

PREDAVANJE BR.10

MEĐUNARODNO POSLOVNO PRAVO

VIŠI OBLICI PRIVREDNE SARADNJE

1. Pojam i značaj viših oblika privredne saradnje

Viši oblici privredne saradnje nisu klasično uvozno-izvozni poslovi ad hoc, već su dugoročnog karaktera i imaju viši kvalitet međusobnih odnosa u međunarodnoj poslovnoj praksi. Osnovna karakteristika ovih poslova je veća upućenost partnera i zajednički interes u ostvarivanju zarade od kog zavisi uspeh posla. Međusobna zavisnost čini da partnera kod viših oblika privredne saradnje i ozbiljnost i kompleksnost saradnje su veoma bitne. U principu, ovi poslovi su dugoročni i trajanje njihovog odnosa je nužna pretpostavka. Upućenost partnera jednog na drugog i funkcionalna zavisnost u cilju doprinosa boljem kvalitetu odnosa je vrlo važna.. Ovi odnosi se teže prekidaju zbog svoje kompleksnosti.

Zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji su svoj koncept privrednog razvoja zasnovala na oblicima više privredne saradnje. Ovaj oblik saradnje omogućio im je pribavljanje tehnologije iz industrijski razvijenih zemalja. Transfer savremenog tehnološkog znanja i opreme iz industrijski razvijenih zemalja u zemlje u tranziciji se uglavnom obavlja kroz ove oblike saradnje.

Liberalizacija pravnih poslova koji regulišu više oblike privredne saradnje otvorila je nove mogućnosti za partnere iz razvijenih zemalja. Strani investitori postaju sve zainteresovaniji za ulaganje u populzivne privredne grane koje imaju naglašenu razvojnu komponentu.

Naša zemlja spada u red zemalja koja je potpuno liberalizovala režim privrednog poslovanja sa inostranstvom. Naš pravni sistem poznaje sledeće više oblike privredne saradnje:

- dugoročna privredna kooperacija,
 - pribavljanje i ustupanje prava industrijske svojine-transfer tehnologije,
 - investicioni radovi,
 - zajednička ulaganja,
 - direktnne investtitiicije,
 - vremensko korišćenje turističkog objekta
- Po teritorijalnom kriterijumu razlikujemo više oblike privredne saradnje koji se odvijaju u inostranstvu i one koji se odvijaju kod nas. U inostranstvu se odvijaju sledeći viši oblici privredne saradnje:
- ustupanje prava industrijske svojine i know how,
 - izvođenje investicionih radova,
 - direktne investicije u inostranstvu i ugovorno ulaganje naših firmi i stranih.

Najveći broj viših oblika privredne saradnje odvija se kod nas. U tržišnoj privredi razvijenih zemalja poznati su svi navedeni viši oblici privredne saradnje. Međutim, poslovna praksa pokazuje da su određeni oblici saradnje izgubili na značaju i nisu više privlačni za partnere. Poslovna i tehnička

sardnja iz sedamdesetih godina danas je prevaziđen oblik. S druge strane, pojedini viši oblici privredne sardnje nastali su kao palijativno rešenje za saradnju koja tada nije bila doputena. Na primer: ulaganje stranog kapitala u domaća preduzeća gde stranci nisu imali svojinska ovlašćenja. (joint venture poslovi) . Joint venture poslovi postali su najpopularniji način ulaska strane tehnologije i stranog kapitala u našu zemlju.

Međutim, krajem osamdesetih godina prošlog veka u našoj zemlji dolazi do pravnog regulisanja direktnih investicija. To je najveći zaokret za privredni razvoj.

Viši oblici privredne sardnje uspostavljeni u bilo kom vidu otvaraju široke mogućnosti za unapređenje privredne sardnje. Naravno, ovi oblici saradnje donose i određene probleme. Vlasnici kapitala i savremene tehnologije iz industrijski razvijenih zemalja diktiraju uslove privredne saradnje uopšte, pa i viših oblika.

