

**МАЈА С. КОВАЧЕВИЋ\***

Факултет за економију и  
инжењерски менаџмент  
Нови Сад

**БОРАН РАДУЛОВИЋ**

Висока туристичка школа струковних студија  
Београд

УДК 339.5:334

Прегледни рад

Примљен: 27.04.2019

Одобрен: 19.05.2019

Страна: 317-326

## УТИЦАЈ ОБИЧАЈА НА ПРЕГОВАРАЊЕ У МЕЂУНАРОДНОЈ ТРГОВИНИ

**Сажетак:** Привредне везе и токови, који настају између различитих земаља, међу привредним субјектима и становницима земаља са различитим привредама, сличне су привредним токовима и везама појединих привредних система, како по узроцима, тако и по последицама. Укључивање у међународну размену је посебно важно за мање државе, јер мали обим њихове домаће трговине, тражи већу привредну отвореност, у односу на велике, развијене државе. Привредни субјекти који се определе за увозно и извозно пословање, морају да мењају навике и уобичајене домаће процедуре набавке и продаје. При чему, сваком уговарању спољнотрговинског посла, претходе преговори између заинтересованих привредних субјеката у вези са куповином, односно продајом. У том смислу, значај обичаја се огледа у чињеници да у пословном понашању није дозвољено све оно што није забрањено, те да се у међународној трговини, послови морају одвијати у складу са оним правилима, која се од већине пословних људи сматра моралним, у односној струци и на односној територији. С тим у вези, обичаји имају исту улогу, коју имају закони, у оквиру једне земље.

**Кључне речи:** привредни субјекти, међународна трговина, преговори, обичаји

### Увод

Први појавни облици трговинске политике могу се узети за античке државе, а савремени за последња два века. Трговинска политика, као део економске политике и развојне стратегије једне државе, регулише међународну трговину робом и услугама, на својој територији и као таква, са другим државама и међународним организацијама утиче на доношење и примену међународне регулативе, у области међународне трговине.<sup>1</sup>

Међународна трговина, која се остварује у разним облицима извозних и увозних трансакција, представља најраспрострањенију стратегијску варијанту

---

\* majaskovacevic5@gmail.com

<sup>1</sup> Антевски, М. (2010). *Међународни економски односи*, Факултет за правне и пословне студије, Нови Сад, стр. 101.

међународног пословања, што посебно важи за оне земље, које у својој привреди немају значајније учешће компанија мултинационалне организационе структуре, као и конкурентске снаге. Привредни субјекти при уговарању спољнотрговинског посла често морају да прилагођавају своју организациону структуру особеностима извозно, односно увозног, пословања. Сходно томе, подручје трговинских стратегијских варијанти међународног пословања је доста широко и може бити реализовано у више нивоа ангажовања привредног субјекта.<sup>2</sup>

Правила успешног међународног пословања, подразумевају пре свега, преговарање, које се одвија по етапама, уз уважавање интереса и жеља супротне стране. Припрема стратегије за преговоре, као и њен успех, ослањају се на стратегију и пословну политику преговарача, јер су добро изабрана тржишна оријентација, производ и партнер, предуслов за успешне пословне преговоре. Стратегија за наступ на међународним тржиштима, треба да узме у обзир сложеност тог наступа, који се заснива на комплексној географској, али и конкурентској позицији.<sup>3</sup>

Међутим, улога обичаја је незамењива у свим областима међународне трговине. Уз уговоре, обичаји представљају најважније изворе савременог међународног права и као такви, имају бројне предности, што се најбоље може уочити у њиховом поређењу са међународним уговорима. Много више су повезани са праксом, мање са дневном политиком, стабилнији су и дуговечнији од уговора, а истовремено, често попуњавају празнине у уговорном праву. У том смислу, универзални обичаји обавезни су за све.<sup>4</sup> У свим областима међународне трговине, улога обичајних правила је незамењива, а посебно је изражена у преговорима, који претходе закључивању уговора у спољнотрговинским пословима.

