

GLAVA VI

MEĐUNARODNI TRGOVAČKI POSLOVI U ZEMLJAMA TRŽIŠNE PRIVREDE

RAZVIJENO TRŽIŠTE, TRŽIŠTE U RAZVOJU, ADMINISTRATIVNA PRIVREDA: PROBLEM KLASIFIKOVANJA NACIONALNIH PRIVREDA

S obzirom na to da ovo i naredna poglavlja razmatraju pitanje međunarodnih trgovačkih poslova u *tržišnim* zemljama i zemljama sa *administrativnom privredom*, (kurzivi autora), neophodno je prethodno utvrditi osnovne kriterijume za razgraničenje ova dva pojma. Ovaj je posao otežan činjenicom da i između ovih zemalja postoje određene podgrupe, kao što su industrijski razvijene zemlje i zemlje u razvoju. Osim toga, privredne karakteristike pojedinih zemalja su tako složene, da nije lako utvrditi kojoj od navedenih grupa ta zemlje pripadaju. Na drugoj strani, takve su klasifikacije ponekad neophodne, uprkos odsustvu konsensusa o kriterijumima koje treba primeniti. Na primer, ukoliko industrijski razvijena zemlja daje trgovinske preferencijale zemljama u razvoju određenog regiona, neophodno je sa stanovišta te zemlje utvrditi šta se smatra nerazvijenom zemljom. I u okviru iste države, na primer Sjedinjenih Država, često za potrebe različitih programa postoje različite definicije nerazvijenih zemalja. Paradoks je što se i najrazvijenije zemlje, koje svakako računaju da će njihova privreda i dalje rasti, u tom smislu smatraju *zemljama u razvoju* (kurzivi autora). Da bi se podvukla razlika između razvijenih i nerazvijenih zemalja, ponekad se o ovoj drugoj grupi govori kao o *manje razvijenim zemljama* (kurzivi autora). Manje razvijenim u odnosu na koga? Da li je Australija manje razvijena od Francuske? Ili Italija od Nemačke? Korišćenje prideva manje, više, samo, itd., po pravilu, unosi još veću zabunu u pojmove uz koje se koriste, a koji ni sami nisu dovoljno jasni. Možemo dakle zaključiti da pojmovi koji se javljaju u literaturi: razvijene zemlje, nerazvijene

zemlje, najmanje razvijene zemlje, zavisne zemlje, zemlje u razvoju, ili nove industrijske zemlje itd., nemaju jednoobrazno značenje. To, ipak, ne znači da nije moguć neki najopštiji konsensus o tome koje zemlje pripadaju određenoj grupi. Nema sumnje da, nezavisno od primenjenih kriterijuma, svaka lista razvijenih zemalja uključuje Sjedinjene Države, Japan, Englesku, Francusku, Italiju i Nemačku. Toj bi se listi gotovo sigurno mogle dodati i Australija, Novi Zeland, Holandija, Belgija, Švajcarska, Austrija, Švedska, Norveška, Danska, Luksemburg, Španija i Portugalija. Šta je sa Grčkom, Turskom i Južnom Afrikom? Da li se iko od „četiri azijska tigra” može smatrati članicom kluba razvijenih? Možda se za Koreju i Tajland pre može reći da su zemlje u ubrzanom industrijskom razvoju. Kada je reč o Hong Kongu, treba imati u vidu da će ova bivša britanska kolonija uskoro postati sastavni deo Kine – zemlje sa planskom privredom (u međuvremenu je i postala, prim.prev.). Osim četiri azijska tigra, može se reći da u grupu zemalja u ubrzanom ekonomskom razvoju spadaju i Meksiko, Indija i Brazil. Da li ovoj listi treba dodati i Venecuelu, Argentinu, Čile, Nigeriju ili Kinu? Na ovo pitanje nema pouzdanog odgovora. Sada smo veoma blizu liste dovoljno razvijenih zemalja, na kojoj se nalaze Indonezija, Tajland, Uganda, Kenija, Egipat, Ekvador, Kostarika, Gvatemala i mnoge druge. U zavisne ili najsiromašnije zemlje mogu se ubrojiti Bangladeš, Bolivija, Honduras i Haiti.

Neki se od čitalaca sigurno neće složiti sa gore navedenom podelom. Iz ove su podela, sa izuzetkom male digesije prema Kini, namerno izostavljene zemlje sa planskom privredom, odnosno zemlje koje se nalaze u procesu tranzicije od planske ka tržišnoj privredi. Ovim je zemljama posvećeno sledeće poglavlje knjige.