Neravnopravnost partnera u međunarodnim ekonomskim odnosima je sve prisutnija. Ugovori o višim oblicima saradnje obiluju restriktivnim klauzulama koje imaju za cilj da ograniče delatnost domaćeg partnera, to jest, da je svedu u granice koje odgovaraju stranim privrednim subjektima.

Krajnji cilj ovakve saradnje u međunarodnim ekonomskim odnosima sa manje razvijenim zemljama je održavanje tehnološko-ekonomske superiornosti i zavisnosti domaćih preduzeća u odnosu na multinacionalne kompanije i vlasnike kapitala.

Viši oblici saradnje i pored nekih negativnih konotacija imaju značaj za privrednu saradnju naše zemlje sa inostranstvom. Doprinose poboljšanju platnog i trgovinskog bilansa zemlje, utiču na poboljšanje strukture spoljnotrgovinske razmene, podstiču razvoj i istraživanja u našoj privredi.

Izvesne slabosti klasično uvozno-izvoznih poslova mogu se donekle prevazići višim oblicima privredne saradnje. Ovi poslovi su izvozno orijentisani i koncipirani na bazi supstitucije uvoza. Realna mogućnost prodora naših preduzeća na svetska tržišta je krajnje selektivna i ne lako ostvarljiva. Međutim, u poslovima dugoročnog karaktera viših oblika sardnje otvaraju se nove mogućnosti za unapređenje privredne saradnje. Kod ovih oblika saradnje strani partneri dobijaju pravne garancije ex lege da se njihov položaj neće menjati za vreme trajanja poslovnog odnosa. Treba istaći da su viši oblici privredne saradnje izvor finansijskih sredstava za naša preduzeća, izvor nove tehnologije i inovacija za vreme trajanja saradnje.

A. Dugoročna proizvodna kooperacija-ovaj ugovor podrazumeva trajan odnos privrednih subjekata iz različitih zemalja u cilju zajedničke proizvodnje određenog proizvoda.

Bitni elementi kooperacije su: obostrani interes, međusobno poverenje i trajnost odnosa.

Zajednički interes partnera podrazumeva dogovor ugovornih strana da će direktno imati udela u rezultatima komercijalnih proizvoda i da će učestvovati u podeli i specijalizaciji partnera. Sadržaj kooperacije može da bude i pribavljanje tehnologije ili ustupanje uz uspostavljanje direktne veze između transfera tehnologije i rezultata.

Zajednički interes partnera određuje sadržaj Sporazuma o kooperaciji, koji pored proizvodnje proizvoda i međusobnih isporuka, može imati i elemente joint venture poslova.

Predmet dugoročne proizvodne kooperacije može biti:

-isporuka sastavnih delova koje kooperanti ugrađuju u iste proizvode ili proizvode iste vrste,

-isporuka delova stranog kooperanta domaćem i ugradnja u proizvod i isporuka gotovih proizvoda itd.

Ovaj ugovor je atipičan i sadrži elemente : ugovora o licenci, ugovora o pribavljanju i ustupanju tehnologije, ugovor o ulaganju sredstava itd. Pismena forma je obavezna za punovažnost ugovora. Ovaj ugovor zaključuje se na određeno vreme najmanje tri godine. Ugovorne strane ga mogu produžavati.

Ovaj ugovor mogu zaključiti samo preduzeća koja se bave proizvodnom delatnošću. Strani partner treba takođe da bude proizvođač. Izuzetno, može biti i pravno lice koje ne učestvuje u proizvodnji. Na strani stranog partnera može se pojaviti više proizvođača. Ugovorni partneri se obavezuju da daju određeni materijal, stvari, da ustupe pravo industrijske svojine ili know how, montiraju i komercijalizuju proizvode.

Proizvodna kooperacija se sastoji u zajedničkoj proizvodnji, programiranju razvoja, međusobnoj isporuci proizvoda ili sastavnih delova koji se ugrađuju u proizvod. Važno je da partneri učestvuju u proizvodnji proizvoda iste vrste ili da ugrađuju delove u sistem koji čini tehničku-tehnološku celinu koja je finalni proizvod.