## Међународни обичаји

Обичаји настају фактичким понашањем, које након дужег понављања постаје устаљена пракса, преточена у правне норме. С тим у вези, под међународним обичајима, као аутономним изворима међународног пословног права, подразумева се пракса, прихваћена од више страна, којој се према преовладавајућем схватању (*opinio iuris*) признаје снага права. У ширем смислу, под обичајем се подразумева процес настанка правне норме, као и сама обичајна норма, која је настала као резултат претходног процеса. Аутономност, односно независност ових извора проистиче из чињенице да их стварају сами учесници у трговачком животу и то у потпуности независно од законодавца, али у границама аутономије воље, која им је остављена националним про-

<sup>2</sup> Ракита, Б. (2003). *Међународни менаџмент*, Економски факултет, Београд, стр. 130.

<sup>3</sup> Грандов, З. (2004). *Преговарање у међународном бизнису*, Београдска, трговачка омладина, Београд, стр. 5-6.

<sup>4</sup> Кривокапић, Б. (2018). Обичаји као извори међународног космичког права, *Анали Правног факултета у Београду*, вол. 66, бр. 3, стр. 130.

писима. С обзиром на то да сва национална законодавства признају аутономију воље у уређивању уговорних односа, то су непосредно заинтересовани трговци, користећи постојећа искуства, стварали правила (*lex mercatoria*), којима су уређивали сопствене, конкретне, односе.<sup>5</sup>

У односу на уговоре, који обавезују само стране уговорнице, међународни обичаји обавезују све субјекте међународног права, осим ако обичајем није искључена примена на неке од њих. С тим у вези, међународни обичај чини општа пракса прихваћена као право.<sup>6</sup>

У међународним изворима, под обичајима се подразумевају добри пословни обичаји, чији основ обавезивања лежи у свести пословних људи, да у пословном понашању није дозвољено, све оно што није забрањено, као и да се морају понашати у границама оних правила, која се од већине пословних људи сматрају моралним, у односној струци и на односној територији. Уколико се неписани добри пословни обичаји скупе, систематизују и објаве, постају кодификовани обичаји.<sup>7</sup>

У међународној трговини, обичаји имају исту улогу, коју имају закони у оквиру једне земље. У читавом свету, дневно се врше небројено много трансакција између увозника и извозника, а да при томе не постоје писани закони, који регулишу питање продаје на међународном плану, што указује на то да се купци и продавци углавном не упуштају у сложеније спољнотрговинске послове, ако претходно нису потписали уговор, у коме је све детаљно предвиђено. У већини случајева, у спољној трговини се склапају једноставни послови, тј, уговора се испорука одређене робе, за коју се плаћа одређена цена. У појединим случајевима су обичаји наведени и билатералним и мултилатералним споразумима, потписаним између различитих земаља. Међународна трговачка комора, основана 1919. године у Паризу, приредила је до сада најбоље збирке и прегледе обичаја, у спољнотрговинском пословању.<sup>8</sup>

Први радови на унификацији међународне продаје робе започети су 1929. године, у оквиру Међународног института за изједначавање приватног права (*UNIDROIT*), испитивањем могућности прихватања јединственог, закона о купопродају робе, а 1966. године основана је Комисија УН за међународно трговачко право (*UNCITRAL*), којој је једно од подручја деловања међународна продаја робе.<sup>9</sup> У оквиру поменуте Комисије, у Бечу је 1980. године усвојена Конвенција УН о уговорима о међународној продаји робе.<sup>10</sup> Међу најзначајнијим, које је публиковала Међународна трговачка комора су међународна

<sup>5</sup> Поповић, В., Вукадиновић, Р. (2007). *Међународно пословно право - општи део*, Правни факултет, Бања Лука, Центар за право Европске уније, Крагујевац, стр. 44-45.

<sup>6</sup> Папић, Т. (2014). Међународне обавезе међународних организација, *Правни записи*, вол. 5, бр. 2, стр. 358.

<sup>7</sup> Поповић, В., Вукадиновић, Р. *op. cit.* стр. 55.

<sup>8</sup> Грандов, З. (2009). *Међународна економија и глобализација*, Београдско трговачко друштво, Београд, стр. 96.