Možda si, dragi čitače, već uočio da u navedenim podelama nigde ne pominjem pojam zemalja trećeg sveta. Ovaj je termin sinonim za zemlje u razvoju, kao što su i zemlje prvog sveta sinonim za industrijski razvijene zemlje. Ali, ko u ovoj podeli čini zemlje *drugog* sveta? Da li *drugi* svet čine zemlje u ubrzanom industrijskom razvoju, dok bi, sledeći ovu logiku, zemlje *četvrtog* sveta činile siromašne, industrijski zavisne zemlje (svi kurzivi autorovi). Autor ovog poglavlja veruje, međutim, da je svet samo jedan, te da su pojmovi zavisne zemlje, zemlje u razvoju, zemlje u ubrzanom ekonomskom razvoju, itd, naučno korektniji od pojmova kao što su prvi ili treći svet, i da bolje izražavaju dinamični proces razvoja pojedinih zemalja i njihov prelazak iz jedne u drugu grupu.

Problem podela zemalja prema stepenu njihovog ekonomskog razvoja decenijama zaokuplja ekonomiste. Mnogi ekonomisti smatraju da je podela koju je predložio Rostou u svojoj čuvenoj knjizi: „Stupnjevi ekonomskog rasta” (*Rostow, Stages of Economic Growth*) najpouzdanija. Rostou razlikuje pet nivoa (faza) ekonomskog rasta:

tradicionalno društvo, predindustrijsko društvo, prva faza industrijskog društva, druga faza industrijskog društva i potrošačko društvo. Tradicionalno društvo zasniva se na poljoprivrednoj proizvodnji, plemenskoj i porodičnoj organizaciji i maloj društvenoj pokretljivosti. U takva društva spadaju rane civilizacije na Bliskom istoku i carske dinastije u Kini. Predindustrijsko društvo je društvo u kojem postoje začeci industrijske proizvodnje, ali sa niskom produktivnošću. U društvenoj strukturi još uvek nije došlo do promena i stvaranja novih klasa, ali dolazi do promena u rigidnom i centralizovanom političkom sistemu. Za najnerazvijenije zemlje, kao i za pojedine zemlje u razvoju, može se reći da se i danas nalaze u ovoj fazi društvenog i ekonomskog razvoja. U prvoj fazi industrijskog društva, zahvaljujući novim tehničkim pronalascima, industrijska proizvodnja dobija odlike masovne proizvodnje i preuzima primat nad poljoprivredom. Dobit se reinvestira ili se ulaže na štedne depozite. Rostou ukazuje da su se u ovoj fazi razvoja, više od dve decenije, nalazile Velika Britanija nakon 1783. godine, Francuska i Sjedinjene Države, nekoliko decenija nakon 1860. godine, kao i Nemačka u trećoj četvrtini i Japan u poslednjoj četvrtini XIX veka. Rusija i Kanada su se u ovoj fazi razvoja nalazile od 1890–1914, a Indija i Kina sredinom XX veka. U ovoj fazi razvoja danas se nalaze *najmanje siromašne zemlje u razvoju*, kao i zemlje u *ubrzanom industrijskom razvoju* (Indija, Kina, Argentina, Brazil i Meksiko). Napomenuli smo da ova faza traje prosečno dvadeset godina, ali kod nekih zemalja i znatno duže. Četvrti nivo čini *druga faza industrijskog društva*. Velika Britanija, Sjedinjene Države, Nemačka i Francuska su se u ovoj fazi nalazile na kraju XIX veka. Ovaj nivo karakteriše promena u strukturi industrijske proizvodnje, od teške industrije ka prerađivačkoj industriji, industriji električne opreme i hemijskoj industriji. Ne bi se moglo sa sigurnošću tvrditi da je i jedna od zemalja u razvoju dostigla ovaj nivo razvitka. U svakom slučaju, ni jedna od ovih zemalja nije dostigla nivo *masovnog potrošačkog društva*, kao poslednje, pete faze u ekonomskom razvoju. U ovoj fazi se nalaze Sjedinjene Države, najveći broj zemalja Evropske unije, Australija i Kanada. Rostou sugerise i sledeću fazu u ekonomskom razvoju: *fazu nakon masovnog potrošačkog društva* (svi kurzivi autora). Ova bi se faza plastično mogla opisati rečima Tomasa Mana (*Thomas Mann*): „prvi je težio novcu, drugi se rodio sa novcem i težio je društvenom prestižu i privilegijama, a treći, rođen sa novcem, prestižom i privilegijama, spas je potražio u umetnosti”. Na drugi način, ova se faza može opisati opaskom Džona Adamsa (*John Adams*) da mora studirati rat i politiku, kako bi njegov sin mogao da studira matematiku, odnosno njegovi unuci slikarstvo i muziku. Cinici će se upitati da li se i jedna zemlja danas nalazi u fazi slikara i muzičara? Mišljenja smo da klasifikacija koju je predložio Rostou nije

