизен период во рок од 15 дена по истек на секој календарски месец.

Акцизна пријава во овој рок се поднесува и тогаш кога не е настанал акцизен долг за соодветниот акцизен период.

Акцизните должници согласно член 13 од Законот за акцизите, освен имателите на акцизна дозвола, за настанатиот акцизен долг за алкохол и алкохолни пијалаци освен меѓупроизводи и етил - алкохол, должни се да поднесат Акцизна пријава веднаш. Во овие случаи не се пополнува рубриката "Акцизен период".

Исправка на Акцизната пријава

Доколку се утврди дека неточно или нецелосно биле пријавувани количина на акцизни добра (пр. за која настанала акција, која е ослободена од акциза или која е испратена во поставка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг), или акцизната настаната во акцизниот период, акцизникот должник е должен да изврши исправка на акцизната пријава за соодветниот акцизен период, со поднесување на нова акцизна пријава. Во тој случај, ќе молиме да го означите полето "Исправка на акцизна пријава" со внесување на знакот "X" и го наведувате на акцизниот период за кој се врши исправката.

При поднесувањето на исправка на акцизната пријава, тав се пополнува повторно во целост со тоа што износите или количините во полињата кои не се испроведуваат се внесуваат повторно, а во полињата во кои се врши исправката не е дозволено да се внесуваат само разликите туку се внесува целиот исправен износ или количина.

Доколку со исправката на Акцизната пријава се пријавува поголем износ на акциза од пресметаниот и платениот за соодветниот акцизен период, позитивната разлика се плаќа со нејзиното поднесување.

Доколку со исправката на Акцизната пријава се пријавува помал износ на акциза од пресметаниот и платениот за соодветниот акцизен период, негативната разлика се враќа согласно Законот за даночна постапка.

ПОСТАПКА ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

Се пополнуваат читливо и целосно само белите полиња од образецот "АКЦ-ААП".

Износите се внесуваат во цели денари без деци.

Во образецот задолжително се внесуваат податоците за: Единствениот даночен број, скратениот назив и адресата на вистинското седиште за контакт и акцизниот период за кој се поднесува пријавата.

Доколку не е потребно да се пополни одредено поле, истото се остава празно. Доколку нема пополнување во ниедно поле, во колоната 4, под реден број 6 се впишува 0.

колона 3 Количина (литри)

Се внесуваат количините на алкохол и алкохолни пијалаци поделено по видови во литри наведени под редните броеви 1 - 5, за кои согласно член 13 од Законот за акцизите, настанала акција во акцизниот период, односно веднаш. За ред. бр. 1 се внесува вкупната количина, утврдена во колоната 4 од прилог - пресметката на акциза на пиво.

колона 4 Вкупна акција (денари)

Се внесува вкупно пресметаната акција, по поделените видови алкохол и алкохолни пијалаци наведени под редните броеви од 1 - 5, а под реден број 6 се внесува вкупно пресметаната акција за сите видови алкохол и алкохолни пијалаци (освен меѓупроизводи и етил - алкохол), која акцизникот должник треба да ја плати за акцизниот период во која настанала, односно веднаш во моментот кога настанала. За ред. бр. 1 се внесува вкупната акција, утврдена во колоната 6 од прилог - пресметката на акциза на пиво.

колона 5 Количина ослободена од акција (литри)

Се внесуваат количините на алкохол и алкохолни пијалаци, поделено наведени по видови под редните броеви од 1 - 5, ослободени од акција, кои се испратени од акцизникот след во акцизниот период.

колона 6 Количина во поставка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг (литри)

Се внесуваат количините на алкохол и алкохолни пијалаци, поделено наведени по видови под редните броеви од 1 - 5, кои се испратени од акцизникот след во акцизниот период, во поставка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг.

прилог

Пресметка на акциза на пиво.
Се внесува пресметаната специфична акција на пиво по видови на пиво според степенот на алкохол или степенот на екстракт содржан во литар пиво специфицирани по комисијално пакување на производот.

ПОДАТОЦИ ЗА ПОДНОСИТЕЛОТ

Акцизната пријава за алкохол и алкохолни пијалаци освен меѓупроизводи и етил - алкохол, ја потпишува свовремено акцизникот должник (пример: лице кое поседува одобрение за акцизно повластено користење, а го користи доброто спотанено на намената, превозник или друго лице кои се акцизни должници согласно Законот за акцизите), а за имателите на акцизна дозвола, задолжително наведете го името, презимето и својството на потпишаникот, датумот на поднесувањето, потпишете ја пријавата и ставате печат.



Даночен број

Скратен назив и
адреса на вистинско
одиниште за контактАКЦИЗНА ПРИЈАВА
за минерални масла

Датум и број на прием

Акцизен период

Рок на поднесување

Исправка на
акцизна пријава

Ред. бр.	Вид на минерално масло	Основица	Вкупна акција (денари)	Количина ослободена од акциза	Количина во пос- тата на непостоење на услови за настанување на акцизен долг
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
1.	Оловен моторен бензин (МБ-86)	01			
2.	Оловен моторен бензин (МБ-98)	02			
3.	Моторен бензин МБ-96 (премиум)	03			
4.	Авионски бензин	04			
5.	Безоловен моторен бензин (БМБ-96)	05			
6.	Безоловен моторен бензин БМБ-90 (регулар)	06			
7.	Безоловен моторен бензин БМБ-96 (премиум)	07			
8.	Безоловен моторен бензин БМБ-91 (регулар)	08			
9.	Безоловен моторен бензин БМБ-95 (супер)	09			
10.	Еуросупер БС-96	10			
11.	Еуросупер БС-98	11			
12.	Газно масло-погонско гориво (Д-1)	12			
13.	Газно масло-погонско гориво (Д-2)	13			
14.	Гориво за дизел мотори Д (дизел)	14			
15.	Гориво за дизел мотори Д-Е III (Дизел-Е III)	15			
16.	Дизел гориво Еуродизел (Д-Е IV)	16			
17.	Еуродизел БС (Д-Е V)	17			
18.	Газно масло-гориво за греење (ЕП)	18			
19.	Газно масло-гориво за греење (ЕП-1)	19			
20.	Течен нафтен гас-погонско гориво	20			
21.	Течен нафтен гас-гориво за греење	21			
22.	Карозин-погонско гориво	22			
23.	Карозин-гориво за греење	23			
24.	Масло за лосење	24			
25.	Мазут М-1 и Мазут М-2	25			
26.	Мазут М-1 (М-1 НС)	26			
27.	Минерални масла од чл.29	27			
28.	Препарати од чл.29	28			
29.	ВКУПНА АКЦИЗА * збир од реден број 1 до 28 од колона 4	29			

АКЦ-ММ

ПОДАТОЦИ ЗА ПОДНОСИТЕЛОТ НА АКЦИЗНАТА ПРИЈАВА

Изјавувам под полна материјална и кривична одговорност дека податоците се точни и вистинити

Потписник

Потпис и печат

Податоци за обработка

Гласовна Циркуларна урлага

Својство

Датум на
поднесување

ОПШТИ НАПОМЕНИ

Акцизните должници кои се имале на акцизната должност, должни се да поднесат Акцизна пријава за минерални масла, за настанатиот акцизен долг за минерални масла, за овој акцизен период во рок од 15 дена по истек на овој календарски месец.

Акцизна пријава во овој рок се поднесува во тој случај кога не настанал акцизен долг за соодветниот акцизен период.

Акцизните должници согласно член 13 и 31 став 2 од Законот за акцизите, освен имателите на возлага доволно, за настанатиот акцизен долг за минерални масла, должни се да поднесат Акцизна пријава за минерални масла веднаш. Во сите случаи не се пополнува рубриката "Акцизен период".

НАПОМЕНА: Доколку во период на акцизниот период дојде до промена на висината на исплатените акцизи, во согласност со член 28 став 7 од Законот за акцизите, а се е наведено во "Обвирите за определување на висината на исплатените акцизи" во периодот на акцизната пријава, имателите на акцизна доволно, за минералните масла наведени под редните броеви од 1 - 20 и 24 - 28, доставуваат до Исплатата за јавни приходи, во прилог на Акцизната пријава објектни податоци за количините исплатени од акцизниот склад за кои настанале промени на висина и висината на пресметаните акцизи за тие количини.

Исправка на Акцизната пријава

Доколку се утврди дека некој или неколку биле пријавувачи количини на акцизи добри (т.е. на која настанала видна, која е ослободена од акцизи или која е исплатена во постатна на непостоење на услови за настанување на акцизен долг), основачот по чл. 29 од Законот за акцизите, со поднесување на акцизниот период, акцизните должници е должен да изврши исправка на акцизната пријава.

При поднесувањето на исправка на акцизната пријава, тив се врши исправката на акцизната пријава за соодветниот акцизен период.

Доколку се исплатуваат акцизи повторно, а во количината во кои се врши исправката на акцизната пријава, тив се врши исправката на акцизната пријава за соодветниот акцизен период.

Доколку со исправката на Акцизната пријава се пријавува поголем износ на акцизи од пресметаниот и платениот за соодветниот акцизен период, основачот на Акцизната пријава се пријавува помал износ на акцизи од пресметаниот и платениот за соодветниот акцизен период.

Акцизните се враќа согласно Законот за данока поставка.

УПАТСТВО ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

Се пополнуваат читливо и целосно сите белите полиња од образецот "АКЦ - ММ".

Иносите се пополнуваат во цели денари без деци.

Во основачот задолжително се внесуваат податоците за: Единствениот даночен број, скратениот назив и адресата на вистинското единиште за контакт и акцизниот период за кој се поднесува пријавата.

Доколку не е потребно да се пополнува одредено поле, истото се остава празно. Доколку нема пополнување во ниту едно поле, во колоната 4, под реден број 29 се внесува 0.

Колона 3 Основница
Се внесуваат количините на минерални масла поделено по видови за кои согласно член 13 и 31 став 2 од Законот за акцизите, настанала видна во акцизниот период, односно видна, и тоа исклучиво во литри на мерена на +15 С под редните броеви од 1 - 20 и во килограм и под редните броеви од 20 - 28.

Колона 4 Вкупна акција (денари)
Се внесува вкупно пресметаната видна, по поделените видови минерални масла наведени под редните броеви од 1 - 28, и под реден број 29 се внесува вкупно пресметаната видна за која настанала, односно видна во моментот кога настанала.

Колона 5 Количина ослободена од акцизи
Се внесуваат количините на минерални масла, поделено наведени по видови под редните броеви од 1 - 29, освен имателите на возлага доволно.

Колона 6 Количина во постата на непостоење на услови за настанување на акцизен долг
Се внесуваат количините на минералните масла поделено по видови наведени под редните броеви од 1 - 28, кои се исплатени од акцизниот склад во акцизниот период по поставка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг.

ПОДАТОЦИ ЗА ПОДНОСИТЕЛОТ

Акцизната пријава за минерални масла ја потпишува своерочно валидниот должник (пример: лице кое поднесува одобрение за акцизно повелително користење, а го изготвило добротот споредно на намената, правник или доути лице кое се акцизна должник согласно Законот за акцизите), а се имателите на акцизна доволно лието одговорно за работенето со акцизниот склад или неговот помошник наведени во акцизната доволно.

Задолжително наведете го името, правното и својството на потписникот, датумот на поднесувањето, потпишете ја седиштето и ставате печат.



АКЦИЗНА ПРИЈАВА за патнички автомобили

Даночен број

Скратен назив и
адреса на вистинско
седиште за контакт

Датум и број на прием

Акцизен период

Рок на поднесување

Исправка на
акцизна пријава

Реден број [1]	Акцизно добро [2]	Вредност на патнички автомобил во евра во денарска противвредност [3]	Количина [4]	Вкупна акциза (денари) [5]	Количина ослободена од акциза [6]	Количина во постапка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг [7]
1.	Патнички автомобил над 0 до 3,000	01				
2.	Патнички автомобил над 3,001 до 4,000	02				
3.	Патнички автомобил над 4,001 до 5,000	03				
4.	Патнички автомобил над 5,001 до 6,000	04				
5.	Патнички автомобил над 6,001 до 8,500	05				
6.	Патнички автомобил над 8,501 до 12,000	06				
7.	Патнички автомобил над 12,001 до 14,000	07				
8.	Патнички автомобил над 14,001 до 16,000	08				
9.	Патнички автомобил над 16,001 до 18,000	09				
10.	Патнички автомобил над 18,001 до 22,000	10				
11.	Патнички автомобил над 22,001 до 25,000	11				
12.	Патнички автомобил над 25,001 до 30,000	12				
13.	Патнички автомобил над 30,001	13				
14.	Вкупна акциза (сбор од реден број 1 до реден број 13)	14				

ПОДАТОЦИ ЗА ПОДНОСИТЕЛОТ НА АКЦИЗНАТА

Изјавувам под полна материјална и кривична одговорност
Потпишник

Потпис и печат

Податоци за обработка

Потпишник

АКЦ - ПА

ОПШТИ НАПОМЕНИ

Акцизните должници кои се иматели на Акцизна дозвола, должни се да поднесат Акцизна пријава за патнички автомобили за настанатиот акцизен долг за патнички автомобили за секој акцизен период во рок од 15 дена по истек на акцизен долг за соодветниот акцизен период. Имплетот на акцизна дозвола поднесува акцизна пријава во овој рок и тогаш кога не настанат акцизни должници согласно член 13 од Законот за акцизите, освен имателите на акцизна дозвола, за настанатиот акцизен долг за патнички автомобили, должни се да поднесат Акцизна пријава за патнички автомобили веднаш. Во сите случаи не се пополнува рубриката "Акцизен период".

Исправка на Акцизната пријава

Доколку се утврди дека неточно или нецелосно била пријавувана количина на акцизна добра (пр. за која настанала акцизна, која е ослободена од акциза или која е испратена во постапка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг), или акцизната настаната во акцизниот период, акцизниот должник е должен да изврши исправка на акцизната пријава за соодветниот акцизен период, со поднесување на нова акцизна пријава. Во тој случај, Ве молиме да го означите полето "Исправка на акцизна пријава" со внесување на знакот "x" и со наведување на акцизниот период за кој се врши исправката. При поднесувањето на исправка на акцизната пријава, таа се пополнува повторно во целост, со тоа што износите или количините во полињата кои не се внесуваат се внесуваат повторно, а во полињата во кои се врши исправката не е дозволено да се внесуваат само реалните туку се внесуваат целиот исправен износ или количина. Доколку со исправката на Акцизната пријава се пријавува поголем износ на акциза од пресметаниот и платениот за соодветниот акцизен период, позитивната разлика се плаќа со нејзиното поднесување. Доколку со исправката на Акцизната пријава се пријавува помал износ на акциза од пресметаниот и платениот за соодветниот акцизен период, разликата се враќа согласно Законот за даночна постапка.

УПАТСТВО ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

Се пополнуваат читливо и целосно само белите полиња од образецот "АКЦ - ПА". Износите се внесуваат во цели денари без дени. Во образецот задолжително се внесуваат податоците за: Единствениот даночен број, скратениот назив и адресата на вистинското седиште за контакт и акцизниот период за кој се поднесува пријавата. Доколку не е потребно да се пополни одредено поле, истото се остава празно. Доколку нема пополнување во нивното поле, во колоната 5, под реден број 14 се впишува 0.

колони 4 Количина
Се внесуваат количините на патничките автомобили поделено по видови според вредноста на патнички автомобили во евра во денарска противвредност.

колони 5 Вкупна акциза (денари)
Се внесува вкупно пресметаната акциза, според количината и вредноста на патнички автомобили во евра во денарска противвредност под редните броеви од 1-13, и под реден број 14 се внесува вкупно пресметаната акциза за сите количини патнички автомобили која акцизниот должник треба да ја плати за акцизниот период во која настанала, односно веднаш во моментот кога настанала.

колони 6 Количина ослободена од акциза
Се внесуваат количините на патнички автомобили, поделено наведени според вредноста на патнички автомобили во евра во денарска противвредност под редните броеви од 1-13, ослободени од акциза, кои се испратени од акцизниот склад во акцизниот период.

колони 7 Количина во постапка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг
Се внесуваат количините на патнички автомобили поделено според вредноста на патнички автомобили во евра во денарска противвредност под редните броеви од 1-13, кои се испратени од акцизниот склад во акцизниот период во постапка на непостоење на услови за настанување на акцизен долг.

ПОДАТОЦИ ЗА ПОДНОСИТЕЛОТ

Акцизната пријава за патнички автомобили ја потпишува своерачно акцизниот должник, а за имателите на акцизна дозвола и за имателите на акцизна дозвола за работното со акцизниот склад или неговиот помошник наведени во акцизната дозвола. Задолжително наведете го името, презимето и својството на потпишникот, датумот на поднесувањето, потпишете ја пријавата и ставате печат.

Б-МЕА

ЕДБ на
подносителотПодносител
на барањето

Архивски број

Датум
на поднесувањеМесто
на поднесување☐ Производител☐ Увозник

БАРАЊЕ ЗА ПРЕЗЕМАЊЕ НА КОНТРОЛНИ МАРКИ за обележување на меѓупроизводи и алкохолни пијалоци

Реден број	Наименовање	Запакување на комерцијалното пакување (пакети) во литри	Соден на алкохол (вол. %) / градус	Баран количина на контролни марки	Тип на маркирање		
					130x20	80x15	60x15
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
11.							
12.							
13.							
14.							
15.							
16.							
17.							
18.							