U svetu oštro podeljenom na vlasnike kapitala i tehnologije, s jedne strane, i na one koji ne raspolažu kapitalnim i tehnološkim resursima u dovoljnoj meri, industrijska kooperacija je izuzetan modalitet saradnje koji omogućava transfer tehnologije između partnera koji pripadaju različitim geopolitičkim celinama. Kooperantski i potkooperantski odnosi u proizvodnji nisu novi u poslovnoj praksi. Ova forma saradnje i međunarodnog angažovanja predstavlja alternativu direktnim investicijama i naziva se „novom formom međunarodnih investicija“. Ovim ugovorima prenosi se i „industrijska veština“, odnosno koncept proizvodnje i rukovođenja industrijskim pogonom. Domaći partneri često imaju teškoće u prihvatanju industrijskih veština i uspostavljanju ravnopravnih partnerskih odnosa. Zato je potrebno da partneri budu približno na sličnom tehnološkom stepenu razvoja.

Vlasnici kapitala i tehnologije pokušavaju da profitno iskoriste privrednu inferiornost domaćeg partnera.

Industrijska kooperacija koja ima ekonomske razloge i zasniva se na dugoročnoj saradnji doprinosi ekonomskom razvoju međunarodne trgovine i širem korišćenju savremene tehnologije, kroz komparativne prednosti svih učesnika.

Kod nas je dugoročna proizvodna kooperacija regulisana Zakonom o spoljnotrgovinskom poslovanju.

B. Pribavljanje i ustupane prava industrijske svojine-transfer tehnologije

Transfer tehnologije je osnova viših oblika privredne saradnje. Omogućava pribaviocu iz zemlje u tranziciji ili razvoju pristup savremenoj tehnologiji, a prenosiocu iz razvijene zemlje kontrolu nad prenesenom tehnologijom.

Motivi pribavioca su osvajanje savremenih sredstava proizvodnje i tehnoloških znanja za koje nema mogućnosti da ih nabavi u svojoj zemlji.

Motivi prenosioaca su profit sa već amortizovanom opremom u tehnološkom smislu i osvajanje novih tržišta.

Ugovori o transferu tehnologije treba da podmire različite interese ugovornih strana.

Vlasnici kapitala i tehnologije moraju svoje ponude da učine prihvatljivijim i atraktivnim za svoje korisnike i da odustanu od ekstremnih zarada, radi uspostavljanja odnosa privredne saradnje

Razlike između privrednih subjekata u transferu tehnologije takve su prirode da jednom subjektu omogućavaju dominaciju, a drugom, pribaviocu inferiornan status manjeg ili većeg stepena. Ove činjenice se moraju uzeti u obzir kod koncipiranja svakog ugovora.

Definicija- u međunarodnom poslovnom pravu pod transferom tehnologije se podrazumeva zaključivanje ugovora kojim privredni subjekt iz jedne zemlje prenosi pravo privrednog iskorišćavanja svojih zaštićenih prava industrijske svojine i know-how na privrednog subjekta iz druge zemlje, uz ugovorenu naknadu.

Predmet ugovora o transferu tehnologije mogu biti sva prenosiva prava industrijske svojine (patent za pronalazak, prvo na žig, pravo na uzorak ili model i znanje i iskustvo). Predmet ugovora može biti i kombinacija zaštićenih i nezaštićenih prava industrijske svojine.

Po obimu prava koja se prenose ovi ugovori mogu da budu:

- Ugovori o cesiji prava i
- ugovori o licenci (pravu iskorišćavanja).

Ugovorne strane imaju pravo da dogovore sve relevantne činjenice za ugovor o transferu. Zakonski propisi ograničavaju slobodu ugovaranja u izvesnoj meri jer utvrđuju izvesne obaveze, to jest, zabranjuju restriktivne klauzule kojima se ograničava sloboda sticaja tehnologije i smanjuje konkurentna sposobnost.