<sup>9</sup>Зубовић, А. (2006). Примјена трговачких обичаја, *Зборник Правног факултета Свеучилишта у Ријеци*, вол. 27, бр. 1, 317-319.

<sup>10</sup> Станивуковић, М. (1998). *UNCITRAL - ова Конвенција о уговорима о међународној продаји робе и правила међународног приватног права, Право и привреда*, бр. 11-12, стр. 69.

правила за тумачење трговинских термина уобичајених у домаћој и међународној трговини, правила *INCOTERMSA*, а прва верзија ових правила усвојена 1936. године.<sup>11</sup>

С обзиром на велики углед који у свету имају публикације Међународне трговачке коморе, судије и судови често користе садржај ових публикација, приликом тумачења неког уговора или одређене трговачке праксе, јер ове публикације немају обавезујућу снагу закона, за разлику од правила која садрже ратификовани међународни споразуми обавезујуће природе. Већина држава у својим националним законодавствима утврђују обавезе неке врсте моралног понашања, у обављању спољнотрговинског пословања. Такође, у нашем правном систему, утврђена је обавеза привредних субјеката да у спољнотрговинском пословању чувају свој углед и углед државе, у иностранству.<sup>12</sup>

Међународни обичаји се развијају и данас, као одговор на потребе савременог, знатно другачијег света. Ипак, читав низ области, као и питања, од великог значаја за праксу, још увек није кодификован, односно уређен међународним уговорима, те обичајна правила представљају најважнији, али свакако не и једини извор.<sup>13</sup>

## Међународно преговарање

Преговори представљају процес, у којем учествују две супротне стране, које настоје да приближавањем својих ставова, створе ситуацију, прихватљиву за обе стране, која ће им омогућити стварање, одржавање или развој односа. Међународно преговарање се обавља уз помоћ стратегија, планова и процеса, релативно сличним онима, који се користе у преговорима унутар истог тржишта, односно преговорима на домаћем тржишту. На првом месту, стране послују у различитим законским, као и политичким оквирима.<sup>14</sup> Данас, привредни субјекти остварују успех захваљујући умећу преговарања које је резултат дугорочне пословне сарадње између страна, учесница преговора.<sup>15</sup>

Међународно пословно преговарање има доста особености, у односу на преговарање, на домаћем тржишту, а прво и најзначајније је културно порекло преговарачких партнера, које је различито, што може отежавати, али и спречавати њихово преговарање. Преговарање у међународним размерама је компликованије, с обзиром на то да преговарачки партнери, по правилу, потичу из различитих држава и култура. Вештина преговарања се сматра једном од најважнијих у домену међународног пословања, превасходно због суочавања са различитим културним окружењем.<sup>16</sup>

<sup>11</sup> Ловрић, И. (2017). Осигурљив интерес према новим INCOTERMS правилима (2010). *Зборник радова Правног факултета у Сплиту*, вол. 54, бр. 1, стр. 305.

<sup>12</sup> Грандов, З., *Међународна економија и глобализација*, *op. cit.* стр. 96-97.

<sup>13</sup> Кривокапић, Б. (2012). Обичајна правна правила у међународном праву, *Мегатренд ревија*, бр. 9, стр. 72.

<sup>14</sup> Грандов, З. (2004). *Преговарање у међународном бизнису*, Београдска, трговачка омладина, Београд, стр. 5-11.

<sup>15</sup> Шлогар, Х., Циган, В. (2012). Умијеће преговарања као кључна компетенција у развоју подузетништва, *Учење за подузетништво*, вол. 2, бр. 2, стр. 260.

<sup>16</sup> Ракита, Б., *op. cit.* стр. 413.