Б-МЕА

УПАТСТВО ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

- Во полето подносител на барањето се впишува називот (фирма) што вообичаено се користи во секторното работење.
- Во полето ЕДБ на подносителот се впишува Единствениот деловен број добиен од УЈП при регистрација на деловните организации.
- Во полето архивски број се впишува архивскиот број заведен во книгите на подносителот.
- Во полето датум се впишува датумот на поднесувањето на барањето.
- Во полето место се впишува местото на поднесувањето на барањето.
- Во полето тип на маркирање се впишува типот на маркирање (130x20; 80x15; 60x15).
- Во полето тип на маркирање се впишува типот на маркирање (130x20; 80x15; 60x15).
- Во полето тип на маркирање се впишува типот на маркирање (130x20; 80x15; 60x15).
- Во полето тип на маркирање се впишува типот на маркирање (130x20; 80x15; 60x15).
- Во полето тип на маркирање се впишува типот на маркирање (130x20; 80x15; 60x15).
- Во полето тип на маркирање се впишува типот на маркирање (130x20; 80x15; 60x15).
- Во полето тип на маркирање се впишува типот на маркирање (130x20; 80x15; 60x15).

УПАТСТВО ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ НА ПД-МВ

Документот пријавата е поднесена во електронска форма со користење на компјутерски системи на Царинската управа, бројот на пријавата се пополнува автоматски. Во случај на поднесување на Пријавата ПД-МВ во хартиена форма полато за бројот на пријавата го пополнува надлежниот царински орган.

А - Податоци за обврзникот

1. ОБВРЗНИК ЗА ПЛАЌАЊЕ адреса / седиште / контакт податоци

Се впишуваат податоците за инвеститива или лица на правното лице и адресата на нивното односно седиштето на правното лице, како и ЕДБ односно ЕМЕГ на подносителот на Пријавата ПД-МВ.

2. ПРИЈАВУВАМ настанување на обврска за плаќање данок на моторни возила врз основа на:

Со ставање на знаење "X" во полето ☐ се избира податокот за основа за настанување на обврска за плаќање данок на моторни возила.

- Прилог основ е увоз на моторно возило од страна на трговец со моторни возила, што подразбира увоз на нови или употребени моторни возила од страна на правно лице кое се занимава со продажба на моторни возила предмет на ЗДМВ.
- Второт основ е увоз на моторно возило ново или употребено за сопствени потреби на физично или на правно лице.
- Третот основ е приретен увоз на моторно возило согласно одредбите од царинскиот закон и одредбите од член 17 став 1 точка 2 од ЗДМВ.
- Четвртиот основ е промена на моторни возила кога моторно возило кое не е предмет на ЗДМВ се променува во моторно возило кое е предмет на ЗДМВ согласно одредбите на член 6 став 1 точка 6) и став 2 од ЗДМВ.

3. ПРИЛОЖУВАМ документи

Со ставање на знаење "X" во полето ☐ се избира податокот за приложени документи кон ПД-МВ.

Документи кои се приложуваат кон пријавата ПД-МВ, во зависност од случајот се:

- Потврда за сообразност на ЕУ одобрување на возилото (Certificate of conformity - COC) или потврда од производителот или изјавата за сообразност или потврда за сообразност на единично припадено возило.
- Фактура или друг комерцијален документ, односно договор, одлука или решение со кое даночниот обврзник за плаќање на данокот на моторни возила го стекнал моторното возило.
- Сообраќајна дозвола, ако се работи за употребено возило.
- Указна царинска декларација (ако моторното возило е увезено).
- Други документи или докази со кои располга обврзникот за плаќање на данокот на моторни возила, а кои се потребни за правилно и точно утврдување на податоците за предметот на данокот на моторни возила.

4. НАПОМЕНА

Во Напомена се внесуваат дополнителни информации и документи потребни за утврдување на данокот на моторни возила кои се приложуваат кон пријавата ПД-МВ.

Б - Технички податоци за моторното возило

VIN ознака на возилото (број на шасија) - Се впишува бројот на шасијата на моторното возило, кое се состои од 17 алфанумерички знаци и броеви.

Марка на возилото:

- Се впишува марката на моторното возило со латинично писмо со печатни букви во оригинален назив.

Модел на возилото:

- Се впишува моделот на моторното возило со латинично писмо со печатни букви во оригинален назив.

Типознака на возилото:

- Се впишува типот или ознаката на моторното возило со латинично писмо со печатни букви или броеви во оригинален назив.

Година на производство:

- Се впишува годината на производството на моторното возило со броеви.

Прва регистрација:

- Се впишува датумот на првата регистрација на употребено моторно возило во формат дд/мм/гггг (dd/mm/yyyy).

Зафатина на моторот (cm³):

- Се впишува зафатината на моторот исклучува во кубни сантиметри.

Силата на мотор (kW):

- Се впишува силата на моторот исклучува во киловати.

Просечна емисија на CO₂ (g/km):

- Се впишува податокот за просечната емисија на CO₂ исклучува во грам по километар. Податокот за просечната емисија на CO₂ се наоѓа во Потврдата за сообразност на ЕУ одобрување на возилото и COC сертификатот (Certificate of conformity - COC), во потврда од производителот или изјавата за сообразност или потврда за сообразност на единично припадено возило. Ова поле не е задолжително за моторните возила наведени во рубрика "B" Вид на моторно возило под реден број 3, 46 и 5.

Ниво на емисија на издувни гасови - Се впишува нивото на емисија на издувни гасови исклучува во облици: Euro I, Euro II, Euro III, Euro IV, Euro V, Euro VI итн.

Број на поимкати километри - Се впишува бројот на поимкати километри на данок на поднесување на Пријавата ПД-МВ. Полето се пополнува за употребени возила.

Меѓусовинско растојание - Се впишува податокот за меѓусовинско растојание на предните и задните осии на возилото исклучува во милиметри.

Број на мотор: - Се впишува податокот за ознаката и бројот на моторот на моторното возило за кое се поднесува Пријавата ПД-МВ.

Категорија на возило - Се впишува категоријата на возилото (патничко, товарно, возило за дозволување, возило за три, трицикл, четирцикл и сл.) податокот се впишува од сообраќајната дозвола (за употребени возила) од COC сертификатот, потврда од производителот или изјавата за сообразност или потврда за сообразност на единично припадено возило.

Техника на правно возило / Носивост / Места за седење / Број на врати

- Се впишуваат податоците од сообраќајната дозвола (за употребени возила) или од други документи и спецификации приложени од производителот или увозникот.

Вид на погонско гориво - Со ставање на знаење "X" во полето ☐ се избира податокот за видот на погонското гориво. Податокот е задолжителен.

В - Вид на моторно возило согласно одредбите од Законот за данок на моторни возила (ЗДМВ)

Со ставање на знаење "X" во полето ☐ се избира податокот за видот на моторното возило кое е предмет на плаќање данок согласно одредбите од ЗДМВ. Податокот е задолжителен редите броеви го означуваат следниот вид на моторни возила:

"1" - патнички автомобили и останати моторни возила конструирани првенствено за превоз на патници, кај кои се слични спорти автомобили припадени за употреба на патниците 22, 8703 23, 8703 24, 8703 31, 8703 32, 8703 33 и 8703 90, освен амбулантни возила, достапни за превоз на патници.

"2a" - патнички возила кои се движат на хибриден електричен погон "plug-in" (комбинација

возможност да бидат полнети со приклучување на надворешен извор на електрична струја од

"2b" - патнички возила кои се движат на хибриден електричен погон (комбинација на воз

можност да бидат полнети со приклучување на надворешен извор на електрична струја, и

"3" - Мотоцикли (вклучително и жонгли), скутери и слични возила со или без странична г

8711 30, 8711 40, 8711 50 и 8711 90.

"4a" - "Pick-up" возила со двојна кабина, од тарифна ознака 8703 патнички возила доко

меѓусовинското растојание на возилото.

"4b" - "Pick-up" возила со двојна кабина, од тарифна ознака 8704 товарни возила доко

должината на меѓусовинското растојание на возилото или доколку возилото има повеќе

"5" - Трицикли и четирцикли со зафатина на моторот поголема од 50 cm³, независно

"6" - Моторни возила од друг вид преправени во моторни возила од член 6 став 1 то

Г - Пополнува надлежен царински орган

Надлежниот царински орган по заверување на царинската постапка на увоз и по пла

плати што задолжително го внесува бројот на увозната царинска декларација. Во ост

и издава оверен примерок од Пријавата ПД-МВ.

РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА
МИНИСТЕРСТВО ЗА ФИНАНСИИ
ЦАРИНСКА УПРАВА

ПРИЈАВА ЗА ДАНОК НА МОТОРНИ ВОЗИЛА

Број на пријава (дополнува подносителот или царинскиот орган)

А - Податоци за обврзникот

1. ОБВРЗНИК ЗА ПЛАЌАЊЕ адреса / седиште / контакт податоци

Име и Презиме / Назив

ЕДБ / ЕМЕГ

Улица и Број

Име и презиме на подносителот на Пријавата ПД-МВ

Датум

Град

Почтенски број

Општина

Контакт

Моб. тел

Е-маил

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

Потпис

БАРАЊЕ ЗА ОСЛОБОДУВАЊЕ ОД ДАНОК НА МОТОРНО ВОЗИЛО ПРИ УВОЗ ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

ДИПЛОМАТСКИ И КОНСУЛАРНИ ПРЕСТАВНИШТВА, ПОСЕБНИ МИСИИ И МЕЃУНАРОДНИ ОРГАНИЗАЦИИ
СО СЕДИШТЕ ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

Службено име на претставништвото (мисија) или организација

Име и презиме на членот на персоналот / семејството

Подносител на Барањето

☐ Дипломатско претставништво	☐ Член на дипломатскиот или консуларниот персонал на претставништвото
☐ Консуларно претставништво	☐ Член на административен или технички персонал на претставништвото
☐ Посебна мисија	☐ Член на семејството на дипломатскиот или консуларниот персонал на претставништвото
	☐ Член на семејството на административниот или техничкиот персонал на претставништвото
☐ Консуларно претставништво раководеено од Почесен консул	
☐ Меѓународна организација или претставништво на меѓународна организација	☐ Член на персоналот на меѓународната организација, односно на претставништвото на меѓународната организација
	☐ Член на семејството на персоналот на меѓународната организација, односно на претставништвото на меѓународната организација
☐ Воени сили на договорните страни на Северноатлантскиот договор – НАТО	☐ Персоналот на Воени сили на договорните страни на Северноатлантскиот договор – НАТО

Број на дипломатски, консуларни или специјална лична карта

Единствен идентификациони код (ЕИК)

Молам да се дозволи ослободување од плаќање данок за моторно возило при увоз на моторно возило во Република Северна Македонија, согласно член 15 став 1, 2, 4 и 5 од Законот за данок на моторни возила.

Изјавувам дека моторното возило наведено во ова барање нема да се отуѓи во период од 1 години или користи за комерцијални цели.

Шеф на мисија	
Име и презиме, потпис	
Подносител на барањето	М.П.
Име и презиме, потпис	

А - СПЕЦИФИКАЦИЈА

1	Име на инспорачателот на возилото или вршителот на усл
2	Број на фактура или број/датум на купопродажен договор
3	Набавна вредност на моторното возило
4	Број на пријава за платен данок на моторни возила ПДМ (се пополнува при увоз)
5	Број на увозна царинска декларација (се пополнува при

Б - Податоци за моторното возило

1	VIN ознака на возилото (број на шасија)	
2	Број на мотор на возилото	
3	Марка	
4	Модел	
5	Тип	
6	Година на производство	

В - Прилози

Број на документ	Опис на документот

Пополнува Министерството за надворешни работи:

ПОТВРДА ЗА ПРАВО НА ОСЛОБОДУВАЊЕ ОД ПЛАЌАЊЕ НА ДАНОК НА МОТОРНО ВОЗИЛО ПРИ УВОЗ ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

Министерството за надворешни работи на Република Северна Македонија, врз основа на барањето за остварување право на ослободување од плаќање на ДМВ при увоз на моторно возило во РСМ, поднесено на ____/____/____ година, од подносител _____ со ЕИК: _____, согласно член 15 став 1, 2, 4 и 5 од Законот за данок на моторни возила ("Службен весник на РСМ" бр. 261/2019 од 18.12.2019 г.), и член 193 од Царинскиот закон ("Службен весник на РМ" бр. 39/2005; 4/2008; 48/2010; 158/2010; 44/2011; 53/2011, 11/2012, 17/1/12, 187/2013, 15/2015, 129/2015, 154/2015, 192/2015 и 23/2016), потврдува дека подносителот на Барањето има право на ослободување од плаќање данок на моторни возила при увоз на горепишаното моторно возило во Република Северна Македонија.

43 -
/број на потврдата/

____/____/____
/датум на издавање на потврдата/

М.П.

/потпис на овластено лице/

1. Во попоето подносител на пријавата се впишува знаењето (фирма) што всообичава се користи во својственото работење.
2. Во попоето ЕДБ на подносителот се впишува Единствениот даночен број добиен од УКИП при регистрација на даночните обврзаници.
3. Во попоето архивски број се впишува архивскиот број заведен во книгата на подносителот.
4. Во попоето датум се впишува датумот на поднесувањето на пријавата.
5. Во попоето колоната се става знаењот "x" за означување дали меѓународните или алкохолните пијалаци се произведуваат во Република Македонија или се увезуваат.
6. Во колоната 2 се впишува целиот назив на меѓународното или алкохолното пијалачко, како и наменувачето на етикетата на производот (пр. Водка Смирнов, Водка балтика, Водка виот ...).
7. Во колоната 3 се впишува зафатнината на комерцијалното пивање (пр.1,00 л; 0,75л; 0,50л; 0,10л; ...).
8. Во колоната 4 се впишува степенот на алкохол (vol-%) наведен на етикетата (пр.5,4%; 37,5%; 43%; 21%; ...).
9. Во колоната 5 се впишува количината на бараните контролни марки за пијалокот и тој број треба да е делен со 600 (пр. 600 : 1200; 1800; 2400; ...).
10. Во колоните 6, 7 и 8 се впишуваат знаењот "x" за типот на бараните контролни марки.
11. Дополнуј на една пријава (1 лист) не може да се наведат сите меѓународни или алкохолни пијалаци, се користат два или повеќе листи.
12. Пополнетот образец "Г-МЕА" се доставува до Царинска Управа ул. Лазар Личеноски 13, 1000 Скопје.



М-ПД

ЕЗББ на
повременителот

Подносител
на пријавата

Архивски број

Датум
на пријелување

Место
на пријелување

☐ Производител

☐ Увозник

ПРИЈАВА ЗА ПЛАНИРАНИТЕ КОЛИЧИНИ КОНТРОЛНИ МАРКИ
за обележување на тутунски добра
 за _____ (месец, тримесечје и година)

ПРЕДСТАВНИЦИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ	ПРЕДСТАВНИЦИ НА УВОЗНИЦИТЕ	ПРЕДСТАВНИЦИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ И УВОЗНИЦИТЕ	ПРЕДСТАВНИЦИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ И УВОЗНИЦИТЕ	ПРЕДСТАВНИЦИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ И УВОЗНИЦИТЕ	ПРЕДСТАВНИЦИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ И УВОЗНИЦИТЕ									
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.														
2.														
3.														
4.														
5.														
6.														
7.														
8.														
9.														
10.														
11.														

Вкупно

Обврсеност: _____

Р-14

УКАЗАТЕЛИ ЗА ПОПОВИШАВАЊЕ

1. Во своите поднесоци на пријавата се впишува квалитет (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
2. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
3. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
4. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
5. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
6. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
7. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
8. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
9. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
10. Во своите поднесоци не поднесуваат се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
11. Доколку не може да се впише квалитетот (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство, тогаш се впишуваат квалитетите (квалитет) што воспоставил со извршето во извршеното работство.
12. Попогледен објектот (1-12) се доставува до Царинската управа - Пазар Ломовица 13. 1000 Сопот

ИЗДАВАЊЕ НА УВЕРЕНИЕ ЗА ДИРЕКТНА ПРАТКА

Доколку стоката транзитира низ Република Македонија и истаа под царински надзор била растопамена, престопамена, оспадирена или била извршена било која оверација именета за нејзино зачувување во добра состојба на територијата на Република Македонија, може да се издаде Уверение за директна пратка.

Барането за издавање на Уверение за директна пратка се изготвува на образец даден во Прилог 1 и се поднесува во царинската испостава каде стоката била под царински надзор.

Доколку податоците наведени во барането се точни и стоката ги исполнува претходно наведените услови, царинската испостава издава Уверение за директна пратка. Уверението се издава во два примерока (на образецот даден во Прилог 1), од кои едниот примерок се враќа на бараателот, а другиот се задржува во царинската испостава која го издава уверението.

ПРИЛОГ 1

БАРАЊЕ ЗА ИЗДАВАЊЕ НА УВЕРЕНИЕ ЗА ДИРЕКТНА ПРАТКА REQUEST FOR CERTIFICATE OF DIRECT CONSIGNMENT

Согласно член 47 став (2) тачка (б) од Уредбата за спроведување на Царинскиот закон ("Службен весник" на РМ" број 66/2005), поднесуваме барање за издавање на уверение за директна пратка со кое се потврдува дека подготвуваме наведената стока.
(By virtue of Article 47 paragraph 2 (b) Customs law implementing regulation ("Official Gazette of RM" No. 66/2005), we apply for certificate of direct consignment for the goods referred to below.)

Овој на стоката:
(Description of goods)

во превозно средство (автомобил, камион, авион) * со регистрациска број:
(on the means of transport (wagon, truck, aircraft) * reg. No.)