ništa bolja od klasifikacije koju smo napred izložili: siromašne zemlje, zavisne zemlje, zemlje u razvoju, zemlje u ubrzanom industrijskom razvoju i razvijene zemlje. I ovde treba imati na umu prethodno rečeno: svaka klasifikacija služi tačno određenoj svrsi (npr. davanje trgovinskih preferencijala nekoj zemlji, ili oslobađanje od zahteva GATT/WTO-a za ukidanje određenih carinskih barijera koje se primenjuje na zemlje u razvoju), što otežava i dovodi u pitanje svrshodnost usvajanja jedinstvene, univerzalne klasifikacije. Jedna od klasifikacija čija je vrednost i upotrebljivost takođe problematična jeste klasifikacija na *tržišne* zemlje i zemlje sa *planskom privredom* (kurzivi autora). Obično se navodi da lica sa sedištem u zemljama sa tržišnom privredom, kako razvijenih tako i onih u razvoju, kod zaključivanja međunarodnih trgovačkih poslova koriste iste institute i pravila, a koji nisu uobičajeni kod zaključivanja međunarodnih poslova između lica sa sedištem u zemaljama sa planskom privredom. No, isto tako mogu se navesti i neki zajednički elementi: npr. praksa međunarodnih kompenzacionih poslova, iako su oni, istina, češći među zemljama sa planskom privredom. Proces privatizacije, na primer, takođe može biti tačka vezivanja ove dve grupe zemalja, iako je privatizacija u zemljama sa planskom privredom složenija, zbog dominacije državne svojine i nerazvijene tržišne infrastrukture.

MEĐUNARODNI TRGOVAČKI POSLOVI I TRANSFER TEHNOLOGIJE

Između međunarodnih trgovačkih poslova zaključenih od strane lica sa sedištem u razvijenoj zemlji i lica sa sedištem u nerazvijenoj zemlji, i između poslova zaključenih od strane lica sa sedištim u razvijenim zemljama, praktično nema velikih razlika. Naime, kupac iz Sjedinjenih Država želi da se obezbedi od neispunjenja ili neopravdanog raskida ugovora od strane kupca iz Brazila, na isti način kao i kada je kupac iz Engleske ili Francuske, i *vice versa*. Doduše, izvesne razlike u postupanju ugovornih strana mogu biti uslovljene određenim nacionalnim pravilima i poslovnom praksom; na primer, da li je običaj da se u prevoznom listu u drumskom saobraćaju naznači da je roba utovarena (slučaj *Marine Midland Grace Trust CO. of N.Y. v. Banco del Pais, S.A.* 261 F.Supp.884, S.D.N.Y, 1966, nije redovna praksa u Meksiku).

Američki prodavac možda nema razloga da se plaši neispunjenja ugovornih obaveza od strane kupaca iz nerazvijenih zemalja, ali može imati valjane razloge da se plaši postupanja vlada tih zemalja. Naime, vlade nerazvijenih zemalja često administrativno intervenišu u međunarodnim trgovačkim poslovima, bilo putem režima administrativnih dozvola i odobrenja za uvoz određenih proizvoda, kojim se

štite domaći proizvođači od strane konkurencije, bilo putem izdavanja dozvola za izvoz određenih proizvoda, kako bi se taj izvoz ograničio, tj. zadovoljila potreba za određenim proizvodima na domaćem tržištu. Od ostalih mera državne intervencije naročito su česte visoke carinske stope za uvoz određenih proizvoda i zabrana i ograničenje iznošenja čvrste valute iz zemlje (ovaj se poslednji oblik intervencije može prevazići korišćenjem dokumentarnog akreditiva kod kojeg se strana banka javlja kao konfirmirajuća). Državna intervencija svakako ima negativne efekte, jer prouzrokuje dodatne troškove u međunarodnom trgovačkom poslu koji padaju na teret jedne ili obe strane.

Ukoliko američki trgovac (ili trgovac iz neke druge razvijene zemlje) želi da u nekoj nerazvijenoj zemlji započne viši nivo poslovanja, npr. otvaranje zastupništva ili distributivnog lanca, prvi problem sa kojim se suočava, svakako, je izbor odgovarajućeg domaćeg partnera. Pored toga, i kod viših nivoa poslovne saradnje javljaju se isti oni problemi koji se javljaju i kod ugovora o prodaji – problem vladine intervencije. Administrativnim propisima mogu se ograničiti oblici zastupništva i distribucije, osigurati privilegovan tretman domaćih zastupnika ili distributera nakon raskida ugovora, utvrditi ograničenja kod iznošenja čvrste valute iz zemlje, itd.