Један од кључних чинилаца пословања јесте способност успешног преговарања између учесника преговора на тржишту.<sup>17</sup> Преговори претходе закључивању уговора, при чему преговарачи морају савесно водити преговоре и имати намеру да закључе уговор, нису обавезујући, од њих се може одустати, али уколико доведу до закључења уговора, имају правну снагу. Уговорне стране искључиво обавезује уговор, а не оно о чему су преговарали.<sup>18</sup> Међутим, преговарање, на одређени начин, подразумева постизање постављених циљева. Одређене културе, односно државе, преговарању приступају као конкуренцији, док друге преговарање сматрају процесом сарадње и договора.<sup>19</sup> У свим аспектима деловања учесника у преговорима, култура има своје димензије, које утичу на резултате њихових односа.<sup>20</sup>

Преговарање је неопходно, како би се дошло до споразума о свим аспектима трговинске трансакције, односно пословног аранжмана, као што су: услови и начин испоруке, цена, рокови испоруке, функционална својства испоруке, гаранције, начин плаћања, могућност кредитирања и сл. Преговарање је средство, односно начин одлучивања о условима пословне сарадње.<sup>21</sup> У процесу преговарања, свака страна, из две или више различитих држава, настоји да стекне предност до краја преговора.<sup>22</sup>

У међународној трговини, постоје значајне разлике између преговора при закључивању уговора о купопродаји на националном и међународном тржишту, с обзиром на то да се на међународном тржишту уговори закључују између уговорних страна са различитом трговачком и културном традицијом, а њихове државе имају правни систем уређен на различите начине. Такође, поред разлика у самом купопродајном уговору, постоје разлике и у уговору о превозу, као и осигурању, односно обезбеђењу од штета, које могу настати у току превоза. У том смислу, ризици од штета су много већи, јер су у питању веће територијалне удаљености, када се углавном користе различита превозна средства. Међутим, највеће разлике настају код уговарања начина плаћања, првенствено због различитих националних валута. Уговарању се приступа након успешно завршених преговора и прихваћене понуде, која представља основ за уговор, који обавезује обе уговорне стране.<sup>23</sup> Најзначајнија фаза сваког преговарачког процеса јесте припрема и планирање преговора, која претходи фази самог преговарања, при чему најзначајнију компоненту представља успешна комуникација између страна које су у фази овог процеса, а која омо-

<sup>17</sup> Марић, Р., Хевизи, Т. (2013). Анализа фактора међународног пословног преговарања, *Анали Економског факултета у Суботици*, вол. 29, стр. 81.

<sup>18</sup> Бесаровић, И. (2004). *Пословно право*, Интермекс, Београд, стр. 217-218.

<sup>19</sup> Грандов, З., *Преговарање у међународном бизнису*, *op. cit.* стр. 3.

<sup>20</sup> Бањанин, М. (2003). *Динамика комуникације - интеркултурални пословни контекст*, Мегатренд универзитет примењених наука, Београд, стр. 306.

<sup>21</sup> Ракица, Б., *op. cit.* стр. 412.

<sup>22</sup> Гардашевић, Ј., Вапа-Танкосић, Ј. (2015). Међународно пословање - подизање културне свести у процесу глобалног преговарања, *The European Journal of Applied Economics*, вол. 12, бр. 1, стр. 37.

<sup>23</sup> Грандов, З. (2009). *Међународни бизнис и трговина*, Београдско трговачко друштво, Београд, стр. 140-141.

Маја С. Ковачевић/Зоран Радуловић, Утицај обичаја на преговарање у међународној...  
гућава боље разумевање потреба и стратегија друге стране.<sup>24</sup> Способност пословног преговарања представља извор конкурентске предности.<sup>25</sup>

## Утицај међународних обичаја на преговарање

Међународно окружење је место које карактерише мноштво културних разлика у језику, обичајима, вредностима, као и принципима. Постизање споразума о пословној сарадњи, односно могућност пласирања одређеног производа на страно тржиште, за привредног субјекта подразумева да мора бити спремно на најтежи од свих процеса, тј. на преговарање, јер је оно само за себе захтеван и комплексан процес. За успешну пословну сарадњу у међународним трговинским односима, неопходно је познавање обичаја, као и познавања културе, разлика и вредности које су устаљене у тој култури. Свака страна држава има свој образац понашања, као и образац вођења спољнотрговинске политике и свој основни мото, који се темељи на опажању околине односно света око себе.<sup>26</sup>

Кључ преговарања је да учесници у преговорима, у складу са начелом аутономије воље у уређивању уговорних односа, у пословном промету, одређено понашање понављају из убеђења у његову рационалност, не из страха од државне санкције, као што је то у случају државних норми.