е ставена на увид во царинската Испостава:
(was presented at the customs office to the Customs Office)

со вид, број и датум на царински документ(и):
(Item, No. and date of customs document(s))

распакувана на ден: _____ година, изготвена на ден: _____ година,
(unpacked, date) (drafted, date)

во превозно средство (автомобил, камион, авион) * со регистрациска број:
(on the means of transport (wagon, truck, aircraft) * reg. No.)

во пакети бр. _____ вид на пакети _____ пакети _____ бруто маса _____ кг
(in packages No.) (kind of packages) (pieces) (gross mass)

во сопственост на: _____ од: _____
(being the ownership of) (Name)

била на транзит преку територијата на Република Македонија, била под царински надзор

од ден: _____ година, до ден: _____ година и не била извршена оверација, освен растопа, престопа или била под друга оверација именета за нејзино зачувување во добра состојба
(since its transit through the customs territory of the Republic of Macedonia, being under the customs control operation other than unpacking, reloading or any operation designed to re-secure them in good condition)

и ја запустела Република Македонија преку Царинската испостава:
(and left the Republic of Macedonia via Customs Office)

со вид, број и датум на царински документ(и):
(Item, No. and date of customs document(s))

Потврда се издава на барање на (име и адреса на бараателот)
(the Certificate is issued at the request of name and full address)

Потпис/Своеручанство _____ Место и датум/Place and date _____

* неопходно до се пренесува
* where appropriate

УВЕРЕНИЕ ЗА ДИРЕКТНА ПРАТКА CERTIFICATE OF DIRECT CONSIGNMENT

РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
МИНИСТЕРСТВО ЗА ФИНАНСИИ
ЦАРИНСКА УПРАВА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА



МИНИСТЕРСТВО ЗА ФИНАНСИИ
МИНИСТЕРСТВО ЗА ФИНАНСИИ
МИНИСТЕРСТВО ЗА ФИНАНСИИ

Ја потврдувам точноста на горе наведените
It is hereby certified that the particulars above are

Царинска испостава _____
(Customs House)

Царинска испостава _____
(Customs Office)

Број и датум _____
(No./date)

Од: _____
(Date)

A-3-9

A-3-9.1

ЗАДОЛЖИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЈА ЗА ПОТЕКЛО

Вовед
Задолжителната информација за потекло¹ (ЗИП) е инструмент наменет за произведителите кој им овозможува да добијат потврда за статусот на потекло на нивната стока. ЗИП не е задолжителна фирмата да ја поседуваат, но претставува можност на фирмата да добијат потврда за потеклото на нивната стока.

Главните цели на Задолжителната информација за потекло се:
- да обезбеди соодветна правна гаранција на фирмите;
- да обезбеди униформно толкување и примена на правилата за потекло во целата држава;
- да ја забрза поставката на издавање или изготвување на доказите за потекло.

A-3-9.2

Законска основа

Законска основа за издавање на задолжителна информација за потекло е следнава:

- Царински закон (член 10 и 11);
- Уредба за спроведување на царинскиот закон (член 6 до член 10).

Задолжителната информација за потекло може да ја користат само имателот на информацијата, во согласност со член 9 од Уредбата.

Имателот на информацијата при спроведувањето на царинските формалности е должен да го осподуваат стекнувањето на потеклото, одговараат во секој поглед на стоката и условите опишани во приложбата информација.

Доколку имателот на информацијата не се согласува со законите, согласувањето наведени во издадената ЗИП, нивна прва на жалба во согласност со член 7 од Царинскиот закон.

За издавање на задолжителна информација за потекло, согласувањето наведени во издадената ЗИП, нивна прва на жалба во согласност со член 7 од Царинскиот закон.

Задолжителната информација за потекло, согласувањето наведени во издадената ЗИП, нивна прва на жалба во согласност со член 7 од Царинскиот закон.

Задолжителната информација за потекло, согласувањето наведени во издадената ЗИП, нивна прва на жалба во согласност со член 7 од Царинскиот закон.

Задолжителната информација за потекло, согласувањето наведени во издадената ЗИП, нивна прва на жалба во согласност со член 7 од Царинскиот закон.

A-3-9.3

Постапка за добивање на задолжителна информација за потекло

Бараната за издавање на задолжителна информација за потекло се поднесува во писмена форма до Централната управа на Царинската управа на следнава адреса:

ЦЕНТРАЛНА УПРАВА
СЕКТОР ЗА ЦАРИНСКИ СИСТЕМ
СЛУЖБА ЗА ПОТЕКЛО

Локс Личности 13
1000 Скопје

Барането за издавање на задолжителна информација за потекло се поднесува на образец даден во Прилог 7 на ова Упатство.

Барането за издавање на задолжителна информација за потекло се поднесува само за еден тип на стока.

Во текот кој следи делото е објаснување на пополнување на рубриците на барањето за издавање на задолжителна информација за потекло:

РУБРИКА 1 (Полностел на барање (име и сепините))

За целите на задолжителна информација за потекло подносител на барањето е лице, кое го поднесува барањето за издавање на задолжителна информација за потекло.

Во оваа рубрика се запишува:
- име и сепините, односно име и адреса на постојан престој на подносителот на барањето;

РУБРИКА 8 (Опис на стоката)

(Задолжително се пополнува!)

Во оваа рубрика се запишува точниот опис на стоката. Потребно е да се достават детални информации за составот на стоката. Во изведените колоничи, потребно е да се наведе листа на сите материјали/компоненти/делови кои се употребуваат во производството, нивното потекло, тарифниот број и вредноста (доколку е потребен поголем простор, може да се употреби додвоенствен лист). Забелешка: Колоната за вредност потребно е да се пополни само доколку правилото за потекло е вредносно правило и постојат ограничувања за вредноста на материјалите и деловите без потекло. Податоците, кои изметелот ги смета за доверливи, се запишуваат во рубрика 9.

РУБРИКА 9 (Трговски назив и дополнителни информации)

(Незадолжителна)

Се запишуваат податоци кои треба да останат доверливи, вклучувајќи заштитен знак и број на модел на стоката.

РУБРИКА 10 (Правило за потекло)

(Задолжително се пополнува!)

Во оваа рубрика се запишува преференцијалното или не-преференцијалното правило за потекло кое се применува за стоките. Потребно е да се објасни исполнувањето на правилото со давање на целосен оглед на сите фази на производствениот процес (доколку е потребен поголем простор, може да се употреби додвоенствен лист).

РУБРИКА 11 (Цена франко фабрика (ex-works))

(Задолжително се пополнува кога правилото за потекло е вредносно)

Во оваа рубрика се запишува Цена франко фабрика (ex-works) (види Дел А-3-1-1 на ова Упатство).

РУБРИКА 12 (Мостри и други)

(Незадолжителна)

Во оваа рубрика се наведува дали кои барањето е приложено: отпис, проспекти, фотографии, мостри или други документи кои се корисни. Се запишува ознаката "x" во соодветното квадратче пред одговорот. Доколку се доставуваат мостри, потребно е во соодветното квадратче да се запише дали испитите треба да бидат вратени.

Сите трошоци наставати како резултат на анализи, извештан на експерти или за враќање на мострите се на товар на подносителот на барањето.

РУБРИКА 13 (ЗИП или ЗТИ издадени на други иматели)

(Задолжително се пополнува!)

Потребно е да се наведат податоци за издадена задолжителна информација задолжителна тарифна информација која се однесува за идентична или слична стоката (доколку е потребен поголем простор, може да се употреби додвоенствен лист).

РУБРИКА 14 (Датум и потпис)

(Задолжително се пополнува!)

Откако е проверено дека барањето е правилно пополнето и се приложени подносителот на барањето се потпишува и се наведува датумот, името и лице кое се потпишало и се уверува со службен печат.

На ист начин со потпис, датум, име и презиме на овластеното лице и сите сите приложат.

- телефонски број (не е задолжително);
- телефонски број на факс (не е задолжително);
- давоен број.

РУБРИКА 2 (Имател на информација (назив и седиште))

(Задолжително се пополнува!)

За целите на задолжителна информација за потекло имател на информација е лице на кое му се издава задолжителна информација за потекло.

Во оваа рубрика се запишува:

- назив и седиште, односно име и адреса на постојан престој на имателот на информација;
- телефонски број (не е задолжително);
- телефонски број на факс (не е задолжително);
- давоен број.

РУБРИКА 3 (Застапник (назив и седиште))

(Незадолжителна)

Оваа рубрика се пополнува, ако се бара да се издава застапник, кој при извадок ќе ја поднесува задолжителната информација за потекло за сметка на имателот на задолжителната информација за потекло.

Во оваа рубрика се запишува:

- назив и седиште, односно име и адреса на постојан престој на застапникот;
- телефонски број (не е задолжително);
- телефонски број на факс (не е задолжително);
- давоен број.

РУБРИКА 4 (Повторно издавање на ЗИП)

(Незадолжителна. Ако оваа рубрика се пополнува треба да се пополни сите податоци од рубриката)

Задолжителната информација за потекло важи три години од денот на издавање. Во оваа рубрика се запишуваат податоци за претходна задолжителна информација за потекло, издадена за предметната стока за која се бара нова задолжителна информација за потекло, за која изминал рокот на важноста или истата престанала да важи.

Во оваа рубрика се запишува:

- број на старата задолжителна информација за потекло
- ден, месец и година на почетокот на важноста на старата задолжителна информација за потекло.

РУБРИКА 5 (Законска основа која се применува)

(Задолжително се пополнува!)

Се наведува името на земјите за кои се бара примена на правилата за преференцијално потекло пропишани во соодветните Договори за слободна трговија.

РУБРИКА 6 (Тип на трансакција)

(Задолжително се пополнува!)

Се наведува дали барањето е поврзано за конкретен извоз. Се запишува ознаката "x" во соодветното квадратче пред одговорот.

Забелешка: Барањето, во согласност со член 10 став (1) од Законот може да биде отфрлено ако не се однесува на конкретно предвиден извоз.

РУБРИКА 7 (Распоредување на стоката)

(Задолжително се пополнува!)

Во оваа рубрика се запишува тарифниот број (четири цифри) за предметната стока.

БАРАЊЕ ЗА ЗАДОЛЖИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЈА ЗА ПОТЕКЛО (ЗИП)

ПРИЛОГ 7

БАРАЊЕ ЗА ЗАДОЛЖИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЈА ЗА ПОТЕКЛО (ЗИП)

1. Подносител на барање (назив и седиште)	За службена употреба Број на примок: Датум на примок: ден месец година Број на ЗИП: Датум на издавање: ден месец година Царински службеник:
Телефон бр: Факс бр: Даночен бр:	Важна забелешка Со потпишувањето на барањето, подносителот на барањето ја прифаќа одговорноста за точноста и потполноста на податоците кои се содржани во овој образец како и на секој документ приложен како поткрепа на овие податоци. Подносителот на барањето прифаќа информациите и сите фотографии да бидат ставени во јавно достапна база на податоци на Царинската управа.
2. Име на информација (назив и седиште) (доверливо)	4. Повторно издавање на ЗИП Ако поднесувате барање за повторно издавање на ЗИП, пополнете ја оваа рубрика. Број на ЗИП: Со важност од: ден месец година
Телефон бр: Факс бр: Даночен бр:	6. Тип на трансакција Дали ова барање е поврзано со конкретен извоз: Да ☐ Не ☐
5. Законска основа која се применува За издавање или изготвување на доказ за потекло во согласност со правилата за преференцијално потекло пропишани во Договорите за слободна трговија со:	7. Распоредување на стоката Наведете го тарифниот број (четири цифри) во кој се распоредува стоката Тарифен број:
8. Опис на стоката (*)	
Доставете детален опис на стоката со изгледниот состав:	
Доставете листа на сите употребени материјали во производството: (доверливо)	
Употребени материјали	Земја на потекло
Тарифен број	Вредност

A-3-9-4

Предвиден рок за издавање на задолжителна информација за потекло

Кога по примок на барањето, Службата за потекло на стока смета дека барањето не ги содржи сите потребни податоци за издавање ЗИП, ќе побара од подносителот на барањето да ги достави потребните податоци. Рокот од 150 дена наведен во член 8 од Уредбата почнува да тече од моментот кога Централната управа ги има сите информативни податоци за донесување на одлука. Централната управа го известува подносителот дека барањето е прифатено и дека од тој момент наведениот рок почнува да тече.

A-3-9-5

Издавање на задолжителна информација за потекло

Задолжителната информација за потекло се издава на образец даден во Прилог 3 на Уредбата. Задолжителната информација за потекло се доставува до подносителот на барањето во најкраток можен рок.

Ако не постои можност да се изготви информација за потекло во рок од 150 дена од денот на прифаќањето на барањето, Службата за потекло на стока ќе го информира подносителот на барањето за причините за доцнењето и рокот до кој очекува да ја издаде информацијата (на пример, во случај ако за стоката е потребно да се направи лабораториска анализа или експертиза).

A-3-9-6

Престанок на важност или поништување на задолжителна информација за потекло

Задолжителната информација за потекло нормално има важност 3 години од датумот на издавањето. Истата може да престане да важи поради прилипи кои се наведени во член 11 став (5) од Законот. За престанок на важноста на задолжителната информација за потекло, Службата за потекло на стока го известува имателот на информацијата.

Под одредени услови наведени во член 11 став (б) од Законот, имателот на информацијата може и понатаму да ја користи задолжителната информација за потекло во рок од шест месеци од денот на службеното објавување или известување.

Задолжителната информација за потекло се поништува по службена должност, ако била издадена врз основа на непотполни или неточни информативни од барањето. За поништувањето на задолжителната информација за потекло, Службата за потекло на стока го известува имателот на информацијата.

A-3-10

КАЗНИ

Во текитот кој следи е даден извадок од казнените одредби пропишани во Царинскиот закон, кои се поврзани со потекло на стоката:

(1) Глоба во износ од 1,000 до 30,000 евра во денарска противвредност ќе се изрече за прекршок на правно лице, ако:

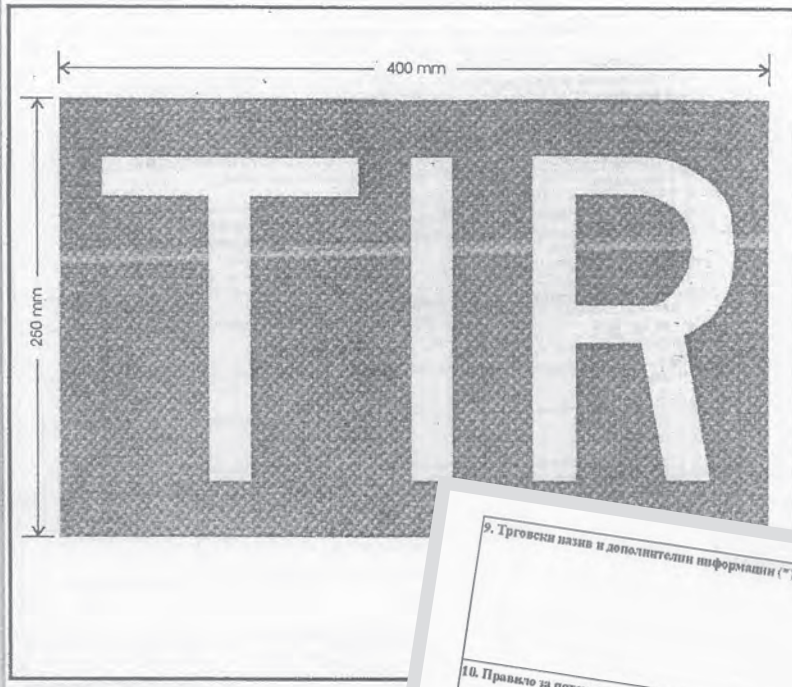
- 3) изготви или овозможи да се изготви лажен документ за потекло на стоката (членови 21 и 26);
- 4) изготви или овозможи да се изготви документ кој содржи неточни податоци со цел за стоката на која се внесува документот неоправдано да се доби преференцијално потекло (членови 21 и 26);
- 12) на царинскиот орган му поднесе условна царинска декларација во која неправилно се наведени издот, квалитетот, вредноста или потеклото на стоката кое противречи на истината или би можело да противречи на условите на условна царинска декларација (член 72 став (1));
- 13) на царинскиот орган во врска со извозната царинска поставка му поднесе извозна царинска декларација во која е наведена поголема количина или поголема вредност или друго потекло на стоката (член 72 став (1));

ТАБЛИЦИ ТИР

1. Димензиите на таблиците ќе бидат 250 mm x 400 mm.
2. Буквите ТИР, напишани на латиница, ќе бидат со големина од 200 mm а дебелината на тие букви ќе биде најмалку 20 mm. Буквите ќе бидат во бела боја врз сина основа.

Коментар

Моделот на една таблица ТИР согласно Прилогот 5 е претставен на
сликата подолу.
{TRANS/WP30/147, точка 32}



9. Трговски назив и дополнителни информации (*)

(Довољно)
Да ☐ Не ☐

10. Правилно за потекло

11. Цена франко фабрика (ex works)

(Довољно)

12. Мостри и друго

Наведете што од следниот е приложено во вашето барање.

