

Specifičnosti vanjske trgovine oprimjerene na poduzeću Galko d.o.o.

Miklošić, Paula

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University North / Sveučilište Sjever**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:122:906784>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-23**



Repository / Repozitorij:

[University North Digital Repository](#)





**Sveučilište
Sjever**

Završni rad br. 20/LIMKC/2022

**Opće specifičnosti vanjske trgovine oprimjerene na
poduzeću Galko d.o.o.**

Paula Miklošić, 3422/336

Koprivnica, rujan 2022. godine



**Sveučilište
Sjever**

Logistika i mobilnost

Završni rad br. 20/LIMKC/2022

**Opće specifičnosti vanjske trgovine oprimjerene na
poduzeću Galko d.o.o.**

Student

Paula Miklošić, 3422/336

Mentor

dr.sc. Davor Grgurević

Koprivnica, rujan 2022. godine

Sveučilište
SjeverIZJAVA O AUTORSTVU
I
SUGLASNOST ZA JAVNU OBJAVU

Završni/diplomski rad isključivo je autorsko djelo studenta koji je isti izradio te student odgovara za istinitost, izvornost i ispravnost teksta rada. U radu se ne smiju koristiti dijelovi tuđih radova (knjiga, članaka, doktorskih disertacija, magistarskih radova, izvora s interneta, i drugih izvora) bez navođenja izvora i autora navedenih radova. Svi dijelovi tuđih radova moraju biti pravilno navedeni i citirani. Dijelovi tuđih radova koji nisu pravilno citirani, smatraju se plagijatom, odnosno nezakonitim prisvajanjem tuđeg znanstvenog ili stručnoga rada. Sukladno navedenom studenti su dužni potpisati izjavu o autorstvu rada.

Ja, PAULA MIKLOŠIĆ (ime i prezime) pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor/ica završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom OPĆE SPECIFIČNOSTI VANJSKE TRGOVINE (upisati naslov) te da u navedenom radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova.

Student/ica:
(upisati ime i prezime)

Paula Miklošić
(vlastoručni potpis)

Sukladno Zakonu o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju završne/diplomske radove sveučilišta su dužna trajno objaviti na javnoj internetskoj bazi sveučilišne knjižnice u sastavu sveučilišta te kopirati u javnu internetsku bazu završnih/diplomskih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice. Završni radovi istovrsnih umjetničkih studija koji se realiziraju kroz umjetnička ostvarenja objavljuju se na odgovarajući način.

Ja, PAULA MIKLOŠIĆ (ime i prezime) neopozivo izjavljujem da sam suglasan/na s javnom objavom završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom OPĆE SPECIFIČNOSTI VANJSKE TRGOVINE (upisati naslov) čiji sam autor/ica.

Student/ica:
(upisati ime i prezime)

Paula Miklošić
(vlastoručni potpis)

Prijava završnog rada

Definiranje teme završnog rada i povjerenstva

ODJEL	Odjel za logistiku i održivu mobilnost		
STUDIJ	preddiplomski stručni studij Logistika i mobilnost - Koprivnica		
PRISTUPNIK	Paula Miklošić	MATIČNI BROJ	
DATUM	14.09.2022.	KOLEGIJ	Meunarodno trgovinsko poslovanje
NASLOV RADA	Specifičnosti vanjske trgovine oprimjerene na poduzeće u Galko d.o.o.		
NASLOV RADA NA ENGL. JEZIKU	Specificities of foreign trade exemplified by the company Galko d.o.o.		
MENTOR	dr.sc. Davor Grgurević	ZVANJE	profesor visoke škole
ČLANOVI POVJERENSTVA	1. prof.dr.sc. Krešimir Buntak, predsjednik		
	2. dr.sc. Davor Grgurević, član		
	3. doc.dr.sc. Ivana Martinović		
	4. dr.sc. Vesna Sesar, zamjenski član		
	5.		