Из појединачних убеђења, код пословних људи се формира одређено, заједничко, мишљење о обавезности одређеног понашања (*opinio necessitatis*), на тај начин да они очекују, да ће и други поступити на исти начин. Међутим, правну заштиту уживају само добри пословни обичаји, који представљају скуп правила понашања у привредном пословању, која произилазе из моралних схватања пословног света. При чему се основ њиховог обавезивања налази у свести пословних људи да се морају понашати у складу са правилима, која су од већине пословних људи прихваћена као морална, у односној струци и на односној територији. С обзиром да су морална схватања одређена конкретним друштвеним поретком, као и начином живљења и пословања, тиме је садржину пословног морала лакше утврдити у конкретним државама, него у апстрактно схваћеном појму међународне заједнице.<sup>27</sup>

С друге стране, неписани добри пословни обичаји који су систематизовани и објављени, односно кодификовани, одражавају не само стање у постојећој пракси, већ у одређеној мери стварају нова правила или замењују стара и на тај начин, делимично врше и нормативну функцију. Њихова примена је регулисана унутрашњим законодавством, имају већу хијерархијску снагу и

<sup>24</sup> Томашевић Лишанин, М. (2004). Преговарање - пословни процес који додаје вриједност, *Зборник Економског факултета у Загребу*, вол. 2, бр. 1, стр. 151-152.

<sup>25</sup> Крижман Павловић, Д., Калањ, И. (2008). Улога пословног преговарања у стјецању конкурентске предности, *Economic research - Економска истраживања*, вол. 21, бр. 4, стр. 78.

<sup>26</sup> Херцигоња, З. (2017). Утјецај културе на међународно пословање, *Зборник радова Велучилишта у Шибенику*, бр. 3-4/2017, стр. 173-174.

<sup>27</sup> Поповић, В., Вукадиновић, Р., *op. cit.* стр. 54-55.

пружају заинтересованим странама, у правном промету, а тиме и преговарачима, у спољнотрговинском пословању, већу правну снагу, самим тим што су записана и објављена. Примењују се и у ситуацијама када учесници у облигационим односима нису уговорили њихову примену, али из околности произилази да су њихову примену хтели.<sup>28</sup>

Посао међународне куповине и продаје робе је најважнији у међународној трговини. Тиме је уговор о међународној купопродаји, најчешћи уговор, који регулише односе између продавца и купца, из различитих држава. Међународна куповина и продаја робе утврђена је правилима *UNCITRAL-a*, Конвенције о уговорима о међународној продаји робе. Конвенција *UNCITRAL-a* се примењује на уговоре о међународној трговини и продаји робе, само у случајевима да су обе уговорне стране ратификовале конвенцију. У случају да су уговорне стране искључиле њену примену или да одређена питања нису регулисана Конвенцијом, правила Конвенције се неће примењивати. Међутим, у супротном, када уговорне стране нису прецизирале да се примењује унутрашње право, примењиваће се *UNCITRAL* Конвенција, као *lex specialis* за међународну трговину. *UNCITRAL* Конвенција се базира на принципу аутономије воље, што подразумева да уговорне стране нису обавезне да је примењују, уколико то не желе.<sup>29</sup>

С обзиром на то да преговарање претходи закључивању уговора, вођење пословних преговора је захтеван посао и тражи одговарајућу припрему преговарача, искуство, као и теоријско познавање вештине преговарања. Из тог разлога, важно је не занемаривати преговарање, као вештину, при чему је припрема стратегије преговарања веома битна, у виду обављених истраживања, анализа, квалитетних пословних предлога, као и опште тржишне позиције друге стране, учеснице преговора.<sup>30</sup>