Problem administrativne kontrole i ograničenja javlja se i kod ugovora o transferu tehnologije. U mnogim zemljama u razvoju na snazi su komplikovani propisi koji predviđaju registraciju takvih ugovora, i davanje saglasnosti nadležnog organa pre zaključenja ugovora ili na već zaključen ugovor. Ovaj postupak može uključiti i javno otkrivanje informacija za koje bi nalogodavac radije voleo da ostanu poslovna tajna. Dodatni mehanizmi i sredstva kontrole često se predviđaju kada se transfer tehnologije vrši u obliku direktnog stranog ulaganja. Kao najčešći oblik kontrole direktnog stranog ulaganja javlja se obavezni *joint venture* (tj. zabrana osnivanja sopstvenog preduzeća stranog ulagača, prim.prev.). U pojedinim privrednim granama često su zabranjeni svi oblici (direktni i indirektni) stranog ulaganja. Istine radi, treba istaći da se ugovori o transferu tehnologije nalaze pod posebnim režimom i vlada razvijenih zemalja. U Sjedinjenim Državama administrativni nadzor ovih ugovora je uređen Zakonom o trgovini i zaštiti konkurencije iz 1988. godine (ovo pitanje je detaljno obrađeno u sledećem izdanju Natšela od istih autora: Međunarodna trgovina i strana ulaganja – *International Trade and Investments*).

Nezavisno od oblika poslovnih odnosa koji se uspostavljaju između strana sa sedištem u razvijenim zemljama i strana sa sedištem u nerazvijenim zemljama (ugovor o prodaji, zastupništvu, distribuciji, licenci, itd), strane iz razvijenih zemalja, po pravilu, žele da se zaštite

od nesporazuma nastalih u tumačenju i ispunjenju ugovora od druge strane. Ovi nesporazumi mogu biti posledica različitog tumačenja pojedinih ugovornih odredbi, ali mogu biti prouzrokovani i intervencijom treće strane – vlada nerazvijenih zemalja. Da bi zaštitile svoje interese, strane iz razvijenih zemalja, po pravilu, insistiraju da se u ugovoru utvrdi nadležnost suda i merodavno pravo neke razvijene zemlje. Problemi sa klauzulom o izboru nadležnog organa za rešavanje sporova i o merodavnom pravu nastaju kada pravo druge ugovorne strane (iz nerazvijene zemlje) zabranjuje ugovaranje stranog suda i stranog prava kao merodavnog; ova je zabrana češća kod ugovora o transferu tehnologije i direktnom ulaganju, nego kod klasičnog ugovora o prodaji. Najpogodniji način za prevazilaženje ovih zabrana jeste ugovaranje međunarodne arbitraže kao načina rešavanja sporova. Poslovna praksa pokazuje da je arbitraža ugovorena u nekoj trećoj, razvijenoj, zemlji najprihvatljiviji oblik za rešavanje sporova ne samo za ugovorne strane, već i za vlade nerazvijenih zemalja u kojima je na snazi zabrana ugovaranja stranog suda.

Pre nego što više pažnje posvetimo nekim od pitanja koja se javljaju u međunarodnim trgovačkim poslovima, uključujući i transfer tehnologije, treba istaći da prethodno navedena administrativna ograničenja u trgovini i transferu tehnologija nisu svojstvena svim zemljama u razvoju. Administrativna ograničenja su posebno bila česta i oštra u kasnim šezdesetim i početkom sedamdesetih, kada su odnosi između Severa i Juga (tj. bogatih i siromašnih zemalja, prim. prev.) bili posebno loši. Neprijateljstvo je uglavnom prouzrokovano tvrdnjama novih država – bivših kolonija, podržanih od strane zemalja sa planskom privredom, da je osnovni uzrok njihovog siromaštva i zaostajanja eksploatacija od strane razvijenih. U poslednje dve decenije odnosi između Severa i Juga znatno su se poboljšali, i to iz nekoliko razloga: ekonomski kolaps zemalja sa planskom privredom; dužnička kriza početkom osamdesetih; brzi privredni razvoj pojedinih nerazvijenih azijskih zemalja sa relativno otvorenom privredom (Hong Kong, Koreja, Singapur i Tajvan); zaključivanje bilateralnih i multilateralnih trgovačkih sporazuma, kao što je NAFTA – sporazum zaključen između Kanade, SAD i Meksika; verovatno i promena u ponašanju vlada pojedinih nerazvijenih zemalja, koje su shvatile da je budućnost tih zemalja u hvatanju ekonomskog koraka sa razvijenima, a ne u političkom predvođenju nerazvijenih zemalja. Nezavisno od toga koji je od navedenih razloga odlučujuće uticao na poboljšanje odnosa između razvijenih i nerazvijenih zemalja, činjenica je da su početkom devedesetih godina mnoge nerazvijene zemlje ukinule administrativna ograničenja u spoljnotrgovinskom poslovanju. Zasluge za ukidanje ovih ograničenja svakako pripadaju i GATT-u (sada WTO).