Списо ☐ Проспекти ☐ Фотографии ☐ Мостри ☐ Друго () ☐

Дали сакате вашите мостри да Ви бидат вратени
Подносителот на барањето прифаќа да ги плати сите трошоци настанати како резултат на анализите, извештан на експерти или за враќање на мострите Да ☐ Не ☐

13. ЗИП или ЗТИ издадени на други иматели (*)

Наведете дали ви е позната ЗИП или ЗТИ за идентична или слична стока воја што е издадена на други иматели

Да ☐ Не ☐ Ако ви е позната, наведете детали:

Земја на издавање: Број на ЗИП:	Датум на издавање: Со важност од:	Земја на издавање: Број на ЗТИ:	Датум на издавање: Со важност од:
ден месец година	ден месец година	ден месец година	ден месец година

14. Датум и потпис

Ваш број:

Датум: ден месец година

Име и презиме на овластено лице зај подносителот на барањето

(М.П.)

Потпис: _____

(*) Користете посебни листови ако е потребен поголем простор

ИДЕНТИФИКАЦИЈА (IDENTIFICATION)

Уверение бр.
(Certificat No)

1. Број на регистрација.....
(Numéro d'immatriculation)
2. Тип на возилото.....
(Type de véhicule)
3. Број на шасија.....
(No de châssis)
4. Марка или име на производителот.....
(Marque ou nom du constructeur)
5. Други карактеристики.....
(Autres caractéristiques)
6. Број на прилози.....
(Nombre d'annexes)

7. ОДОБРЕНИЕ (AGREMENT)

Важи до
(Valable jusqu'au)

- ☐ поединечно одобрение
(agrément à titre individuel)*
- ☐ одобрение според типот на конструкцијата
(agrément par type de construction)*

Печат
(Cachet)

Бр. на дозвола (ако е потребно).....
(Autorisation No (si nécessaire))

Место.....
(Lieu)

Датум.....
(Date)

Потпис.....
(Signature)

8. ИМАТЕЛ (производител, сопственик или превозник) (само за нерегистрирани возила)
(TITULAIRE, constructeur, propriétaire ou transporteur-seulement pour les véhicules non immatriculés)

Име и адреса.....
(Nom et adresse)

9. ОБНОВУВАЊЕ (RENOUVELLEMENTS)

Важи до (Valable jusqu'au)		
Место (Lieu)		
Датум (Date)		
Потпис (Signature)		
Печат (Cachet)		

*се одбележува соодветната рубрика
(cocher la case appropriée)

Види исто така и "Важно соопштение"
(Voir également "Avis important" en page 1
[страна 2]

ЗАБЕЛЕШКИ (резервирано за надлежните органи) OBSERVATIONS (partie réservée autorités compétentes)

Уверение бр.
(Certificat No)

10. Констатираны недостатки (Défauts constatés)		11. Извршено отстранување на недостатците (Remise en état effectuée)	
Орган Autorité	Печат (Cachet)	Орган Autorité	Печат (Cachet)
Потпис (Signature)		Потпис (Signature)	
10. Констатираны недостатки (Défauts constatés)		11. Извршено отстранување на недостатците (Remise en état effectuée)	
Орган Autorité	Печат (Cachet)	Орган Autorité	Печат (Cachet)
Потпис (Signature)		Потпис (Signature)	
10. Констатираны недостатки (Défauts constatés)		11. Извршено отстранување на недостатците (Remise en état effectuée)	
Орган Autorité	Печат (Cachet)	Орган Autorité	Печат (Cachet)
Потпис (Signature)		Потпис (Signature)	
12. Други забелешки (Autres remarques)			

(Voir également "Avis important" en page 1
[страна 3]

(AVIS IMPORTANT)

(S'il y a une modification des caractéristiques essentielles d'un véhicule routier, ce véhicule cesse d'être couvert par l'agrément en vigueur et doit être agréé une nouvelle fois par l'autorité compétente avant de pouvoir être utilisé pour le transport de marchandises sous le couvert de carnets TIR.)

[illegible]

55	white	□	HUP12WL	MK6/8	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
56	white	□	HUP12WL	MK6/8	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
57	yellow	○	HUP8WL	MK6/20	6.94	210	1.457	1.477	1080*780*600
58	yellow	○	HUP8WL	MK6/20	6.94	210	1.457	1.477	1080*780*600
59	yellow	○	HUP8WL	MK6/20	6.94	210	1.457	1.477	1080*780*600
60	yellow	○	HUP8WL	MK6/20	6.94	210	1.457	1.477	1080*780*600
61	yellow	○	HUP8WL	MK6/8	6.94	210	1.457	1.477	1080*780*600
62	yellow	○	HUP8WL	MK6/8	6.94	210	1.457	1.477	1080*780*600
63	yellow	□	MUV8WL	MK5/20	5.65	252	1.424	1.444	1080*780*600
64	yellow	□	MUV8WL	MK5/20	5.65	252	1.424	1.444	1080*780*600
65	white	○	H12WL	MK6/20	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
66	white	○	H12WL	MK6/20	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
67	white	○	H12WL	MK6/20	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
68	white	○	H12WL	MK6/20	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
69	white	○	H12WL	MK6/20	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
70	white	○	H12WL	MK6/20	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
71	white	○	H12WL	MK6/20	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
72	white	○	H12WL	MK6/8	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
73	white	○	H12WL	MK6/8	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
74	white	○	H12WL	MK6/8	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
75	white	○	H12WL	MK6/8	6.87	210	1.443	1.463	1080*780*600
TOTAL							108.271	109.771	

DUFERCO SA

CROATIA OSIGURANJE
KROČIĆA OSIGURUVAŃE

MARINE POLICY No.070010000022

Be it known that:
DUFERCO S.A., VIA G. BAGUTTI 9, CH - 6901 LUGANO, SWITZERLAND OR ORDER
is insured against loss damage liability or expanse according to the hereinafter provided.

Amount insured hereinunder (Agreed Value):
TOTAL AMOUNT: US\$ 517.000,00 110 % OF CIP INVOICE VALUE
Five hundred seventy thousand USD \$

Subject matter insured:
COMMODITY
HOT ROLLED SHIPBUILDING PLATES QUAN. 590.53 MT

SHIPPING MARKS: B/L No.01 dated 28.10.2009
Packing : Plates 276 pcs.
Weight: 590.53 MT

Conditions and Warranties:
Institute cargo clause A Cl.252 1/1/82 attached.
Excluding ROB clause

Conveyance: Vessel: FROJDI I, flag: Albanian, year of build: 1973
Voyage: Skopje - Durres (Albania) - Bristva (Croatia) / Consec voyages

The Undersigned being duly authorized by the Insurer and his hereinto set his hand.
Premium paid.

Insurance Inception: October, 19th 2009
Date of policy: Monday, October 19, 2009

Insurance CROATIA OSIGURANJE a.d. SKOPJE

Croatia osiguranje AD - Društvo za nezavisno osiguranje Skopje, Ul Mito Hadzivašev Jasmin br. 205 Skopje, 02/32 51 107, 32 51 112
132 51 100: contact@croscopje.mk

- 9 If owing to circumstances beyond the control of the Assured either the contract of carriage is terminated at a port or place other than the destination named therein or the transit is otherwise terminated before delivery of the goods as provided for in Clause 8 above, then this insurance shall also terminate unless prompt notice is given to the Underwriters and continuation of cover is requested when the insurance shall remain in force, subject to an additional premium if required by the Underwriters, either
- 9.1 until the goods are sold and delivered at such port or place, or, unless otherwise specially agreed, until the expiry of 60 days after arrival of the goods hereby insured at such port or place, whichever shall first occur;
- or
- 9.2 if the goods are forwarded within the said period of 60 days (or any agreed extension thereof) to the destination named herein or to any other destination, until terminated in accordance with the provisions of Clause 8 above.

Termination
of Contract
of Carriage
Clause

- 10 Where, after attachment of this insurance, the destination is changed by the Assured, held covered at a premium and on conditions to be arranged subject to prompt notice being given to the Underwriters.

Change of
Destination
Clause

CLAIMS

- 11.1 In order to recover under this insurance the Assured must have an insurable interest in the subject-matter insured at the time of the loss.
- 11.2 Subject to 11.1 above, the Assured shall be entitled to recover for insured loss occurring during the period covered by this insurance, notwithstanding that the loss occurred before the contract of insurance was concluded, unless the Assured were aware of the loss and the Underwriters were not.
- 12 Where, as a result of the operation of a risk covered by this insurance, the insured transit is terminated at a port or place other than that to which the subject-matter is covered under this insurance, the Underwriters will reimburse the Assured for any extra charges properly and reasonably incurred in unloading, storing and forwarding the subject-matter to the destination to which it is insured hereunder.
- This Clause 12, which does not apply to general average or salvage charges, shall be subject to the exclusions contained in Clauses 4, 5, 6 and 7 above, and shall not include charges arising from the fault negligence insolvency or financial default of the Assured or their servants.
- 13 No claim for Constructive Total Loss shall be recoverable hereunder unless the subject-matter insured is reasonably abandoned either on account of its actual total loss appearing to be unavoidable or because the cost of recovering, reconditioning and forwarding the subject-matter to the destination to which it is insured would exceed its value on arrival.
- 14.1 If any Increased Value Insurance is effected by the Assured on the cargo insured herein the agreed value of the cargo shall be deemed to be increased to the total amount insured under this insurance and all Increased Value insurances covering the loss, and liability under this insurance shall be in such proportion as the sum insured herein bears to such total amount insured.
- In the event of claim the Assured shall provide the Underwriters with evidence of the amounts insured under all other insurances.
- 14.2 Where this insurance is on Increased Value the following clause shall apply:
- The agreed value of the cargo shall be deemed to be equal to the total amount insured under the primary insurance and all Increased Value insurances covering the loss and effected on the cargo by the Assured, and liability under this insurance shall be in such proportion as the sum insured herein bears to such total amount insured.
- In the event of claim the Assured shall provide the Underwriters with evidence of the amounts insured under all other insurances.

Insurable
Interest
Clause

Forwarding
Charges
Clause

Constructive
Total Loss
Clause

Increased
Value
Clause

BENEFIT OF INSURANCE

- 15 This insurance shall not inure to the benefit of the carrier or other bailee.

Not to
Inure Clause

MINIMISING LOSSES

- 16 It is the duty of the Assured and their servants and agents in respect of loss recoverable hereunder
- 16.1 to take such measures as may be reasonable for the purpose of averting or
- and
- 16.2 to ensure that all rights against carriers, bailees or other third parties are exercised
- and the Underwriters will, in addition to any loss recoverable hereunder, reimburse the properly and reasonably incurred in pursuance of these duties.
- 17 Measures taken by the Assured or the Underwriters with the object of saving the subject-matter insured shall not be considered as a waiver or acceptance otherwise prejudice the rights of either party.

Duty of
Assured Clause

AVOIDANCE OF DELAY

- 18 It is a condition of this insurance that the Assured shall act with reasonable dispatch within their control.

LAW AND PRACTICE

- 19 This insurance is subject to English law and practice.

NOTE:— It is necessary for the Assured when they become aware of an event insured to give prompt notice to the Underwriters and the right to such cover this obligation.

CL. 252. Sold by Witherby & Co. Ltd., London.

(FOR USE ONLY WITH THE NEW MARINE POLICY FORM)

INSTITUTE CARGO CLAUSES (A)

RISKS COVERED

- 1 This insurance covers all risks of loss of or damage to the subject-matter insured except as provided in Clauses 4, 5, 6 and 7 below.
- 2 This insurance covers general average and salvage charges, adjusted or determined according to the contract of affreightment and/or the governing law and practice, incurred to avoid or in connection with the avoidance of loss from any cause except those excluded in Clauses 4, 5, 6 and 7 or elsewhere in this insurance.
- 3 This insurance is extended to indemnify the Assured against such proportion of liability under the contract of affreightment "Both to Blame Collision" Clause as is in respect of a loss recoverable hereunder. In the event of any claim by shipowners under the said Clause the Assured agree to notify the Underwriters who shall have the right, at their own cost and expense, to defend the Assured against such claim.

Risks
Clause

General
Average
Clause

"Both to
Blame
Collision"
Clause

EXCLUSIONS

- 4 In no case shall this insurance cover
- 4.1 loss damage or expense attributable to wilful misconduct of the Assured
- 4.2 ordinary leakage, ordinary loss in weight or volume, or ordinary wear and tear of the subject-matter insured
- 4.3 loss damage or expense caused by insufficiency or unsuitability of packing or preparation of the subject-matter insured (for the purpose of this Clause 4.3 "packing" shall be deemed to include stowage in a container or liftvan but only when such stowage is carried out prior to attachment of this insurance or by the Assured or their servants)
- 4.4 loss damage or expense caused by inherent vice or nature of the subject-matter insured
- 4.5 against (except expenses payable under Clause 2 above)
- 4.6 loss damage or expense arising from insolvency or financial default of the owners managers charterers or operators of the vessel
- 4.7 loss damage or expense arising from the use of any weapon of war employing atomic or nuclear fission and/or fusion or other like reaction or radioactive force or matter.
- 5 In no case shall this insurance cover loss damage or expense arising from
- 5.1 unseaworthiness of vessel or craft, or
- unfitness of vessel craft conveyance container or liftvan for the safe carriage of the subject-matter insured, where the Assured or their servants are privy to such unseaworthiness or unfitness, at the time the subject-matter insured is loaded therein.
- 5.2 The Underwriters waive any breach of the implied warranties of seaworthiness of the ship and fitness of the ship to carry the subject-matter insured to destination, unless the Assured or their servants are privy to such unseaworthiness or unfitness.
- 6 In no case shall this insurance cover loss damage or expense caused by
- 6.1 war civil war revolution rebellion insurrection, or civil strife arising therefrom, or any hostile act by or against a belligerent power
- 6.2 capture seizure arrest restraint or detention (piracy excepted), and the consequences thereof or any attempt thereat
- 6.3 derelict mines torpedoes bombs or other derelict weapons of war.
- 7 In no case shall this insurance cover loss damage or expense
- 7.1 caused by strikers, locked-out workmen, or persons taking part in labour disturbances, riots or civil commotions
- 7.2 resulting from strikers, lock-outs, labour disturbances, riots or civil commotions
- 7.3 caused by any terrorist or any person acting from a political motive

General
Exclusions
Clause

Unseaworthiness
and Unfitness
Exclusion
Clause

War
Exclusion
Clause

Strikes
Exclusion
Clause

DURATION

- 8.1 This insurance attaches from the time the goods leave the warehouse or place of storage at the place named herein for the commencement of the transit, continues during the ordinary course of transit and terminates either
- 8.1.1 on delivery to the Consignees' or other final warehouse or place of storage at the destination named herein,
- 8.1.2 on delivery to any other warehouse or place of storage at the destination named herein, which the Assured elect to use either for storage other than in the ordinary course of transit or for allocation or distribution,
- or
- 8.1.3 on the expiry of 60 days after completion of discharge overseas of the goods hereby insured from the overseas vessel at the final port of discharge,
- whichever shall first occur.
- 8.2 If, after discharge overseas from the overseas vessel at the final port of discharge, but prior to termination of this insurance, the goods are to be forwarded to a destination other than that to which they are insured hereunder, this insurance, whilst remaining subject to termination as provided for above, shall not extend beyond the commencement of transit to such other destination.
- 8.3 This insurance shall remain in force (subject to termination as provided for above and to the provisions of Clause 9 below) during delay beyond the control of the Assured, any deviation, forced discharge, reshipment or transshipment and during any variation of the adventure arising from the exercise of a liberty granted to shipowners or charterers under the contract of affreightment.

Transit
Clause

Полиса бр. 070010000022

Подброк: 00

Филијала: 001 Дирекција-Скопје
Агент: 000000101 Антонио Георгиевски

Класа: 07 Транспорт
Тарифа: 03 Меѓународен поморски и комбиниран транспорт

Осигуреник: ДУФЕРЦО С.А.

ЕМБГ/ЕДБ: 0000000000000

Адреса: ЛУГАНО ВИА БАГУТТИ 9 ЦХ-6901 ЛУГАНО СЊИТЗЕРЛИ

Матичен број:

Договор број:

Позиција на шпедитер:

Текстна, Пакување, бр. пакети/палети	Вид на стоката/предмет на осигур.	Осигурена релација	Дата на стпрема
Бруто 590,530 Нето 590,530 Парчеви: 276	Топло валан лим во плочи	Скопје - Дуррес(Албанија) -Бриства(Корчула Цротија)	19/10/2009
Превозно средство: Камјони 25 по специф.Брод ФРОЈДИ 1 Градба 376 Знаме Албанија -		Износ: 470,000.00 УСД Зголемување: 10.00 % Манипулација: Валутен износ: 517,000.00 УСД Износ во денари: 21,125,498.90 МКД Вкупно осигурена сума: 21,125,498.90 МКД	

НАПОМЕНА:

- Осигуреникот-договореникот на осигурувањето е должен пред тргување на пратката на осигурувачот да му ги пријави сите важни моменти за оцена на ризиот и за вредноста на пратката. Надосигурувањето однапред го пријавува во апсолутен износ или процент.
- Ако во полисата за осигурување не е посебно договорено ќе се применуваат Општите и Специјалните услови за осигурување на осигурувачот, соодветните законски прописи, конвенции и институтски карго клаузули.
- Во случај на несогласување меѓу пријавените и договорените ризици ќе се смета дека полисата за осигурување е прифатена од договореникот на осигурувањето, ако во рок од 48 часа по приемот на полисата не ставил забелешка на осигурувачот.
- Оваа полиса служи како доказ за склопувањето на осигурување и право на штетата има само инвентарот на оригиналот.
- Во случај на штета осигуреникот е должен на најбрз начин да го известат осигурувачот и добиените инструкции е должен да ги почитува. Видливите штети да ги констатира веднаш во присуство на возачот, цариник, приемач, шпедитерот, осигурувачот или од него овластени кукли. За штети во поморскиот превоз веднаш или во рок од 3 дена да поднесе писмен протест до бродскиот приемишник.
- Штетите се исплаќаат во денари во осигурената противвредност во вносна на стварната штета, а максимум до осигурената сума, во рок од 15 дена по комплетирање на штетата.
- За мерална пријава и не почитување на Условите за осигурување и Упатството на осигурувачот, осигуреникот губи право на целосен или делумен надомест на штетата.