Као неизвесна и привремена фаза, преговори треба да допринесу закључењу уговора, с тим да разлика између предуговорног и уговорног односа, не значи да је предуговорна фаза стање потпуне правне неутралности. Предуговорни однос подразумева извесна правила понашања. Однос страна у преговорима, заснива се на законској регулативи или на правилима понашања, која конструишу судска пракса и теорија, ослањајући се првенствено на начело закона, а посебно на начело савесности и поштења. Предуговорни однос представља правни однос из кога произилазе посебне обавезе његових учесника и то обавезе без примарне обавезе на чинидбу. Учесници преговора немају обавезе које би се односиле на одређене чинидбе, већ имају обавезе које се тичу њиховог понашања, у току преговарања. Следствено томе, основни принцип, на коме се темељи предуговорни однос јесте начело савесности и поштења.<sup>31</sup>

<sup>28</sup> *Ibid.*, стр. 56.

<sup>29</sup> Бесаровић, И. (2004). *Пословно право*, Интермекс, Београд, стр. 173-174.

<sup>30</sup> Брезак, С. (2011). Вјештине пословног преговарања с великим трговачким ланцима, *МедиАнали*, вол. 5, бр. 9, стр. 160-176.

<sup>31</sup> Манић, С., Софтић, М. (2011). Упоредноправни приказ одговорности у вези са преговорима за закључење уговора, *Европско законодавство*, вол. 10, бр. 37-38, стр. 42.

## Закључак

Привредни субјекти, у свом пословању са иностранством, треба првенствено да се придржавају општих принципа пословања, који се односе на продуктивност, економичност и рентабилност, као и да поштују смернице економских односа сопствене државе, са иностранством, али и да извршавају предвиђене обавезе. Приликом преговарања, неопходно је да привредни субјекти имају добро оспособљене преговараче, који ће заступати привредни субјекат, наспрам потенцијалног или постојећег пословног партнера, у спољнотрговинским односима. Њихово иступање у преговарању, значајно је за успешан исход преговора. Сходно томе, обавезе привредних субјеката морају бити усмерене на то да заштитом властитих интереса, штите имовину друге стране, као и шире друштвене заједнице, поштујући уговоре и прописе, којима се регулише међународна трговина.

Стратегије међународног пословног преговарања могу бити различите, али да би одређена преговарачка стратегија била успешна, мора бити изводљива, комплементарна са стратегијом друге стране, учеснице преговора, као и усклађена са пословним околностима и прихватљива за обе стране. Посебно је питање основа и домена обавезности обичајних правила, као најстаријег извора права уопште, те тако и међународног права.

Обичајна правила међународног права и даље имају значајну улогу у спољнотрговинским пословима, а тиме и преговарању, као фази која претходи закључењу уговора. У преговарачким односима, мора се имати у виду да су у унутрашњим правним системима, обичаји углавном потиснути писаним правом, те су у већини држава скоро сасвим маргинализовани. С друге стране, у међународном праву, обичајна правна правила и даље важе. У данашње време, уз уговоре, обичаји су најважнији извор међународног права. Као такав, обичај се не гаси, ни у случају када је одређена област међународног права, кодификована неким универзалним уговором.

Из поменутог разлога, пословно преговарање је веома важна вештина у функцији продаје, посебно у делатности трговине, при чему је циљ сваког преговарачког процеса, приближавање почетних позиција сваке стране, док се не постигне коначан договор, односно док не дође до закључења уговора, при чему се мора водити рачуна да, за разлику од унутрашњих правних система, обичајна правна правила, у међународном праву и даље важе и морају се поштовати.

## Литература:

1. Antevski, M. (2010). *Međunarodni ekonomski odnosi*, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad.
2. Banjanin, M. (2003). *Dinamika komunikacije - interkulturalni poslovni kontekst*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd.