UGOVOR O ZASTUPANJU I UGOVOR O DISTRIBUCIJI U ZEMLJAMA U RAZVOJU

Ugovor o zastupanju, zaključen sa nezavisnim stranim zastupnikom i ugovor o distribuciji zaključen sa nezavisnim stranim distributerom, predstavljaju najčešće oblike više poslovne saradnje u izvozu robe. Osnovno je pravilo da izvoznik samostalno odlučuje o izboru stranog zastupnika i distributera. Ovakvo je pravilo sasvim logično, jer izvoznik želi da se osigura da se njegova roba na određenom tržištu prezentira, prodaje i servisira na najbolji mogući način. Međutim, u pojedinim zemljama u razvoju slobodni izbor domaćeg zastupnika ili distributera je onemogućen ili ograničen, s obzirom na to da je ovo pitanje regulisano imperativnim propisima.

Pod samostalnim zastupnikom stranog (američkog) izvoznika (*agent, sales representative, commission agent*) podrazumeva se lice koje ne stiče pravo svojine na robu koja je predmet zastupanja, i koje od nalogodavca prima ili mesečnu naknadu ili proviziju za prodatu robu. Zastupnik prodaje robu u ime i za račun svog nalogodavca (stranog izvoznika – prodavca) Svojina na prodatoj robu direktno prelazi sa prodavca na kupca, a zastupnik ne snosi rizik neplaćanja robe. Osnovno je pravilo da ugovorne i druge obaveze koje je zastupnik preduzeo ne obavezuju njegovog stranog nalogodavca, osim ukoliko je nalogodavac izričito ovlastio zastupnika na zaključenje ugovora ili preduzimanje drugih radnji, ili ako takvo ovlašćenje *implicite* proizilazi iz okolnosti slučaja. Po svojoj ekonomskoj funkciji strani zastupnik, zapravo, ima ulogu posrednika koji povezuje prodavca i kupca. On prikuplja porudžbine u zemlji za koju je dobio zastupanje i iste prosleđuje svom nalogodavcu, i najčešće nema sopstveno skladište nalogodavčeve robe.

Samostalno zastupanje kao oblik izvoza roba i usluga, po pravilu, otvara više pravnih problema za stranog izvoznika nego samostalna distribucija. Pravila o zastupanju, posebno u *civil law* zemljama, međusobno se razlikuju. U propisima pojedinih zemalja nije lako uočiti distinkciju između zastupanja i distribucije, niti postoje posebni režimi pravne zaštite.

Pored toga, pojedine nerazvijene zemlje, posebno one se *civil law* sistemom, po pravilu, detaljnije regulišu pitanje zastupništva nego što je to slučaj u pravu Sjedinjenih Država, pri čemu odredbe o zastupanju često imaju imperativni karakter; nije retkost da se na ove pravne poslove primenjuju posebni propisi, pre nego opšta pravila ugovornog prava. Oblici zastupanja se takođe mogu značajno razlikovati od zemlje do zemlje. Sve ovo ukazuje da američki izvoznik treba detaljno da prouči pravila o zastupanju odnosno zemlje, kako bi u ugovoru na najbolji način zaštitio svoje interese.

Za razliku od samostalnog zastupnika stranog prodavca, samostalni distributer stranog (američkog) prodavca kupuje od prodavca robu i prodaje je krajnjem kupcu preko distributivne mreže. S obzirom na to da svojina prelazi sa prodavca na distributera, logično je da distributer snosi rizik prodaje i neplaćanja robe. Isto tako, za razliku od zastupnika, distributer po pravilu poseduje i sopstveno skladište za robu kupljenu za dalju prodaju.

Samostalni distributer svojim radnjama ne obavezuje svog stranog partnera (prodavca), s obzirom da on prodaje robu u svoje ime i za svoj račun, a ne u ime i za račun prodavca. Može se reći da je u tom smislu pravna situacija kod distribucije jasnija nego kod zastupanja. No, i ovde se pravna situacija može iskomplikovati, u slučaju da je distributer dobio ovlašćenja i na zastupanje neke druge robe istog stranog prodavca.

Nerazvijene zemlje često posebnim propisima uređuju ugovor o distribuciji strane robe u kojem se domaće lice javlja kao *zastupnik* (kurziv autora). Ovaj se ugovor uređuje nezavisno od opšteg ugovora o zastupanju, iako pravna distinkcija između ovih ugovora nije uvek sasvim jasna. U malom broju zemalja posebno se uređuje ugovor o distribuciji zaključen između stranog prodavca i domaćeg distributera. U nekim drugim zemljama nije sasvim jasna razlika između zastupanja i posredovanja. Ova razlika može biti od izuzetnog značaja, naročito sa stanovišta antimonopolističkih propisa i propisa o zaštiti i podsticanju konkurencije. Naime, u nekim se zemljama antimonopolistički propisi primenjuju samo na distribuciju, ne i na zastupništvo strane robe. Ovi propisi mogu dovesti u pitanje pravnu valjanost klauzule o isključivom pravu prodaje u ugovoru o distribuciji. Po prirodi stvari, ukoliko se ne radi o *samostalnom zastupanju* već je zastupnik *zaposlen* kod svog nalogodavca, zastupništvo može biti isključivo (kurzivi autora).