Осигурени ризици

Топло валан лим во плочи

Вкупна премија: 69,714.00 МКД

Клаузула: Институтска карго клаузула А исклучен ризик р'а оксидација и губење на боја освен ако дојде до директен контакт со солена вода или друго карго.

Датум на пријава: 19/10/2009

Оператор: оператор 22/10/2009, 15:03



Осигуреник
ДУФЕРЦО С.А.

INTERNATIONAL FORWARDERS
str.Ernest Telman 8b,1000 Skopje,Macedonia
tel.00 389 2 2447441,fax.00 389 2 2447407

ZA: (FOR:) Skopje

DOGOVOR ZA RABOTA _____ (Driver)

(Contract for work)

KAMION BR: _____

(Truck)

RELACIJA _____

(Relation)

ADRESA NA UTOVAR _____

(Loading address)

DATA NA UTOVAR(data of loading): _____

FIRMA: _____

(Company)

LICE ZA KONTAKT _____

(Contact person)

OPIS NA STOKATA _____

(Discription of goods)

IZVOZNO CARINI _____

(Export customs)

UVOZNO CARINI _____

(Import customs)

MESTO NA ISTOVAR _____

(Place of discharging)

PRIEMAC-UVOZNIK _____

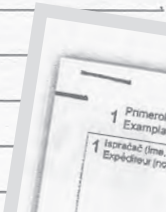
(Consignee-importer)

DOGOVORENA CENA _____

(Contract price)

PREVOZOT GO PLAKA _____

(Charges paid by)



ZABELESKA
(Remarks)

VE MOLIME, DOKOLKU GO PRIFATITE NASIOT NALOG (DOGOVOR ZA TRANSPORT),
VRATITE PO FAX ZAVEREN SO VAS PECAT I POTPIS, SO STO NALOGOT VLEGU.

NALOGODAVEC:

NALOGC

1 Primerak za ispravačot
Exemplaire de l'expéditeur

1 Ispravač (ime, adresa, zemlja)
Expéditeur (nom, adresse, pays)

2 Primač (ime, adresa, zemlja)
Destinataire (nom, adresse, pays)

3 Mesto i datum na preuzimanje na pratljale (mesto i zemlja)
Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (Lieu, pays)

4 Otpremno mesto (mesto, zemlja, datum)
Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (Lieu, pays, date)

5 Dodata dokumentacija
Documents annexés

6 Oznaka i broj
Marques et numéros

7 Broj na paketi
Nombre des colis

8 Vid na ambalaza
Mode d'emballage

9 Vid na stoka
Nature de la marchandise

10 Statistički broj
No statistique

11 Bruto težina kg
Poids brut, kg

12 Zapremina m³
Cubage m³

13 Nalog na ispravačot za carinski i drugi formalnosti
Instructions de l'expéditeur

14 Odborci za plaćanje carina
Pratnja / Franchise
na carinu / Mise en franchise

15 Dostavio do
Établi à

16 Prevoznik (ime, adresa, zemlja)
Transporteur (nom, adresse, pays)

17 Drugi prevoznici (ime, adresa, zemlja)
Transporteurs successifs (nom, adresse, pays)

18 Zabelečki i ograničavanja na prevoznikot
Réserves et observations du transporteur

19 Posebni dogovori
Conventions particulières

20 Priloga
Annexes

21 Priloga
Annexes

22 Priloga
Annexes

23 Priloga
Annexes

24 Priloga
Annexes

25 Priloga
Annexes

26 Priloga
Annexes

27 Priloga
Annexes

28 Priloga
Annexes

29 Priloga
Annexes

30 Priloga
Annexes

31 Priloga
Annexes

32 Priloga
Annexes

33 Priloga
Annexes

34 Priloga
Annexes

35 Priloga
Annexes

36 Priloga
Annexes

37 Priloga
Annexes

38 Priloga
Annexes

39 Priloga
Annexes

40 Priloga
Annexes

41 Priloga
Annexes

42 Priloga
Annexes

43 Priloga
Annexes

44 Priloga
Annexes

45 Priloga
Annexes

46 Priloga
Annexes

47 Priloga
Annexes

48 Priloga
Annexes

49 Priloga
Annexes

50 Priloga
Annexes

51 Priloga
Annexes

52 Priloga
Annexes

53 Priloga
Annexes

54 Priloga
Annexes

55 Priloga
Annexes

56 Priloga
Annexes

57 Priloga
Annexes

58 Priloga
Annexes

59 Priloga
Annexes

60 Priloga
Annexes

61 Priloga
Annexes

62 Priloga
Annexes

63 Priloga
Annexes

64 Priloga
Annexes

65 Priloga
Annexes

66 Priloga
Annexes

67 Priloga
Annexes

68 Priloga
Annexes

69 Priloga
Annexes

70 Priloga
Annexes

71 Priloga
Annexes

72 Priloga
Annexes

73 Priloga
Annexes

74 Priloga
Annexes

75 Priloga
Annexes

76 Priloga
Annexes

77 Priloga
Annexes

78 Priloga
Annexes

79 Priloga
Annexes

80 Priloga
Annexes

81 Priloga
Annexes

82 Priloga
Annexes

83 Priloga
Annexes

84 Priloga
Annexes

85 Priloga
Annexes

86 Priloga
Annexes

87 Priloga
Annexes

88 Priloga
Annexes

89 Priloga
Annexes

90 Priloga
Annexes

91 Priloga
Annexes

92 Priloga
Annexes

93 Priloga
Annexes

94 Priloga
Annexes

95 Priloga
Annexes

96 Priloga
Annexes

97 Priloga
Annexes

98 Priloga
Annexes

99 Priloga
Annexes

100 Priloga
Annexes

101 Priloga
Annexes

102 Priloga
Annexes

103 Priloga
Annexes

104 Priloga
Annexes

105 Priloga
Annexes

106 Priloga
Annexes

107 Priloga
Annexes

108 Priloga
Annexes

109 Priloga
Annexes

110 Priloga
Annexes

111 Priloga
Annexes

112 Priloga
Annexes

113 Priloga
Annexes

114 Priloga
Annexes

115 Priloga
Annexes

116 Priloga
Annexes

117 Priloga
Annexes

118 Priloga
Annexes

119 Priloga
Annexes

120 Priloga
Annexes

121 Priloga
Annexes

122 Priloga
Annexes

123 Priloga
Annexes

124 Priloga
Annexes

125 Priloga
Annexes

126 Priloga
Annexes

127 Priloga
Annexes

128 Priloga
Annexes

129 Priloga
Annexes

130 Priloga
Annexes

131 Priloga
Annexes

132 Priloga
Annexes

133 Priloga
Annexes

134 Priloga
Annexes

135 Priloga
Annexes

136 Priloga
Annexes

137 Priloga
Annexes

138 Priloga
Annexes

139 Priloga
Annexes

140 Priloga
Annexes

141 Priloga
Annexes

142 Priloga
Annexes

143 Priloga
Annexes

144 Priloga
Annexes

145 Priloga
Annexes

146 Priloga
Annexes

147 Priloga
Annexes

148 Priloga
Annexes

149 Priloga
Annexes

150 Priloga
Annexes

151 Priloga
Annexes

152 Priloga
Annexes

153 Priloga
Annexes

154 Priloga
Annexes

155 Priloga
Annexes

156 Priloga
Annexes

157 Priloga
Annexes

158 Priloga
Annexes

159 Priloga
Annexes

160 Priloga
Annexes

161 Priloga
Annexes

162 Priloga
Annexes

163 Priloga
Annexes

164 Priloga
Annexes

165 Priloga
Annexes

166 Priloga
Annexes

167 Priloga
Annexes

168 Priloga
Annexes

169 Priloga
Annexes

170 Priloga
Annexes

171 Priloga
Annexes

172 Priloga
Annexes

173 Priloga
Annexes

174 Priloga
Annexes

175 Priloga
Annexes

176 Priloga
Annexes

177 Priloga
Annexes

178 Priloga
Annexes

179 Priloga
Annexes

180</

ЕЦД-рекламација

А. ПОЛ/ИЗВОЗ/ОБРОД ЦАРИНСКИ ОРГАН

1. ДЕКЛАРАЦИЈА	1	Импорт/Извоз:	Бр	3	Образец	4	Тол. лист		
	5	Налик	6	Број на карти	7	Референтен број			
	8	Потмет	Бр	9	Финансово учреждение	Бр			
	10	Земај на пратка	11	Земај со крп	12	Код на извоз	13	ЗЗП	
	14	Декларација/застапка	Бр	15	Земај на поштомат/плат	16	Земај на поштомат	17	Земај на поштомат
	18	Налик	19	Код	20	Услов на извоз			
	21	Налик	22	Вид на извоз	23	Курс на валута	24	Превоз на трговина	
	25	Вид на трговина	26	Вид на трговина	27	Место на трговина	28	Финансово учреждение	
	29	Налик	30	Срок на трговина					
	31	Налик	32	Срок на трговина					

33. Платен
34. Платен
35. Платен
36. Платен
37. Платен
38. Платен
39. Платен
40. Платен
41. Платен
42. Платен
43. Платен
44. Платен
45. Платен
46. Платен
47. Платен
48. Платен
49. Платен
50. Платен
51. Платен
52. Платен
53. Платен
54. Платен
55. Платен
56. Платен
57. Платен
58. Платен
59. Платен
60. Платен
61. Платен
62. Платен
63. Платен
64. Платен
65. Платен
66. Платен
67. Платен
68. Платен
69. Платен
70. Платен
71. Платен
72. Платен
73. Платен
74. Платен
75. Платен
76. Платен
77. Платен
78. Платен
79. Платен
80. Платен
81. Платен
82. Платен
83. Платен
84. Платен
85. Платен
86. Платен
87. Платен
88. Платен
89. Платен
90. Платен
91. Платен
92. Платен
93. Платен
94. Платен
95. Платен
96. Платен
97. Платен
98. Платен
99. Платен
100. Платен

ТД ЗА ОСИГУРУВАЊЕ
макошпед-осигурување ад скопје
УЛ. "МАКЕДОНИЈА" 19, 91000 СКОПЈЕ, МАКЕДОНИЈА

УЛ. "МАРИШАЛ ТИТО" БР. 19
91000 СКОПЈЕ, МАКЕДОНИЈА
ТЕЛ. +389 91 118-493
ТЕЛ. ФАКС: 117-177, ЛОК: 126, 127, 177
ЕДБ: МК 4030995100259
Стопанска банка АД Битола

позиција на шпедиторот
број на договорот со осиг.
број во книг. за пријави

2106/ГГ

пријава - ПОЛИСА број У-003299 ТК
ЗА ОСИГУРУВАЊЕ НА ПРАТКИ ВО ТРАНСПОРТ

Осигуреник: **МОБИМАК СКОПЈЕ**

Единствен даночен број: _____

Депонент банка: _____

ТЕЖОБИ, ПАКУВАЊЕ, БРОЈ НА ПАКЕТИ	ВИД НА СТОКАТА	Осигурена сума во вал.	валута		износ
			EUR	износ	
МОБИЛНИ БАЗИ СТАНИЦИ-3 КОМПЛЕТИ		Осигурена сума во денари	аголемување %		145.425,00
			Вкупно		
			Осигурен износ на цимнат во денари		8.984.400,13
			Други трошоци во денари		
		Вкупно денари			8.984.400,13

Датум на исправа: 18-02-2003

Име на пом. на бродот, аниме год. градба Вид на другите превозни средства: SK 886 GD

Осигурено патување - релација (од - до): СКОПЈЕ-БИТОЛА

Услови за осигурување: (Пополнува осигурувачот) 000

Пријавени ризици: AAR (BEZ KRŠENJE OD BILO KOJA PRICINA)

Осигурени ризици	Премиска ставка	Премиса
AAR	0,4000	35.938,0
ВКУПНО:		35.938,0

Страшки дел на премиса % 35.938,0

НАПОМЕНА:

1. Ако во полисата за осигурување не е посебно договорено ќе се применуваат Општите и Посебните услови за осигурување на осигурувачот, соодветните законски прописи, конвенциите и институциски каталози.

2. Оваа полиса служи како доказ за заклученото осигурување и право на оштета има само имателот на оригиналот.

3. Штетите се исплатуваат во денари во осигурената денарска противвредност.

4. Во случај на штета осигуреникот е должен на најблизок начин да го известат осигурувачот и добените инструкции е должен да ги почитува. Видливите штети да ги констатира веднаш во присуство на возачот, цариник, примач, шпедиторот, осигурувачот или овластени контролни куќи. За штети во поморскиот превоз веднаш или во рок од 3 дена да поднесе писмен протест до бродскиот превозник.

5. Во случај на несогласување меѓу пријавените и договорените ризици, ќе се смета дека полисата за осигурување е прифатена од договорачот на осигурувањето, ако во рок од 48 часа по приемот на полисата не ставил забелешка на осигурувачот.

Пријавено во осигурување: _____ Договорувач на осигурувањето: _____

Во _____ Скопје _____ М.П. _____

Датум: 18-02-2003

Осигурувач: **МАКОШПЕД ОСИГУРУВАЊЕ АД ДЕН**
УЛ. "МАРИШАЛ ТИТО" БР. 19, 91000 СКОПЈЕ, МАКЕДОНИЈА
17-02-2003

(зелено)

VOLET N° 2 **CARNET TIR** **5X16000000**

IRU **Организација на Транзитни Роудери (IRU)**

MANIFESTE DE MARCHANDISES

SOUCHE N° 2 **5X16000000** **du CARNET TIR**

Страна 1 од корицата

(Name of International Organization)

CARNET TIR*

....vouchers **No.**

1. Valable pour prise en charge par le bureau de douane du départ (valable pour la prise en charge de goods by the Customs office of departure up to and including)

2. Délivré par / Issued by

3. Titulaire / Holder

4. Signature du délégué ou l'association / Signature of the representative of the association

5. Signature du secrétaire / Signature of the secretary of the association

6. Pays du départ / Country of departure

7. Pays de destination / Country of destination

8. Note d'information ou (des) véhicule(s) notifié(s) / Information note or (the) vehicle(s) notified

9. Certificat d'approbation de (des) véhicule(s) notifié(s) / Certificate of approval of (the) vehicle(s) notified

10. Note d'identification de (des) véhicule(s) notifié(s) / Identification note of (the) vehicle(s) notified

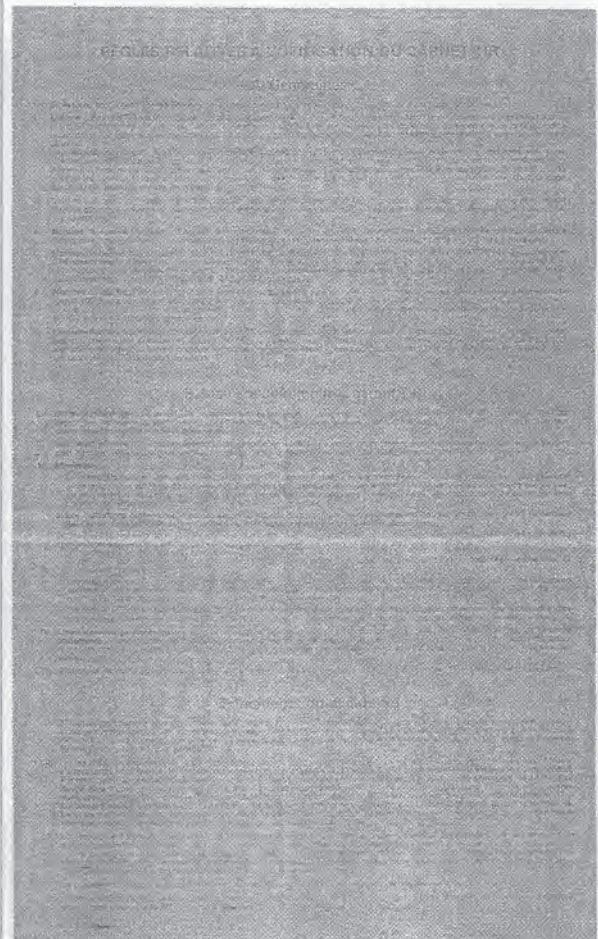
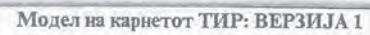
11. Observations diverses / Remarks

12. Signature du titulaire du carnet / Signature of the carnet holder

* Voir annexes 1 de la Convention TIR, 1975, ou annexes 1 et 2 de la Convention concernant des transit Carnets pour l'Europe, 1975, ou annexes 1 et 2 de la Convention TIR, 1975, ou annexes 1 et 2 de la Convention concernant des transit Carnets pour l'Europe, 1975.