3. Besarović, I. (2004). *Poslovno pravo*, Intermeks, Beograd.
4. Brezak, S. (2011). Vještine poslovnog pregovaranja s velikim trgovačkim lancima, *MediAnali*, vol. 5, br. 9, str. 151-178.
5. Gardašević, J., Vapa-Tankosić, J. (2015). Međunarodno poslovanje - podizanje kulturne svesti u procesu globalnog pregovaranja. *The European Journal of Applied Economics*, vol. 12, br. 1, str. 37-42.
6. Grandov, Z. (2004). *Pregovaranje u međunarodnom biznisu*, Beogradska, trgovačka omladina, Beograd.
7. Grandov, Z. (2009). *Međunarodni biznis i trgovina*, Beogradsko trgovačko društvo, Beograd.
8. Grandov, Z. (2009). *Međunarodna ekonomija i globalizacija*, Beogradsko trgovačko društvo, Beograd.
9. Zubović, A. (2006). Primjena trgovačkih običaja, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, vol. 27, br. 1, 307-343.
10. Križman Pavlović, D., Kalanj, I. (2008). Uloga poslovnog pregovaranja u stjecanju konkurentske prednosti, *Economic research - Ekonomska istraživanja*, vol. 21, br. 4, str. 62-81.
11. Krivokapić, B. (2012). Običajna pravna pravila u međunarodnom pravu, *Megatrend revija*, br. 9, str. 35-81.
12. Krivokapić, B. (2018). Običaji kao izvori međunarodnog kosmičkog prava, *Anali Pravnog fakulteta u Beogradu*, vol. 66, br. 3, str. 129-157.
13. Lovrić, I. (2017). Osigurljiv interes prema novim INCOTERMS pravilima (2010). *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu*, vol. 54, br. 1, str. 301-318.
14. Marić, R., Hevizi, T. (2013). Analiza faktora međunarodnog poslovnog pregovaranja, *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici*, vol. 29, str. 81-91.
15. Manić, S., Softić, M. (2011). Uporednopravni prikaz odgovornosti u vezi sa pregovorima za zaključenje ugovora, *Evropsko zakonodavstvo*, vol. 10, br. 37-38, str. 41-56.
16. Papić, T. (2014). Međunarodne obaveze međunarodnih organizacija, *Pravni zapisi*, vol. 5, br. 2, str. 349-383.
17. Popović, V., Vukadinović, R. (2007). *Međunarodno poslovno pravo - opšti deo*, Pravni fakultet, Banja Luka, Centar za pravo Evropske unije, Kragujevac.
18. Rakita, B. (2003). *Međunarodni menadžment*, Ekonomski fakultet, Beograd.
19. Stanivuković, M. (1998). UNCITRAL - ova Konvencija o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe i pravila međunarodnog privatnog prava, *Pravo i privreda*, br. 11-12, str. 68-84.
20. Tomašević Lišanin, M. (2004). Pregovaranje - poslovni proces koji dodaje vrijednost, *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, vol. 2, br. 1, str. 143-158.
21. Hercigonja, Z. (2017). Utjecaj kulture na međunarodno poslovanje, *Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku*, br. 3-4/2017, str. 171-180.
22. Šlogar, H., Cigan, V. (2012). Umijeće pregovaranja kao ključna kompetencija u razvoju poduzetništva, *Učenje za poduzetništvo*, vol. 2, br. 2, str. 259-265.

## THE IMPACT OF CUSTOMS ON NEGOTIATIONS IN INTERNATIONAL TRADE

**Summary:** Economic relations and connections that occur between different countries, among commercial entities and residents of countries with different economies, are similar to the economic flows and connections of different economic systems, both by

cause and consequence. Engaging in international trade is especially important for smaller countries, because the limited scale of their domestic trade requires greater economic openness, compared to large, developed countries. Businesses that choose to take part in the import and export exchange must evolve and adapt their habits and common domestic procurement and sales procedures to the specifics of international trade. By its nature, every contract conclusion in foreign trade business is preceded by negotiations between interested economic entities in relation to the procurement or sale. In this regard, the importance of the business customs is reflected in the fact that in business conduct, everything that is not prohibited is allowed, and that in international trade, business deals must take place in accordance with unwritten rules, which are considered by most professionals as moral in the respective profession and in the respective territory. One can say that business customs have the same importance for trade as laws have for a country.

**Key words:** business entities, international trade, negotiations, customs