Osim toga što se propisima velikog broja nerazvijenih zemalja favorizuje domaći zastupnik ili distributer u slučaju raskida ugovora, za ove ugovore se predviđa i primena radno-pravnih propisa kojima se takođe favorizuju prava domaćih distributera i zastupnika. U nekim nerazvijenim zemljama status zastupnika ili distributera može imati samo domaće lice, ili pravno lice u kojem je većinski kapital domaćeg porekla.

Kod zaključenja ovih ugovora posebno treba voditi računa i o propisima koji uređuju prava nalogodavca u pogledu utvrđivanja cene po kojoj će se njegova roba prodavati u odnosnoj zemlji, i u pogledu zaključivanja ugovora o daljoj distribuciji i podzastupanju. U pojedinim zemljama ograničava se pravo distributera ili zastupnika da stvaraju troškove u ime i za račun nalogodavca, ili da prodaju proizvode koji konkurišu nalogodavčevim. Propisi koji omogućavaju

nalagodavcu kontrolu ponašanja zastupnika ili distributera, nalogodavčevu poziciju čine svakako povoljnijom, ali treba imati u vidu da pojačana mogućnost kontrole može da prouzrokuje i povećanu odgovornost nalogodavca za radnje zastupnika ili distributera prema trećim licima. Mogućnost izbegavanja ove odgovornosti svakako je veća kod zaključivanja ugovora sa samostalnim zastupnikom ili distributerom, nego sa zastupnikom ili distributerom koji se nalazi u radnom odnosu sa nalogodavcem. U tom se smislu preporučuje da se u ugovoru koristi jezik koji ukazuje na samostalni položaj zastupnika ili distributera; na primer, plaćanje naknade u obliku provizije ili popusta na utvrđenu cenu, a ne u obliku plate, itd. Za nalogodavca je, svakako, najnepovoljnija opcija kada pravo odnosne zemlje ne pravi razliku između samostalnog i zavisnog zastupnika ili distributera; to je još jedan razlog zbog čega je neophodno pažljivo analizirati propise zemlje u kojoj se želi prodavati pre zaključenja bilo kakvog ugovora.

Prethodno smo pomenuli da pravila o raskidu ugovora o zastupanju ili distribuciji u nerazvijenim zemljama često favorizuju domaćeg distributera ili zastupnika. U nekim zemljama ugovor o zastupanju ili distribuciji se može raskinuti tek nakon što je domaćem distributeru ili zastupniku isplaćena značajna naknada na ime raskida. Stoga domaće partnere treba pažljivo birati, a ovim oblicima poslovne saradnje u takvim zemljama pristupati samo ako su isti zaista poslovno celishodni. Raskid ovih ugovora posebno je detaljno regulisan u nerazvijenim zemljama čije se pravo zasniva na *civil law* tradiciji.

Problemi koji se javljaju kod raskida ugovora o zastupanju i distribuciji ponekad se mogu rešiti ne samo pravnim sredstvima, već i korektnim ponašanjem nalogodavca. Ukoliko nalogodavac pokaže dovoljno takta u objašnjavanju opravdanih razloga zbog kojih želi da raskine ugovor, domaći zastupnik ili distributer možda neće želeći da koristi pravna sredstva koja mu stoje na raspolaganju.

KORIŠĆENJE TRANSFERA TEHNOLOGIJE I PROPISA O STRANOM ULAGANJU KAO INSTRUMENTA RAZVOJNE POLITIKE

Krajem šezdesetih i početkom sedamdesetih godina, predstavnici vlade nekih nerazvijenih zemalja i zemalja u razvoju započeli su u Ujedinjenim nacijama kampanju za eliminisanje negativnih političkih, ekonomskih i ukupnih društvenih posledica stranih ulaganja u njihovim zemljama. Na optuženičkoj klupi našla su se multinacionalna preduzeća, čije su filijale u nerazvijenim zemljama korišćene ne samo za stvaranje ekonomske, već i političke zavisnosti tih zemalja. U tom

se periodu javlja i termin „zemlje trećeg sveta”, koji je trebalo da simboliše solidarnost i stvaranje jedinstvenog fronta nerazvijenih zemalja prema zlom „prvom svetu”. Kao odgovor na ekonomsku i političku dominaciju razvijenih zemalja u svetskoj trgovini i međuvladinim organizacijama, mnoge nerazvijene zemlje usvajaju restriktivne propise o transferu tehnologije i stranom ulaganju. Osim „borbe protiv sveukupnog porobljavanja” od strane razvijenih zemalja, ovi su propisi imali za cilj i sprečavanje nekontrolisanog odliva čvrste valute iz zemlje. Vlade pojedinih zemalja takođe su verovala da strožija administrativna kontrola transfera tehnologije i stranih ulaganja može doprineti bržem ekonomskom razvoju ovih zemalja.