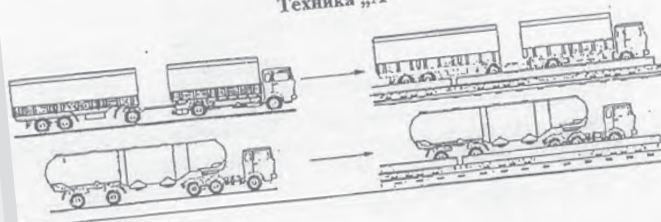
СПИСОК НА ЗЕМЉИ ЧЛЕНКИ НА СВЕТСКА ТРГОВСКА ОРГАНИЗАЦИЈА

Австралија	Јужна Африка	Панама
Австрија	Јамајка	Папуа Нова Гвинеја
Албанија	Јапонија	Парагвај
Ангола	Јордан	Перу
Антига и Барбуда	Камбоџа	Полска
Аргентина	Камерун	Португалија
Арменија	Канада	Романија
Бангладеш	Катар	Руанда
Барбадос	Кенија	Саудиска Арабија
Белгија	Република Кореја	Са. Китс и Невис
Белгизе	Кувајт	Са. Луција
Бенин	Киргистан	Са. Винсент и Гренадин
Боливија	Кина	Сенегал
Боцвана	Колумбија	Сиера Леоне
Бразил	Конго	Сингапур
Брунеј	Коста Рика	Словачка Република
Бутанија	Куба	Словенија
Буркина Фасо	Кипар	Соединети Американски Држави
Бурунди	Кралство Бахреин	Соломонски Острови
Брег на слоновоска	Кинеска Гвинеја	Суринам
Велика Британија	Кралство Тонга	Свазиленд
Венесуела	Латвија	Тајланд
Вјетнам	Лесото	Тајланд
Габон	Лихтенштајн	Того
Гамбија	Литванија	Тонгвај и Тобаго
Германија	Луксембург	Тунис
Гана	Република Македонија	Турција
Грција	Макао, Кина	Унгарија
Гренада	Мадагаскар	Уганда
Гватемала	Малави	Украина
Гвинеја	Малезија	Уругвај
Гвинеја Бисау	Малдиви	Филипини
Гајана	Малта	Финска
Грузија	Мавританија	Франција
Демократска Република Конго	Маурициус	Ханги
Данска	Мексико	Хрватска
Доминика	Молдавија	Холандија
Доминиканска Република	Монголија	Хонг Конг, Кина
Еквадор	Мароко	Централна Африканска Република
Египет	Мозамбик	Чад
Ел Салвадор	Мјанмар	Чешка Република
Естонија	Намибија	Чиле
Европска Заедница	Непал	Џамбуи
Замбија	Нов Зеланд	Шведска
Зеленортски острови	Никарагва	Швајцарија
Зимбабве	Нигер	Шпанија
Исланд	Нигерија	Шри Ланка
Италија	Норвешка	
Индонезија	Оман	
Ирска	Обединети Арапски Емирати	
Израел	Пакистан	
Италија		

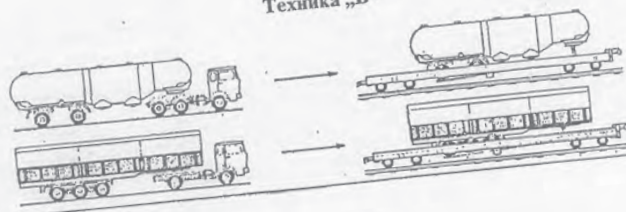


– Нискераск - систем на транспортот

Техника „А“



Техника „Б“



Техника „Ц“



(на македонски)

NE PAS DÉTACHER! À remplir et à conserver dans le carnet.
NOT TO BE DETACHED! To be filled in and has to be remain in the carnet.

NEODĚLOVAT! Tenio list musí být vyvinán a ponechán v kamolu.
 PREGHIERA DI NON STACCARE! Questo foglio è da compilare e da conservare nel libretto.
 NICHT ABTRENNEN! Dieser Blatt muss ausgefüllt werden und im Camel verborgen!

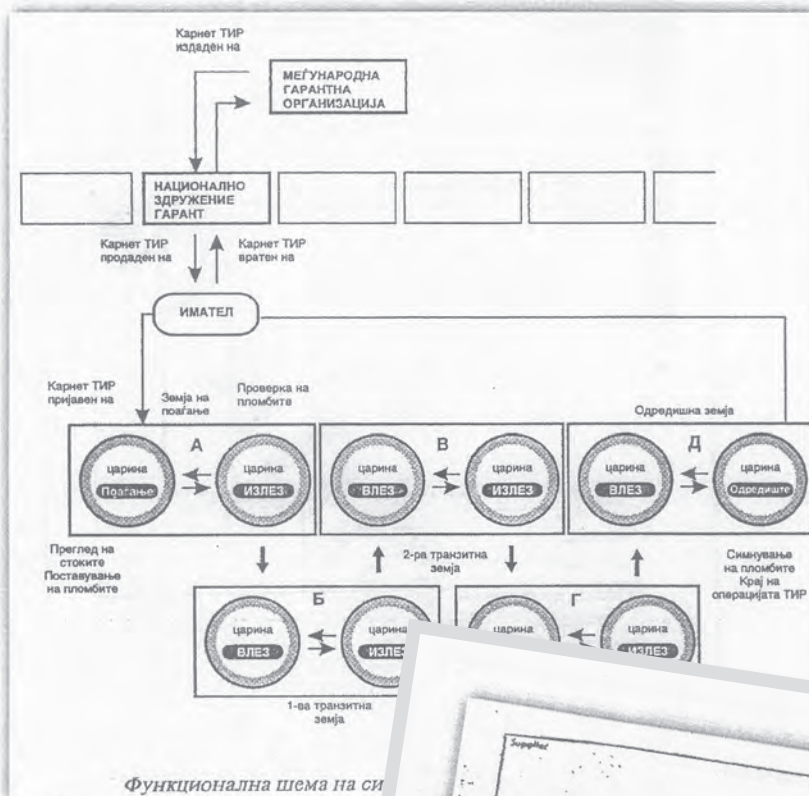
ТАЛОН Бр. 1 / Бр. 2

1. Пристигнувањето утврдено од црнинската испостава _____
2. ☐ Пломбите или знаците за распознавање се испратени _____
3. Број на пакете за кои засведнувањето на операцијата ТИР е потврдено
(како што е наведено во манифестот) _____
4. ☐ Постапени нови пломби _____
5. Резерв _____

(бело)

Модел на карнетот ТИР: ВЕРЗИЈА 1

[illegible]



Text authorized by FIATA - Copyright reserved 11.74

FWR
FIATA WAREHOUSE RECEIPT

Emblem of National Association

No. _____

ORIGINAL

Warehouse Keeper

Warehouse

Identification of means of transport

Insurance

☐ Covered ☐ not covered

☐ Against fire

☐ Against burglary/piracy

Other risks covered (specify) _____

Insurance amount

Marks and numbers; Number and kind of packages; Description of goods

Gross weight

Received in apparent good order and condition

Description of merchandise (contents):

☐ Stated by Depositor

☐ Controlled by warehouse keeper

Warehousing is subject to standard business conditions; note reverse

We acknowledge that we are liable to deliver the stored merchandise against presentation of this document only, and in case of cancellation of rights exclusively by document and/or receipt therefrom.

Our legal lien or right of retention will not be affected by this clause.

Remarks:

Skladišna potvrda

Date and date of issue

Stamp and authorized signature

72

Signature of Forwarding Agent or Provider



FIR
Forwarding Agents
Certificate of Receipt
ORIGINAL

DK	N
S	SF

VM9b/69

Consigned to order of

The goods and instructions are being sent with bills of lading to the benefit of the consignee named herein.

Mark and number	Quantity and kind of packages and description of goods	Gross weight	Measurement
SPECIMEN			

We certify having examined contents of the above mentioned consignment in original apparent good order and condition, at

with irrevocable instructions and to be forwarded to the consignee or held at his disposal.

Instructions as to freight and charges

Special remarks

* Forwarding instructions can only be accepted or shown if the original Certificate is surrendered to us, and then only provided we are able to comply with such instructions or conditions.

Instructions authorizing shipment by a third party can only be accepted or shown if the original Certificate of Receipt is surrendered to us, and then only provided we have not yet received instructions under the original certificate.

Place and date of issue

Stamp and authorized signature

File retained by IATA. Copyright reserved. All rights reserved. Reproduction prohibited.

Spediterska potvrda

Endorsement of
FIR
Association

FBL
FIATA Combined Transport
BILL OF LADING
No. _____
ORIGINAL

Kind and description of goods

Gross weight Measurement

SPECIMEN

according to the declaration of the merchant

Freight charges in charge is apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above. One of these Combined Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods, in witness whereof the original Combined Transport Bill of Lading all of this form and date have been signed in the number stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.

Freight amount

Cargo insurance through the undersigned ☐ / not insured ☐ Freight payable at _____

Number of Original FBL's _____

Place and date of issue _____

For delivery of goods please apply to:

Stamp and authorized signature _____

Konosman za kombiniran prenos

Incoterms 2000		
Групи	Incoterms	Објаснување
Група Е (заминување)	EXW	Ex Works (франко фабрика)
Група F (основен превоз неплатен)	FCA	Free Carrier (франко превозник)
	FAS	Free Alongside Ship (франко надолжно до бродот)
	FOB	Free On Board (франко на брод)
Група C (основен превоз платен)	CFR	Cost and Freight (цена со возарина)
	CIF	Cost, Insurance and Freight (цена со осигурување и возарина)
	CPT	Carriage Paid To (превоз платен до)
	CIP	Carriage and Insurance Paid to (превоз и осигурување платени до)
Група D (Пристигнување)	DAF	Deliver At Frontier (испорачано до граница)
	DES	Delivered EX Ship (испорачано франко брод)
	DEQ	Delivered EX Quay (испорачано франко берг)
	DDU	Delivered Duty Unpaid (испорачано и неоцаринето)
	DDP	Delivered Duty Paid (испорачано и оцаринето)

[illegible]

ОСИГУРУВАЊЕ НА СТОКА ВО ПРЕВОЗ

• **Осигурување на стока во домашен транспорт**

Домашни транспорт - се осигуруваат сите пратки на стоки кои се превезуваат со туѓи или сопствени средства на ризик на осигурениот на територијата на Република Македонија. Предмет на осигурување влезат причинети на стоката при:

- Сеобраќајна несреќа на превозното средство
- Пожар или експлозија од координиран надворешен притисок
- Елементарна несреќа
- Повноување
- Кражба

• **Осигурување на осигурените пратки** - стоки за превоз на транспорт, натовар и претовар

• **Осигурување на осигурените пратки** - стоки за време на транспорт, натовар, истовар и претовар

• **Осигурување на осигурените пратки** - стоки за време на транспорт, натовар, истовар и претовар

• **Осигурување на амбалажата** (квациле на вреќи, квациле на амбалажата со инструкции или инструкции од содржината).

• **Осигурување на стока во меѓународен транспорт**

Меѓународен транспорт - Националната групација за осигурување АД Осигурителна полиса Скопје на сите класи кои се вклучаваат со уена или змоз на стоки на нуди квалитетно осигурително покритие на своите во транспорт - карта осигурување.

Нудиме осигурително покритие на пратките кои патуваат на ризик на осигурениот, од местото на натовар до местото на растовар) куќа - куќа или копнен прелаз до клинкулата А (против сите ризици), кај прелаз со железница и кај прелаз со камион.

• **Осигурување од одговорност на превозникот ЦМФ осигурување**

Со ова осигурување осигурениот је осигурува својата одговорност како превозник спрема третицилиците на превозот за дозволена дуплина или човечка загуба, ситетување или издиржување на пратките до домашен и меѓународен прелаз, пратеници на натовар со товарен лист или договор.

Премијата за осигурување зависи од висината на осигурителното покритие и се утврдува со пописката за осигурување.

[illegible]

Г. ОСТАНАТА ПОМОШ

СЕ БАРА
НАДОМЕСТ ЗА

ИЗНОС

ВАЛУТА

Д. ДОПОЛНИТЕЛНА НЕЗГОДА

ОПИС НА
НАСТАНАТА
НЕЗГОДА
(место и тек на
лекување)

СЕ БАРА НАДОМЕСТ ЗА

☐ СМРТ ОД НЕСРЕКЕН СЛУЧАЈ☐ ТРАВЕН ИНВАЛИДИТЕТ

ИЗНОС

ВАЛУТА

Е. СПОРТСКА НЕЗГОДА

ОПИС НА
НАСТАНАТА
НЕЗГОДА
(место и тек на
лекување)ДОПЛАТОК ЗА СПОРТСКА НЕЗГОДА ☐ ДА ☐ НЕ

ИЗЈАВУВАМ ДЕКА НА СИТЕ ПРАШАЊА ИМАМ ОДГОВОРНО ТО
ПРЕДСТАВНИЦИ НА АКЦИОНЕРСКОТО ДРУШТВО ЗА ОСИГУРУВАЊЕ
ПРОВЕРАТ ИЛИ ПОБАРААТ ДОКУМЕНТИТЕ ЗА ЛЕЧЕЊЕТО НА ПОЧИН

СЕ СОГЛАСУВАМ ДРУШТВОТО ЗА ОСИГУРУВАЊЕ ДА МИ ОБРАБОТУВА И
РЕШАВАЊЕТО НА ПРИЈАВЕНАТА ШТЕТА, КАКО И ЗА ОСТАНАТИ ПОТРЕБИ
НА ЛИЧНИ ПОДАТОЦИ.

☐ Се согласувам Друштвото за осигурување да ги користи и обрабо
маркетинг а во согласност со Законот за заштитна на лични податоци

Датум на поднесување Место на поднесување

Потребни документи:

- ☐ Пријава во оригинал
- ☐ Копија од полиса за осигурување
- ☐ Медицинска документација
- ☐ Оригинал фактури/потврди за наплата на медицинскиот тр
- ☐ Потврда издадена од надлежен орган при несрекен случај
- ☐ При доцнење или губиток на багаж задолжителна достава сено до воздухопловната компанија „lost - found“ записник
- ☐ Копија од трансакциска сметка

winner@winner.mk

ПРИЈАВА ЗА ШТЕТА - ПАТНИЧКО ОСИГУРУВАЊЕ

Акционерско друштво за осигурување ВИНЕР - Виена Иншуренс Груп Скопје
Бул. Борис Трајковски бр. 62, 1000 Скопје, Р. Македонија
Тел. +389 (02) 32 31 631 | Факс +389 (02) 32 31 632
е-пошта: winner@winner.mk

ПОДРУЖИЦА ПОЛИСА БРОЈ ПОДАТОЦИТЕ ДА СЕ ВНЕСУВААТ СО ПЕЧАТНИ БУКВИ

ИМЕ И ПРЕЗИМЕ АДРЕСА / АДРЕСА ВО СТРАНСТВО ТРАНСАКЦИСКА СМЕТКА БАНКА ТЕЛЕФОН Е-ПОШТА

ПОДАТОЦИ ЗА ОСИГУРЕНИКОТ ПРИМЕНО НА ВАЖНОСТ НА ПОЛИСАТА

КОРИСНИК НА ОСИГУРУВАЊЕТО

ПОДАТОЦИ ЗА ПАТУВАЊЕТО И ОСИГУРЕНИОТ СЛУЧАЈ

ДРЖАВА НА ПАТУВАЊЕ ДАТУМ НА ВЛЕЗ ВО ЗЕМЈАТА - ДЕСТИНАЦИЈА ДАТУМ НА ИЗЛЕЗ ВО ЗЕМЈАТА - ДЕСТИНАЦИЈА

ПРИЧИНА ПОРАДИ КОЈА СТЕ ПАТУВАЛЕ ВО СТРАНСТВО

ОПИС НА ОСТАНАТА ПОМОШ

А. ЗДРАВСТВЕНО ОСИГУРУВАЊЕ ПРИ БОЛЕСТ ИЛИ ПОВРЕДА

ДАТУМ НА НЕЗГОДАТА ЧАСНА НЕЗГОДАТА МЕСТО НА НЕЗГОДА

ДИЈАГНОЗА НА БОЛЕСТ ИЛИ ПОВРЕДАТА ДЕТАЛЕН ОПИС НА ОСИГУРЕНИОТ СЛУЧАЈ

ДАЛИ ПРЕТХОДНО СТЕ ИМАЛЕ СЛИЧНА ПОВРЕДА ИЛИ БОЛЕСТ И ДАЛИ СТЕ СЕ ЛЕКУВАЛЕ ОД ИСТАТА?