Formalnost ovih ugovora sastoji se u obaveznoj pismenoj formi. Ugovor o transferu je dvostrani, teretni, i koji se zaključuje intuitu personae.

Transfer tehnologije je uglavnom prisutan kod svih ugovora o višim oblicima privredne saradnje. Postoje razlike između vrste i kvaliteta znanja koje se prenosi, ali se tehnološko znanje uvek pojavljuje u nekom obliku.

Naša zemlja izgradila je koncept tehnološkog razvoja na kupovini inostrane tehnologije iz razvijenih zemalja. Ne treba smatrati da je takav pristup bio pogrešan. Zahvaljujući ovom konceptu neke zemlje (Japan, na primer) su prerasle u visoko razvijene industrijske zemlje. S druge strane, mnoge zemlje u razvoju, a danas neke u tranziciji nisu i neće biti u stanju da kroz ugovore o transferu tehnologije razviju sopstvenu tehnologiju i smanje disparitet između prirrenosioca i pribavioca tehnologije.

I naša zemlja je svoj tehnološki razvoj ostvarila kroz ponekad neumereno pribavljanje tehnologije iz inostranstva što je prouzrokovalo niz nepovoljnih pojava i posledica. Neodmerenim transferom tehnologije naša preduzeća su postala tehnološki-ekonomski zavisna od inostranstva. Pored toga, značajni devizni odliv je posledica ugovora sa stranim partnerom. Izvoz naših preduzeća je često otežan zbog restrikcija davanja tehnologije. Nažalost, naša preduzeća koja posluju pod takvim uslovima su ograničenih sposobnosti da proizvedu robu za industrijski razvijene zemlje. U tom smislu, vlasnik tehnologije, ekonomski jača strana, određuje sadržinu ugovora o transferu tehnologije. Imajući tehnologije imaju svoj ekonomski interes za izvoz tehnologije jer im to pomaže u osvajanju novih tržišta i obezbeđivanju većeg profita. Svi poslovi ostaju pod njihovom kontrolom.

Restriktivne klauzule u ugovorima imaju direktno i indirektno štetno dejstvo na primaoca tehnologije i nacionalnu privredu. Superiorniji partner nameće obaveze u cilju povećanja profita. Smisao restriktivnih klauzula je da se uspostave trajni odnosi zavisnosti između primaoca i

izdavaoca tehnologije. Broj restriktivnih klauzula zavisi od tehnološkog dispariteta ugovornih strana. Što je disparitet veći, veći je i broj restriktivnih klauzula. Međutim, postoje i restriktivne klauzule koje se mogu smatrati pod određenim uslovima dozvoljenim i uobičajenim u međunarodnoj ugovornoj praksi. Takva ograničenja se nazivaju dozvoljenim restrikcijama.

C.Investicioni radovi- U međunarodnoj poslovnoj praksi investicioni radovi predstavljaju značajnu privrednu delatnost u svakoj zemlji jer se istovremeno ili sukcesivno angažuje više privrednih subjekata koji doprinose izgradnji određenog objekta. Investicioni radovi koji predstavljaju međunarodni privredni posao podrazumevaju da su investitor i izvođač radova iz različitih zemalja. Investicioni radovi su veoma razvijeni u međunarodnoj poslovnoj praksi. To su najčešće poslovi velike vrednosti, gde se angažuje velika srdstva privatna i državna i to na duži rok.

U međunarodnoj poslovnoj praksi ovi poslovi se realizuju kroz zaključivanje posebnih ugovora o investicionim radovima. To je specifična vrsta ugovora o delu.

Definicija-to je ugovor kojim se izvođač obavezuje da za potrebe naručioca izvede određene investicione radove i preda ih naručiocu, a ovaj se obavezuje da za to plati određenu ugovorenu naknadu izvođaču.