Restriktivni propisi u oblasti transfera tehnologije i stranih ulaganja prvo su usvojeni u Argentini, Brazilu, Indiji, Meksiku i Nigeriji. Ovu su praksu sledile i neke međuvladine regionalne organizacije, kao što je Zajedničko tržište andskih zemalja (*Andean Common Market* – ANCOM), koje je usvojilo čuvenu Odluku br. 24 (kasnije ukinutu). Odlukom se ne samo ograničavalo direktno strano investiranje u ove zemlje, već se predviđao i „progon” već postojećih stranih direktnih investicija. Strana ulaganja i transfer tehnologije su najčešće ograničavani ili utvrđivanjem maksimalnog iznosa dobiti koji se može transferisati iz zemlje (kao što je predviđano u Odluci br. 24), ili zabranom i ograničenjem iznosa čvrste valute; vrlo često, ovi oblici ograničenja su kombinovani. Razlike između restriktivnih mera ipak su postojale između određenih zemalja. Tako je Brazil ograničavao iznos čvrste valute, ali je gotovo sve vreme dozvoljavao sve oblike direktnog stranog ulaganja, uključujući i osnivanje sopstvenih preduzeća. Meksiko je gotovo stalno (izuzev 1982, kada je nastupila dužnička kriza) dozvoljavao slobodan transfer čvrste valute iz zemlje, ali je dozvoljavao samo zajednička ulaganja (*joint ventures*) kao oblik direktnog stranog ulaganja, te usvojio propis koji je omogućavao registrovanje domaćih žigova koji su veoma podsećali na međunarodno poznate i zaštićene žigove.

Početak osamdesetih, restriktivna praksa u oblasti transfera tehnologije i stranih ulaganja postepeno se napušta, iako su mnogi od navedenih propisa i dalje ostali na snazi. Vlade ovih zemalja, posebno nakon izbivanja dužničke krize 1982. godine, dolaze do zaključka da su strana ulaganja jedini način da se dođe do svežeg deviznog priliva, neophodnog za otplatu dospelih spoljnih dugova.

Krajem osamdesetih, u pojedinim zemljama je vidljiva tendencija ukidanja restriktivnih propisa. U Meksiku su novi stimulatívni propisi za strana ulaganja i transfer tehnologije doneti 1991. godine. U nekim drugim zemljama, na primer u Indiji i Nigeriji, ovaj je proces tekao znatno sporije. Vlade ovih zemalja nisu donele nove propise,

već su ili delimično izmenile postojeće, ili su u praksi odustale od njihove striktno primene.

Na donošenje novih propisa u oblasti stranih ulaganja u zemljama u razvoju svakako su uticali i neki spoljni razlozi, pre svega pad Berlinskog zida, usvajanje novih, stimulativnih propisa za strana ulaganja u bivišim komunističkim zemljama i naglo zaoštavanje konkurencije za privlačenje stranog kapitala. Ovoj je konkurenciji svakako doprineo i drugi spoljni faktor: ubrzani razvoj četiri azijska tigra.

Početak devedesetih sasvim se sigurno može označiti kao period u kojem je veliki broj zemalja u razvoju doneo nove, stimulativne propise i mere za strana ulaganja i transfer tehnologije. Ove mere obuhvataju širok dijapazon akcija, od pune zaštite prava industrijske svojine, ukidanja ograničenja za direktne strane investicije, kao i ubranu privatizaciju, prethodno decenijama centralizovane, privrede zasnovane na državnoj svojini. Uprkos proklamovane politike privlačenje stranih ulaganja i transfera tehnologija u zemljama u razvoju, činjenica da se propisi i mere za privlačenje stranih ulaganja još uvek razlikuju od zemlje do zemlje, opravdava izdvajanje posebnog odeljka za razmatranje ovih pitanja.

PRAVNI REŽIM TRANSFERA TEHNOLOGIJE U ZEMLJAMA U RAZVOJU

Kod ugovora o licenci, ili kod drugog ugovora o transferu tehnologije, pored davaoca i primaoca licence, često *de facto* postoji i treća strana: vlada zemlje primaoca licence. Administrativna intervencija vlada nerazvijenih zemalja primaoca licence (na primer, sistem davanja saglasnosti pre zaključenja ugovora, ili odobrenja na već zaključeni ugovor) kod ovih ugovora najčešće se opravdava potrebom sprečavanja negativnih efekata transfera tehnologije na nacionalnu privredu.