ПОДАТОЦИ ЗА ЛЕКУВАЊЕТО

Б. РЕПАТРИЈАЦИЈА

ОПИС НА ТРОШОЦИТЕ

В. ОСИГУРУВАЊЕ НА БАГАЖ И ПАТНИ ДОКУМЕНТИ

МЕСТО НА НАСТАНА

ДАТУМ: ДЕН - МЕСЕЦ - ГОДИНА ЧАС

ПОЛИЦИЈА

КАДЕ Е ПРИЈАВЕНА ШТЕТАТА

ПРЕВОЗНИК

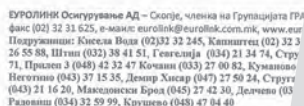
ХОТЕЛ

МЕСТО ЗА ГУБЕЊЕ НА БАГАЖ

МЕСТО ЗА КРАЖБА НА БАГАЖ - МЕСТО

МЕСТО ЗА КРАЖБА НА БАГАЖ ВО ВОЗИЛО

Потпис на о



Изјавувам дека сум редовен корисник на следните акцизни постапки	Производство на акцизни добра Складирање на акцизни добра Повластен корисник на акцизни добра Пуштање во слободен промет на акцизни добра Увоз на акцизни добра	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
Изјавувам дека при настанување на акцизен долг, за што ќе бидам известен со известување и пресметка, согласен сум истиот да се наплати од готовинскиот депозит депониран во ЦУ, без дополнителна опомена.		☐
Барам остатокот од средства на депозитот да ми се вратат по службена должност на жиро сметка бр. _____, по престанување на потребата од обезбедување на плаќање на долгот.		☐
10. Подносител на барањето		
Име и презиме на одговорно лице		
Потпис на одговорно лице		(м.п.)
11. Прилози		

ПОПОЛНУВА ЦАРИНСКА УПРАВА		
Согласно член 30 од Законот за акцизите, а врз основа на податоците наведени во ова барање, Царинската управа ОДОРУВА поднесување гаранција за обезбедување на акцизен долг за:		
1.	☐ акцизен склад ☐ подигнати акцизни марки, ☐ повластено користење на акцизни добра	☐ ☐ ☐
2.	Лицето од точка 1 на ова барање: ☐ е регистрирано на акцизното/царинското подрачје на Република Северна Македонија, ☐ има историја на почитување на акцизните и даночните барања, ☐ е редовен корисник на предметните акцизни постапки или е познато на царинскиот орган дека има капацитет да ги исполни неговите обврски во однос на тие постапки.	
3.	Број Скопје, Евидентен број на гаранцијата	(м.п.) Овластено лице,

ПРИЛОГ 1 Барање за прифаќање на гаранција

Образец АК-БГ

БАРАЊЕ ЗА ПРИФАЌАЊЕ НА ГАРАНЦИЈА			
1. Податоци за подносителот на барањето			
Назив			
Адреса			
Даночен број			
Одговорно лице			
Телефон/Телефакс			
2. Податоци за гаранцијата		Матичен број	
2.1 Банкарска гаранција		Лице за контакт	
Денарски износ на гаранцијата		Е-маил	
Гарант кој ја издал гаранцијата			
Важност на гаранцијата			
Рок за наплата на гаранцијата		од: _____ до: _____	
Евидентен број на гаранција			
Општа гаранција			
2.2 Готовинска гаранција			
Денарски износ на готовинскиот депозит			
3. Пресметан акцизен долг (Прилог Пресметка)			
Износ на акциза за просечна месечна количина на складирани акцизни добра		☐	
Износ на акцизата на просечна месечна количина на акцизни добра пуштени во слободен промет		☐	
Износ на акциза за годишна планирана количина на акцизни добра наменети за повластено користење			
Износ за обезбедување на акцизен долг за акцизни марки			
4. Во акцизната постапка учествувам како:			
имател на акцизна дозвола		☐	
повластен корисник на акцизни добра		☐	
корисник на акцизни марки		☐	
акцизен обврзник од член 105, 108 и 111 од Законот за акцизи		☐	
мал независен производител на етил алкохол		☐	
5. Царинска испостава во која ќе се употребува гаранцијата при увоз/извоз			
(се запишува шифрата и името на една или повеќе царински испостави)			
6. Вид на акцизни добра со детален опис и тарифна ознака			
7. Количина на акцизно добро и единица мерка			
8. Барање за утврдување износ на гаранција за обезбедување на акцизен долг за			
50 % од референтниот износ на гаранцијата		☐	
30 % од референтниот износ на гаранцијата		☐	
5 % од референтниот износ на гаранцијата		☐	
9. Изјави на акцизниот должник			
Изјавувам дека сум регистриран на акцизното подрачје на Република Северна Македонија		☐	
Изјавувам дека имам историја на почитување на акцизните и даночните барања		☐	

ПРИЛОГ 2 Банкарска гаранција

Образец БГ

(меморандум на банката)

ГАРАНЦИЈА за обезбедување на акцизен долг

Гарантот:

По налог на:

за обезбедување на акцизен долг согласно Законот за акцизите („Службен весник на Република Северна Македонија“ број 108/19, 143/19 и 225/19) издава:

ГАРАНЦИЈА бр. за обезбедување на акцизен долг

Оваа гаранција на износ до _____ денари може да се употребува за наплата на долг за акцизни добра кои се произведуваат, складираат или чуваат во акцизен склад, кои се пуштаат во слободен промет или испраќаат до повластен корисник, за акцизен долг за подигнати акцизни марки, за повластено користење на акцизни добра на територијата на Република Северна Македонија (да се избере потребното) во период од _____ до _____.

Крајниот рок за наплата на гаранцијата е _____.

ПОДАТОЦИ ЗА ГАРАНТОТ

Матичен број:
Даночен број:
Назив на гарантот:
Седиште:
Поштенски број: Место:
Жиро сметка:
која се води кај:

ПОДАТОЦИ ЗА АКЦИЗЕН ДОЛЖНИК - НАЛОГОДАВЕЦ

Матичен број:
Даночен број:
Назив:
Седиште:
Поштенски број: Место:

Гарантот се обврзува дека “на прв повик” и “без приговор” ќе го плати долгот согласно Законот за акцизите, до висината која е наведена во оваа гаранција, а кој настанал или би можел да настане во рок на важење на гаранцијата.

Оваа гаранција се употребува и за обезбедување на долг за акцизни добра кои се произведуваат, складираат или чуваат во акцизен склад, кои се пуштаат во слободен промет или испраќаат до повластен корисник, за подигнати акцизни марки, за повластено користење на акцизни добра на територијата на Република Северна Македонија (да се избере потребното) во период од _____ до _____.

Оваа гаранција е издадена во _____

Место и датум

Потпис на овластеното лице

ПРИЛОГ 3

Потврда за готовински депозит Образец АК-ПГД

Врз основа на член 24 став (3) од Правилникот за спроведување на Законот за акцизите, Царинската управа на Република Северна Македонија издава

ПОТВРДА ЗА ГОТОВИНСКИ ДЕПОЗИТ Број:

1. Акцизниот должник при Царинската управа положи готовински депозит за обезбедување на плаќање на долг во висина од денари

2. Датум на уплата на готовинскиот депозит: година

3. Готовинскиот депозит важи за обезбедување на плаќање на акцизен долг за акцизен склад, издадени акцизни марки, повластено користење на акцизни добра во период од до година

3. Податоци за акцизниот должник

Даночен број:
Назив:
Седиште:
Поштенски број: Место:

4. Акцизниот должник може да го употреби готовинскиот депозит при обезбедување на плаќањето на обврските кои можат да произлезат од Законот за акцизите.

5. Акцизниот должник може да ја употребува оваа потврда за обезбедување на плаќањето на акцизниот долг кај следниве царински органи:

6. Готовинскиот депозит се намалува за секој платен износ по ова обезбедување до вкупната висина на готовинскиот депозит.

7. Оваа потврда е издадена во еднакви примероци.

Место и датум

М.П.

Потпис на овластеното лице



РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
МИНИСТЕРСТВО ЗА ЗЕМЈОДЕЛСТВО
ШУМАРСТВО И ВОДОСТОПАНИСТВО

УСАНИТАРНА УПРАВА
ЛЕВИНОВА, Бр. 2
СКОПЈЕ

УВЕРЕНИЕ Бр.

службена верификација на погонот за посебна ларобетка на дрвен материјал за пакување

Со ова уверение потврдуваме дека, преработувач АГРОБАДЛА ДООЕЛ-УЛ за 06. Скопје, ги исполнува условите за посебни обработки и означување на материјал за пакување во согласност со прописите на Република Македонија, кои утврдуваат фитосанитарните барања за дрвен материјал за пакување во меѓународен промет (ISPM-15) стандард.

Дата на издавање:

Директор:

БАРАЊЕ ЗА ВРАЌАЊЕ НА ГОТОВИНСКИ ДЕПОЗИТ

1. Податоци за подносителот на барањето

Назив			
Адреса			
Даночен број	Матичен број		
Одговорно лице	Лице за контакт		
Телефон/Телефакс	Е-маил		
2. Износ за готовинскиот депозит:			
3. Жиро сметка на која ќе се изврши враќањето:			
4. Подносител на барањето			
Име и презиме на одговорно лице			
Потпис на одговорно лице		(м.п.)	

Ветеринарска лабораторија

Број на лабораториски протокол: 6063-6064
Скопје, 18.08.2009

Изајд од протокол на анализа

Испраќај на примерок: Агенција за Сертифицирање НАМАЌ КВАЛИТЕТ, Турнебегова 66, Тула
По барање: ветеринар бр. лично
Сопственост на примерокот: АГЕНЦИЈА ЗА СЕРТИФИЦИРАЊЕ НАМАЌ КВАЛИТЕТ
Вид на примерок: извадок на примерок и производите

НАМЕНА НА ПРАШАЊЕ: 95 тр „Детска“ детска на произведност 30.04.2009
НАМЕНА НА ПРАШАЊЕ: „Детска“, 95 детска на произведност 30.04.2009
Какова анализа се бара: Присуство на протекти од свинскиот потекло

Примено на анализата: 17.08.2009 Заклучок на анализата: 18.08.2009

РЕЗУЛТАТ НА АНАЛИЗАТА

Реден број	Лабораториски број	Вид на примерок	Истражување на присуство на протекти од свинскиот потекло
1	6063	Пиласка лавица	НЕГАТИВНА
2	6064	Пиласка јутиер	НЕГАТИВНА

Мислам:
Во испитуваните примерок бр. 1-6063 и 2-6064 не е потврдено присуство на протекти од свинскиот потекло.

Шеф на лабораторија

Потпис:



Member of GRAWE Group

БАРАЊЕ ЗА НАДОМЕСТ НА ШТЕТА КАКО ПОСЛЕДИЦА ОД НЕЗГОДА:

☐ ОД НЕСРЕКЕН СЛУЧАЈ

☐ ОД ТЕШКА БОЛЕСТ

ПО ПОЛИСА БРОЈ

ПОДАТОЦИ ЗА ОСИГУРЕНИОТО ЛИЦЕ/КОРИСНИК НА ОСИГУРУВАЊЕТО	
Име и презиме:	
ЕМБГ:	
Адреса на живеење	
*Мобилен тел.број на корисникот на осигурувањето	
*Е-маил адреса на корисникот на осигурувањето	
*Број на трансакциона сметка на корисникот на осигурувањето	
*Име на банката на корисникот на осигурувањето	

ВАЖНА НАПОМЕНА:
Податоците означени со симболот „*“ се задолжителни за потполнување.
Известувањето за зајакан лекарски преглед, известувањето за дополнителна достава на потребна документација, како и известувањето за речена штета, ќе Ви бидат доставени по електронски пат на наведената Е-маил адреса, односно по СМС на наведениот мобилен телефонски број.

а) Дали и претходно сте имале несрекен случај? ☐ ДА ☐ НЕ

Ако да, на кој ден _____ 20 _____ година и со кои последици?

б) Дали е исплатена штета? ☐ ДА ☐ НЕ _____ по која полиса бр. _____ и

Ако е исплатена, во која осигурителна компанија _____

во кој износ _____

в) Дали имате склучено осигурување и кај друга осигурителна компанија?

☐ Осигурување од несрекен случај

-Во осигурителна компанија _____

-По полиса бр. _____

ПОДАТОЦИ ЗА НЕСРЕКНИОТ СЛУЧАЈ

а) Кога, каде и под кои околности се случил несрекниот случај?



Member of GRAWE Group

б) За каков вид на несрекен случај станува збор: ☐ Незгода; ☐ Сообраќајна незгода; ☐ Тепачка

в) Дали несрекниот случај е настанат на професионален тренинг/натпревар? ☐ ДА ☐ НЕ

г) Дали е извршен увид/составен записник од страна на службен орган? ☐ ДА ☐ НЕ

Под полна морална, материјална и кривична одговорност, изјавувам дека сите искази дадени во оваа Пријава се вистинити, точни и во случај да не се напишани своерачно. Го овластувам Еуролинк Скопје да врши обработка и да на увид во истата документација во врска со настанатиот несрекен случај и истата да може да ја фотокопира

ва пријава, изречно се согласувам АД за осигурување ЕУРОЛИНК Скопје да врши обработка и да ги достави лични податоци, на посебната категорија на мои лични податоци, согласно одредбите на Законот за заштита на личните податоци, со цел остварување на моето право за надомест на штета.

ета: ☐ Лично ☐ Електронски ☐ Телефон/Факс

зиме: _____

а пријава не значи признавање на правото за надомест на штета.

Потпис на осигуреното лице/корисник на осигурувањето

ЕУРОЛИНК Осигурување АД – Скопје, членка на Групацијата GRAWE, ул.Никола Кљушев бр.2,1000 Скопје, Република Северна Македонија, тел (02) 32 89 301, факс (02) 32 31 625, е-маил: eurolink@eurolink.mk, www.eurolink.mk
Патриотскиот Колеа Вода (02)32 32 245, Каминет (02) 32 31 335, Тифонице (02) 30 91 204, Карпош (02) 30 55 121, Ботевца (047)24 29 25, Охрид (046) 26 65 68, Штип (032) 38 41 51, Гевгелија (034) 21 34 74, Струмица (034) 34 06 29, Кавдарци (043) 42 08 62, Гостивар (042) 22 17 71, Прилеп (048) 42 00 031, 43 95 60, Тетово (046) 35 32 70, Ботевци (034) 22 10 91, Витина (032) 36 03 10, 46) 79 69 26, Ресна (047) 45 56 66, Кичево (045) 22 47 23, Велешко (024) 38 56 63, Велес (043) 21 16 20, Македонски Брод (045) 27 42 30, Делчево (033) 41 03 30, Крупа Паланка (031) 37 85 11, Дебар (046) 83 39 00, Свети Николе (032) 44 45 36, Радовиш (034) 32 59 99, Крушово (048) 47 04 40

Под полна морална, материјална и кривична одговорност, изјавувам дека сите искази дадени во оваа Пријава се вистинити, точни и во случај да не се напишани своерачно. Го овластувам Еуролинк осигурување, да има право на увид во целокупната документација во врска со настанатиот несреќен случај и истата да може да ја фотокопира и да направи препис.

Со потпишување на оваа пријава, изречно се согласувам АД за осигурување ЕУРОЛИНК Скопје да врши обработка и да направи копија на моите лични податоци, на посебната категорија на мои лични податоци, согласно одредбите на Законот за заштита на лични податоци, со цел остварување на моето право за надомест на штета.

Начин на пријава на штета: ☐ Лично ☐ Електронски ☐ Телефон/Факс

Изјавил (Полно име и презиме): _____

Место и датум: _____

Приемот на оваа пријава не значи признавање на правото за надомест на штета.

Потпис на корисникот на осигурувањето

ЕУРОЛИНК Осигурување АД – Скопје, членка на Групацијата
301, факс (02) 32 31 625, e-маил: eurolink@eurolink.com.mk, w
Поздравници: Кисела Вода (02)32 32 245, Камингет (02) 32
26 55 88, Штит (033) 38 41 51, Гавгелја (034) 21 34 74, Ст
71, Прилеп 3 (048) 42 32 47 Кочани (033) 27 00 82, Куманов
Неготино (043) 37 15 35, Демир Хисар (047) 27 50 24, Стру
(043) 21 16 20, Македонски Брод (045) 27 42 30, Делчево (0
Радвиш (034) 32 59 99, Крушево (048) 47 04 40

Потврда на договорувачот на осигурувањето
1.Работници

Назив на правното лице: _____

Адреса: _____

Телефон за контакт на правното лице: _____

Е-маил адреса на правното лице: _____

Потврдуваме дека работникот _____

бил во непрекинат работен однос на работното место _____ 20 _____ год. до _____ 20 _____ год. кај договорувачот на осигурувањето од _____ 20 _____ год. на ден _____ 20 _____ година.

Потпис и печат на одговорно лице

Потврда на договорувачот на осигурувањето
1.Ученици/Студенти

Назив на образовната установа: _____

Адреса: _____

Телефон за контакт на образовната установа: _____

Е-маил адреса на образовната установа: _____

Потврдуваме дека ученикот/студентот _____

_____ 20 _____ год. до _____ 20 _____ год. беше редовен ученик/студент кај договорувачот на осигурувањето од _____ 20 _____ год. на ден _____ 20 _____ година.

Потпис и печат на одговорно лице



ЕУРОЛИНК Осигурување АД – Скопје, членка на Групацијата ГРАВЕ, ул. Никола Казеов бр.2,1000 Скопје, Република Северна Македонија, тел.(02)32 89
301, факс (02) 32 31 625, e-маил: eurolink@eurolink.com.mk, www.eurolink.com.mk
Поздравници: Кисела Вода (02)32 32 245, Камингет (02) 32 31 335, Тафталије (02) 30 91 204, Карпош (02) 30 55 121, Битола (047)24 29 25, Охрид (046)
26 55 88, Штит (033) 38 41 51, Гавгелја (034) 21 34 74, Струмица (031) 43 95 60, Тетово (044) 35 32 70, Богалани (034) 22 10 91, Прилеп (048) 42 00
71, Прилеп 3 (048) 42 32 47 Кочани (033) 27 00 82, Куманов (031) 43 95 60, Тетово (044) 35 32 70, Богалани (034) 22 10 91, Прилеп (048) 42 00
Неготино (043) 37 15 35, Демир Хисар (047) 27 50 24, Струма (046) 78 60 26, Ресен (047) 45 56 66, Кичево (045) 22 47 30, Валандиш (034) 38 36 83, Велес
(043) 21 16 20, Македонски Брод (045) 27 42 30, Делчево (033) 41 03 30, Крива Паланка (031) 37 55 11, Дебар (046) 83 39 00, Свети Николе (032) 44 45 36,
Радвиш (034) 32 59 99, Крушево (048) 47 04 40

1.Работници

Адреса:

Телефон за контакт:

Е-маил адреса на правното лице:

Потврдуваме дека работникот _____ на работното место _____ е во непрекинат работен однос кај договорувачот на осигурањето од _____ 20____ год. до _____ 20____ год.