U praksi ugovor o investicionim radovima je kompleksan ugovor kako po predmetu tako i po pravnim odnosima. Ovim ugovorom obuhvaćene su razne vrste usluga:

- izrada investicionog projekta,
- izvođenje građevinskih radova,
- inženjering usluge,
- pružanje stručne pomoći i obučavanje kadrova,
- stavljanje u funkciju objekta, odnosno postrojenja i opreme.

Investicioni radovi spadaju u građevinsku delatnost. Ovaj ugovor se razlikuje od ugovora o građenju po većem broju izvođača i po složenosti predmeta.. Građevinska delatnost nije i jedini predmet ovih ugovora. Pored građevinske delatnosti ovi ugovori mogu da sadrže i pružanje intelektualnih usluga, isporuka, montaže opreme, pružanje tehničke pomoći itd.

Ugovor o investicionim radovima je dvostrani i teretan ugovor.

Predmet-ugovora o investicionim radovima može biti: projektovanje, pripremni radovi na gradilištu, izvođenje građevinskih radova,, izvođenje montažnih radova,izgradnja objekta i isporuka opreme, inženjering poslovi, nadzor nad izgradnjom, održavanje-remont objekta i opreme, obuka radika itd.

Bitni element ugovora je naknada za izvedene radove čija visina mora biti precizno regulisana ugovorom-rokovi, uslovi i način plaćanja.

Izgradnja nekog objekta obično traje više godina. Zbog toga se zaključuje tzv.osnovni ugovor o investicionim radovima kao okvirni, a na osnovu njega se zaključuju svake godine posebni ugovori za određenu fazu izgradnje.

U međunarodnoj poslovnoj praksi pojavljuje se više modaliteta ugovora o investicionim radovima.:

- ugovor“ključ u ruke“

- ugovor „poluključ u ruke“
- ugovor o konsalting inženjeringu,
- konzorcijum za izvođenje radova, i
- podugovor za izvođenje radova.

Ugovor „ključ u ruke“ podrazumeva da izvođač preuzme sve poslove. Naravno, kod ovih ugovora investitor plaća veću cenu jer nema podele odgovornosti.

Ugovor „poluključ u ruke“ podrazumeva da investitor preuzme na sebe izvesne radove (npr. obezbeđenje radne snage, montiranje opreme i dr.) Kod ovih ugovora investitor često angažuje inženjera nadzornog koji štiti njegove interese.

Ugovor o konsalting inženjeringu podrazumeva intelektualne usluge, na primer: davanje ideja, izrada tehničkih studija, pružanje saveta, vršenje nadzora nad izvođenjem radova, rukovođenje projektom i dr.

Ugovor o konzorcijumu za izvođenje radova se javlja kod velikih investicionih radova. Investitor zaključuje ugovore sa više učesnika koji svi zajedno čine jednu ugovornu stranu koja je izvođač. Konzorcijum može da deluje kao celina ili da se izvrši podela rada. Konzorcijum za izvođenje radova je jedan od načina regulisanja složenih investicionih poslova. Svi članovi konzorcijuma odgovaraju prema naručiocu solidarno za obaveze iz ugovora, kada konzorcijum nastupa kao celina.

Podugovaranje kod ugovora o investicionim radovima je važno jer izvođač nije često osposobljen da izvede sve radove koje naručilac traži. Podugovaranje obuhvata najmanje tri strane: naručioca, izvođača i podizvođača. Podugovaranjem nastaju složeni pravni odnosi. Onovnim ugovorom određuju se uslovi podugovaranja. Naručilac i podizvođač nisu u pravnom odnosu ali su ekonomski povezani. Važna je odredba osnovnog ugovora o slobodi izbora podizvođača. U poslovnoj praksi pojavljuju se dva slučaja. Prvi, kada izvođač plaća podizvođače nezavisno od naknade koju treba da dobije od investitora i drugi, kada plaća podizvođače tek kada dobije naknadu od investitora.

PITANJA:

1. Dati primer ugovora o izvođenju investicionih radova i komentar

Odgovor poslati na email: inesbyu@yahoo.co.uk

Prof. Ines Besarović , 20.04.2020.Bg.