Obaveza registracije najčešće se odnosi na ugovore koji imaju za predmet ustupanje prava na korišćenje industrijske svojine (patenti, žig, autorska prava, *know-how*, zaštita kompjuterskog softvera, itd). Registracija ugovora može se odbiti, najčešće, iz sledećih razloga:

- ustupljena tehnologija je zastarela ili se može pribaviti na domaćem tržištu;
- naknada je nesrazmerno velika u odnosu na vrednost ustupljene tehnologije;
- primaocu licence je ograničeno pravo da eksperimentiše sa daljim usavršavanjem licence;
- na prodaju robe proizvedene korišćenjem ustupljene licence primenjuju se geografska ograničenja;

- primalac licence je dužan da svaku inovaciju u vezi sa ustupljenom licencom ustupi davaocu (*grant back requirement clause*);
- period na koji je zaključen ugovor je neopravdano dugačak;
- ugovor sadrži klauzulu da se eventualni sporovi nastali u tumačenju i ispunjenju ugovora rešavaju pred stranim sudom i primenom stranog prava kao merodavnog.

U slučaju da nije registrovan, ugovor se smatra ništavim, sa svim posledicama koje iz ništavosti u odnosnoj zemlji proizilaze (uključujući i plaćanje administrativnih kazni i zabranu transfera dobiti).

Već smo napomenuli da su početkom osamdesetih mnogi od navedenih propisa i restriktivnih pravila ukinuti. U zemljama koje su posebno odlučne da privuku stranu tehnologiju dovodi se u pitanje i sistem registracije ugovora o transferu tehnologije. U drugim zemljama sistem registracije se ne dovodi u pitanje, ali su pravila o registraciji ukidanjem sistema odobrenja, tako izmenjena da više ne utiču na punovažnost zaključenog ugovora.

Problemom transfera tehnologije danas se prvenstveno bave Ujedinjene nacije. Poslednjih su godina činjeni napori od strane UNCTAD-a da se izmene odredbe Kodeksa o transferu tehnologije (*Transfer of Technology Code – TOT*), ali zbog neslaganja oko pravila o merodavnom pravu, kao i zbog nekih drugih pitanja, ova je aktivnost gotovo potpuno obustavljena. Naime, zemlje u razvoju su insistirale da se nesporazumi iz ugovora o transferu tehnologije rešavaju pred domaćim sudovima i primenom domaćeg prava kao merodavnog, dok su razvijene zemlje insistirale da se ova pitanja prepuste slobodnoj volji ugovornih strana. Stav razvijenih zemalja samo je na prvi pogled principijelan: imajući u vidu nesrazmernost ekonomskog položaja ugovornih strana, može se očekivati da će davalac tehnologije, koji, po pravilu, ima sedište u razvijenoj zemlji, uspeti drugoj strani da nametne svoju volju u pogledu načina rešavanja sporova i merodavnog prava.

UNCTAD je izradio i Kodeks o restriktivnoj poslovnoj praksi (*Restrictive Business Practice Code – RBP*) koji će takođe imati uticaja na transfer tehnologije. Ovaj je kodeks odobren od strane Generalne skupštine 1980. godine, ali on nema pravnu snagu konvencije (zakona), već preporuke čije je usvajanje ostavljeno na volju država članicama. S obzirom na to da je u međuvremenu došlo do preokreta u odnosu zemalja u razvoju prema stranim ulaganjima, interes za usvajanje ovog Kodeksa značajno je opao, te je Kodeks ostao „mrtvo slovo na papiru“.

Problem transfera tehnologije samo je u jednom članu pomenut i u Kodeksu ponašanja međunarodnih preduzeća (*Code of Conduct on Transnational Corporations – CTC Code*), izrađenom od strane Komi-

sije UN za međunarodna preduzeća. Iako oba Kodeksa nikada nisu usvojeni od strane Generalne skupštine UN, niti ima ozbiljnih izgleda da budu usvojeni do kraja veka, postoji mala nada da oni u izvesnoj meri mogu uticati na nacionalne propise zemalja u razvoju o transferu tehnologije.

Kasnih osamdesetih, težište rasprava o transferu tehnologije prebacuje se sa UN na Urugvajsku rundu GATT-a. U okviru Urugvajске runde, razvijene zemlje su insistirale na uspostavljanju međunarodno obavezujućih standarda u zaštiti prava industrijske svojine. Zemlje u razvoju su smatrale da usvajanje međunarodno obavezujućih standarda može biti štetno po njihove ekonomske interese, te da raspravu o ovom pitanju treba premestiti u Svetsku organizaciju za zaštitu prava industrijske svojine, u kojoj ove zemlje brojčano dominiraju. Prevladao je predlog razvijenih zemalja, tako da je u okviru GATT-a usvojen Sporazum o zaštiti prava industrijske svojine u spoljnotrgovinskom prometu (TRIPS), kojim se favorizuje slobodan transfer tehnologije (vidi *supra* Glava V).