Работникот беше на боледување од _____ 20____ год. до _____ 20____ год.

Во _____ на ден 20 година

Потпис и печат на одговорно лице

1. Ученици/Студе

Назив на образовната установа:

Адреса:

Телефон за контакт:

Е-маил адреса на образовната установа:

Потврдуваме дека ученикот/студентот _____ е редовен ученик/студент

20 _____ год. до 20 _____ год.

Ученикот/Студентот беше на боледување од

Во _____ на ден _____ 20 _____ година.

ЕУРОЛИНК Осигурување АД – Скопје, членка на Групацијата
ПД, факс (02) 32 31 625, e-mail: eurolink@eurolink.com.mk, www.
EuroLinking.mk; Кисела Вода (02) 32 245, Каменица (02) 32 32
26 55 88, Штип (032) 38 41 51, Гевгелија (034) 21 34 74, Стр-
па, Прилеп 3 (048) 42 32 47 Кочани (033) 26 80 82, Куманово
Неготино (043) 37 15 35, Демир Хисар (040) 27 50 24, Струга
(043) 21 16 20, Македонија Брод (045) 27 42 30, Делчево (0
Радовиш (042) 32 59 99, Крушево (048) 47 40 40



БАРАЊЕ ЗА НАДОМЕСТ НА ШТЕТА КАКО ПОСЛЕДИЦА ОД СМРТ:
ОД БОЛЕСТ
ОД НЕСРЕЌЕН СЛУЧАЈ

□ ОД БОЛЕСТ

☐ ОД НЕСРЕЌЕН СЛУЧАЈ

ПО ПОЛИСА БРОЈ

ПОДАТОЦИ ЗА ОСИГУРЕНОТО ЛИЦЕ/КОРИСНИК НА ОСИГУРУВАЊЕТО

Име и презиме: _____

ЕМБГ: _____

Адреса: _____

Име и презиме:

ЕМБГ:

Адреса на живеење

Занимање

ПОДАТОЦИ ЗА КОРИСНИКОТ НА ОСИГУРУВАЊЕТО

Име и презиме

ЕМБГ

адреса на живеење

Мобилен тел.број на корисникот на
игрувањето

майл адреса на

орисникот на осигурувањето

на банката на корисникот на сметката на корисникот на

Важна напомена:

ВАЖНА НАПОМЕНА
-Податоците означени со симболот „*“ се задолжителни за потполнување;
-Известувањето за кажана лекарски преглед, известувањето за дополнително известувањето за решена шпета, ќе Ви бидат доставени пл-
наведениот мобилен телефонски број.

ПОДАТОЦИ ЗА СМРТНИОТ СЛУЧАЈ

☐ На работно место

...но место;

☐ Во домог.

На ден _____ 20 _____ година во _____ часот.

☐ Друго место

ПРИЧИНА ЗА СМРТТА

КУРОЛИНИК Осигуроване АД – Скопје, членка на Групацијата ГРАБЕ, уз Никола Клушев бр.2,1000 Скопје, Република Северна Македонија, тит (02) 32 89 301, факс (02) 32 825, е-мејл euronik@euronik.com.mk

Педуржикс Кисеља Вола (02)32 32 245, Камшиџа (02) 32 31 335, www.euronik.com.mk

26 55 88, Штрм (032) 38 41 51, Гевгелиџа (034) 21 34 74, Стурмџа (034) 34 06 29, Капаљани (043) 42 08 62, Гостивар (042) 21 17, Првм (0446) 42 00

Неготино (043) 37 15 35, Демир Хисар (033) 27 00 83, Крупањето (031) 43 56 66, Тетово (044) 35 32 78, Богалиџа (034) 22 19 91, Виниџа (033) 36 03 10

(032) 21 16 20, Мавраџинска Брвна (047) 27 50 24, Струга (046) 78 60 26, Ресен (045) 22 47 30, Валандоџа (034) 36 83, Велес

Разовиш (034) 32 09 99, Кичево (048) 47 04 40

Делор (046) 83 39 00, Свети Никола (02) 45 36 36

- ☐ увоз за облагородување ☐ извоз
☐ преработка под царинска контрола ☐ привремено чување

- ☐ Оваа гаранција се употребува и за обезбедување на долг на други царински должници кога налогодавецот на оваа гаранција настапува пред царинските органи како директен застапник на царинскиот должник. (се означува дали важи оваа одредба или не се пополнува доколку не е потребна)

- ☐ Оваа гаранција се употребува и за обезбедување на долг од царински постапки со економски ефект, започнати во рокот на важност на претходната гаранција бр. _____ од _____ издадена од гарантот _____, доколку тие не биле завршени во согласност со царинските прописи и може да настане долг кој бил обезбеден со претходната гаранција. (се означува дали важи оваа одредба или не се пополнува доколку не е потребна)

- ☐ Оваа гаранција се употребува и за обезбедување на долг од царински постапки започнати во рокот на важност на претходната гаранција бр. _____ од _____ издадена од гарантот _____, кој би можел да настане со прифаќање на дополнителна декларација, завршување на проверка на царинската декларација или во други случаи кога согласно царинските прописи стоката се пушта во слободен промет со обезбедување на евентуалниот царински долг кој бил обезбеден со претходната гаранција. (се означува дали важи оваа одредба или не се пополнува доколку не е потребна)

Оваа гаранција се намалува за секој износ на гаранцијата.

Гаранција е издадена во два еднакви царинскиот орган.

Место и датум

Гарантот: _____ **ГАРАНЦИЈА**
за обезбедување на долг во царинска постапка

По налог на: _____

за обезбедување на долг согласно Уредбата за спроведување на царинскиот закон ("Службен весник на Република Македонија" број 66/05) издава:

ГАРАНЦИЈА бр. _____
за обезбедување на долг во царинската постапка

Оваа гаранција на износ до _____ денари може да се употребува за наплата на долг за стока за која е започната царинска постапка во период од _____ до _____.

Крајниот рок за наплата на гаранцијата е _____.

ПОДАТОЦИ ЗА ГАРАНТОТ

Матичен број: _____

Даночен број: _____

Назив на гарантот: _____

Седиште: _____

Поштенски број: _____

Жиро сметка: _____

која се води кај: _____

Место: _____

ПОДАТОЦИ ЗА ЦАРИНСКИ ДОЛЖНИК - НАЛОГОДАВЕЦ

Матичен број: _____

Даночен број: _____

Назив: _____

Седиште: _____

Поштенски број: _____

Место: _____

Гарант се обврзува дека "на прв повик" и "без приговор" ќе го плати долгот согласно Уредбата за спроведување на царинскиот закон, до висината која е наведена во оваа гаранција, а кој настанал или би можел да настане во рок на важење на гаранција во следните царински постапки:

- ☐ пуштање во слободен промет
☐ царинско складирање

- ☐ привремен увоз
☐ извоз за облагородување

AK-01

4 Одговорни лица

Лице одговорно за работењето на акцизниот склад	- ЕМБГ	4.1		Потпис
	- Име и презиме			
Полномошник	- ЕМБГ	4.2		
	- Име и презиме			

5 Прилози

- ☐ Текерна состојба Централен регистар на Република Македонија
- ☐ Копија од поднесени поднески во последните две години со потврда за прием од централен регистар
- ☐ Потврда од Управа за јавни приходи дека барателот редовно ги исполнува даночните обврски
- ☐ Уверение од надлежен суд или потврда од Централен регистар дека против барателот не е отпочната постапка за стечај или ликвидација
- ☐ Уверение од надлежен суд дека против барателот и одговорното лице не е изречена мерка за безбедност - забрана за вршење на дејност
- ☐ Податоци и технички опис на просторите што се произведуваат за акцизен склад, надрт на акцизниот склад и скица на околината на складот
- ☐ Документи од надлежните управи, односно инспекциски органи и тоа: Доказување согласно член 12 став 2 од Правилникот за спроведување на Законот за акцизите
- ☐ Податоци за уредите кои овозможуваат мерење на произведените, преработените, складираните и испорачаните акцизни добра согласно со меѓународните стандарди и одобрение од надлежен орган за стандардизација и метрологија за прецизноста на мерните инструменти
- ☐ Опис на дејноста и вид на акцизниот добро за кое се бара акцизна дозвола
- ☐ Опис на транспортните постапки и видови на пакување
- ☐ Изјава за испорачаните количини на акцизни добра по видови во предходната календарска година
- ☐ Опис на поддечните производни постапки (по случај кога се бара акцизна дозвола за производство или преработка на акцизни производи)
- ☐ Опис на начинот на прием, складирање и испорака на акцизните добра и складирањето за нивното движење
- ☐ Податоци за испораќањето на акцизните добра од акцизниот склад по вид, количина и пакување во една календарска година
- ☐ Опис и локација на производните и складирањите простори
- ☐ Подетален опис на акцизната дејност со набројување на видоите на постапките што ќе се извршуваат во акцизниот склад
- ☐ Податоци за опремата потребна за извршување на акцизната дејност

Потврдувам дека податоците наведени во ова Барање се точни и целосни

Датум на поднесување

Потпис и печат

Датум на убрзување

Потпис на убрзувачот

Забелешка

УПАТСТВО ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

- Впишете го Вашиот Единствен даночен број добиен од Управата за јавни приходи.
- Наведете го називот (фирмата) што вообичаено ја користите во својот бизнис.
- Наведете ја адресата на вистинското седиште за контакт (локацијата) и на оваа адреса Царинската Управа кај Ви доставува пријави, решенија и напомена: Нотаријатот на овој податок може да предизвика Вашо Вистинско работење.
- Дополнително доколку имате повеќе од 6 акцизни складишта, приложете дополнителен лист.
- Адреса (улица, број, населено место и општина).
- Пр - означете со „х“ ако складот се користи за производство на акцизни добра.
- ПСИ - означете со „х“ ако складот се користи за примане, складирање и испорака на акцизни добра.
- Единствен матичен број на граѓанинот, име, татково име и презиме и документи за тој склад.
- ОЗ - означете со „а“ ако складот е отворен, односно со „з“ ако склада.
- Дополнително барате дозвола за повеќе од 10 видови акцизни добра, при што сите видови акцизни добра за кои се бара акцизна дозвола наведете.
- Вид на акцизно добро.
- Тафифна ознака од номенклатурата на царинската тарифа.
- Планирана количина за производство или складирање.
- Единица мерка во која е изразена количината - литри (л), килограми (кг) итн.
- Пр - означете со „х“ ако барате дозвола за производство на акцизни добра.
- ПСИ - означете со „х“ ако барате дозвола за прием, складирање и испорака на акцизни добра.
- Единствен матичен број на граѓанинот, татково име и презиме.
- Единствен матичен број на граѓанинот, татково име и презиме акцизните складишта.

Задолжително приложете ги сите документи наведени во рубриката приложување. Треба да приложите соодветен број нацрти, скици соодветен број одобренија од надлежниот орган за стандардизација и метрологија и потпишаните и заверениот потпишан.

AK-01



Датум и број на прием

Пополнува Царинска Управа

БАРАЊЕ ЗА ИЗДАВАЊЕ АКЦИЗНА ДОЗВОЛА

1 Даночен обврзник

ЕДБ на обврзникот	1.1	
Скратен назив - фирма	1.2	
Адреса на седиште	1.3	
Потпишан број		
телефон		
населено место		
брод		
општина		

2 Податоци за акцизниот склад

Ред. бр.	Адреса-улица број место и општина (2.1)	Пр (2.2) ПСИ (2.3)	Одговорно лице за потпишување на акцизни документи (2.4) ЕМБГ/име, татково име и презиме	Потпис	О/З (2.5)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					

3 Видови на акцизни добра

Ред. бр.	Вид (3.1)	Тарифна ознака (3.2)	Количина (3.3)	Един. мерка (3.4)	Пр (3.5)	ПСИ (3.6)
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						

УПАТСТВО ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

- 1.1 Впишете го вашиот единствен даночен број добиен од Управата за јавни приходи
 - 1.2 Наведете го скратениот назив на фирмата
 - 1.3 Наведете ја адресата на вистинско седиште за контакт (локација на која претежно ја вршите дејноста). На ова адреса Царинската управа ќе ви доставува решенија, известувања и др.
 - 2.1 Впишете го број на акцизната дозвола
 - 2.2 Впишете го датумот на издавање на акцизната дозвола
 - 3 Наведете ги податоците за акцизните складови по број, локација и адреса
 - 4 Задолжително приложете го документот наведен во рубрика "Прилог".
- За одговорни лица наведете:**
- 5.1 Единствен матичен број на граѓанинот, татково име и презиме и потпис на одговорното лице во фирмата
 - 5.2 Единствен матичен број на граѓанинот, татково име и презиме и потпис на полномошникот на одговорното лице во фирмата
- Наведете го датумот на поднесување и задолжително потпишете го барањето.

АК, УА Д



БАРАЊЕ ЗА ПРИМЕНА НА УПРОСТЕН АКЦИЗЕН ДОКУМЕНТ

Датум и број на прием Пополнува Царинска управа

1 Даночен обврзник

ЕДБ на обврзникот _____

Скратен назив - фирма _____

Адреса на седиште _____

1.1 _____

1.2 _____

1.3 _____

поштенски број _____ број _____

телефон _____ населено место _____ општина _____

е-пошта _____ телефакс _____

2 Податоци за акцизната дозвола

Број на акцизна дозвола _____

Датум на издавање _____

3 Податоци за акцизните складови

2.1 _____

2.2 _____

4 Прилог

Документот кој ќе се употребува како упростен акцизен документ мора да ги содржи најмалку следните елементи:

☐ Број на документот _____

☐ Број и адреса на акцизниот склад од каде што се испраќаат акцизните добра _____

☐ Број и адреса на акцизниот склад каде што се примаат акцизните добра _____

☐ Име на превозникот и регистарски број на возилото _____

☐ Ознака: "упростен акцизен документ" _____

☐ Датум на испраќање од акцизниот склад _____

☐ Испратени количини според видот на акцизните добра _____

☐ Датум на прием на акцизните добра _____

☐ Примени количини според видот на акцизните добра _____

☐ Потпис на примателот _____

5 Одговорни

Одговорно лице ЕМБГ _____

Име и презиме _____

Полномошни ЕМБГ _____

Име и презиме _____

Потврдувам дека податоците наведени во ова Барање се точни и целосни

Датум на поднесување _____

Потпис _____

Датум на обработка _____

Потпис на обработувачот _____

Забелешка _____

Пополнува Царинската управа

Одговорно лице	ЕМБГ	6.1		Потпис
	Име и презиме			
Полномошник	ЕМБГ	6.2		
	Име и презиме			

Потврдувам дека податоците наведени во ова Барање се точни и целосни

Датум на поднесување

Потпис

Датум на оформилка

Потпис на обработувачот

Забелешка

УПАТСТВО ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

- Впишете го вашиот единствен даночен број добиен од Управата за Јавни приходи
- Наведете го скратениот назив на фирмата
- Наведете ја адресата на вистинско седиште за контакт (локација на која претежно ја вршите дејноста).
- Сметка на која треба да изврши враќањето на акцизата
- Назив и седиште на депонент банка
- Впишете го износот на акцизата за враќање
- Впишете го основот по кој е платена акцизата
- Впишете ја уплатната сметка на која е платена акцизата
- Впишете ја приходната шифра на која е платена акцизата
- Опис на основот и законските одредби по кој се бара враќање на акцизата
- Назив и број на документите кои се доставуваат во прилог, а кои служат за докажување дека е платена акцизата

Зависно од основот за барањето за враќање на акцизата во прилог се доставуваат:

За одговорни лица наведете:

- Единствен матичен број на граѓанинот, татково име и презиме и потпис
- Единствен матичен број на граѓанинот, татково име и презиме и потпис

Наведете го датумот на поднесување и задолжително потпишете го барањето

* Барање за враќање на акциза во случаите од член 26 од Законот за акцизите

АК-БВ

Датум и број на прием

Пополнува Царинската управа

БАРАЊЕ ЗА ВРАЌАЊЕ НА АКЦИЗА *

- Даночен обврзник**

ЕДБ на обврзникот

Скратен назив - фирма

Адреса на седиште

1.1

1.2

1.3

поштенски број

населено место

број

општина

телефон

е-пошта

телефакс
- Податоци за банкарската сметка на која ќе се изврши враќањето на акцизата**

Сметка број

Депонент банка

2.1

2.2
- Податоци за акцизата**

Износ на акциза

Вид на акциза

Уплатна сметка

Приходна шифра

3.1

3.2

3.3

3.4
- Основ за враќање на акцизата**

Враќање на акцизни добра со платена акциза во акцизен склад (член 26 став (1) точка 1))

Уништени или денатурирани акцизни добра со платена акциза под царински надзор (член 26 став (1) точка 2))

Докажливо оштетени контролни марки при нивното печатење со платена акциза за обележување на тулунски добра (член 26 став (3))
- Прилози (документи за докажување на основаноста на барањето и доказ за платената акциза)**

Доказ за платената акциза

Испратница и фактура од лицето кое ги враќа доброта на имателот на акцизната дозвола

Изјава за причините за враќањето на доброта во акцизниот склад

Записник кој го потпишуваат овластените лица од Царинска управа и овластени лица од барателот за уништување или денатурирање

Фактура за набавени акцизни добра

Записник заверен од овластени лица од барателот со листа на оштетени контролни марки по сериски број

Број на решение со кое се задолжени оштетените контролни марки залепени на табак хартија
- Одговорни лица**

Емануела Есмерова

1

2

3

4

5

НАДВОРЕШНА ТРГОВИЈА