Zadatak završnog rada

BROJ	20/LIMKC/2022
OPIS	Najbitnija podjela trgovine je na vanjsku i unutarnju trgovinu. Vanjska trgovina ima puno specifičnosti, a neke od njih su vanjskotrgovinska politika, instrumenti plaćanja, rizici i kalkulacije. Vanjskotrgovinska politika između ostalog služi kako bi vlade mogle utjecati na uvoz i izvoz. Služi za ograničavanje uvoza i izvoza mjerama koje mogu djelovati: mehanizmom cijena, ograničavanjem količina i deviznim ograničenjima. U vanjskoj trgovini postoje razni instrumenti plaćanja, a to su: međunarodni dokumentarni akreditiv, bankovna doznaka i inkaso naplata, ček, mjenica i trgovačko kreditno pismo. Rizici u vanjskoj trgovini su robni i financijski. Kalkulacije cijena u vanjskoj trgovini služe da se provjeri isplativost poslovanja, donese ispravna odluka u vezi s uvozom i izvozom robe te da se utvrdi cijena. U završnom radu potrebno je: - pojasniti temeljne pojmove vezano za vanjskotrgovinsko poslovanje - navesti specifičnosti u vanjskotrgovinskom poslovanju - pojasniti instrumente plaćanja u vanjskotrgovinskom poslovanju - opisati vrste i ulogu rizika prilikom izvoza ili uvoza robe - objasniti ulogu vanjskotrgovinskih kalkulacija - sve navedene specifičnosti je potrebno pojasniti kroz konkretni primjer iz prakse u ovom slučaju u poduzeću poduzeće Galko d.o.o.

ZADATAK URUČEN

POTPIS MENTORA



SVEUČILIŠTE
SJEVER

SAŽETAK

U ovom završnom radu pisat će se o specifičnostima vanjske trgovine. Govorit će se o samo nekim specifičnostima jer ih ima jako puno. Trgovina nije isto što i prodavaonica. Prodavaonica je mjesto gdje se prodaje roba, a trgovina je sve ono što se odvija u prodavaonicama. Osnovna podjela trgovine je na trgovinu na malo i trgovinu na veliko. Trgovina na veliko je kupnja robe radi daljnje prodaje, a trgovina na malo je kupnja robe radi zadovoljenja vlastitih potreba. Trgovina je nastala još u prvobitnoj ljudskoj zajednici, tada je to bila trampa, što znači da su ljudi mijenjali robu za robu. U prošlosti ni novac nije izgledao kao što danas izgleda. Trgovina je u 20. st. doživjela velike revolucionarne promjene. Najbitnija podjela trgovine je na vanjsku i unutarnju trgovinu. Vanjska trgovina je svaka razmjena robe s drugim zemljama, a unutarnja trgovina se odvija unutar granica jedne države.

Vanjska trgovina ima puno specifičnosti, a neke od njih su vanjskotrgovinska politika, instrumenti plaćanja, rizici i kalkulacije. Vanjskotrgovinska politika postoji kako bi vlade mogle utjecati na uvoz i izvoz. Služi za ograničavanje uvoza i izvoza mjerama koje mogu djelovati: mehanizmom cijena, ograničavanjem količina i deviznim ograničenjima. U vanjskoj trgovini postoje razni instrumenti plaćanja koji se koriste često i rijetko, a to su: međunarodni dokumentarni akreditiv, bankovna doznaka i inkaso naplata, ček, mjenica i trgovačko kreditno pismo. Rizike u vanjskoj trgovini dijelimo na robne i financijske rizike. Kalkulacije cijena u vanjskoj trgovini služe da se provjeri poslovanje, donese ispravna odluka u vezi s uvozom i izvozom robe te da se utvrdi cijena. Postoje tri metode izradbe kalkulacije, a to su: progresivna, retrogradna i diferencijalna metoda.

Udio Hrvatske u svjetskom uvozu i izvozu relativno je malen. Devedesetih godina je godišnja vrijednost izvoza bila znatno veća od uvoza. Hrvatska najviše izvozi u zemlje Europe (Njemačka, Italija, Francuska, Austrija), na drugom mjestu su azijske zemlje (6,9 %), na trećem afričke (3,2 %), a najmanje se izvozi u Sjevernu i Srednju Ameriku (2,4 %). Hrvatska je zemlja koja je geografski smještena veoma povoljno što se tiče vanjske trgovine. Roba u Hrvatsku može dolaziti kopnenim, zračnim, ali i morskim putem.

ABSTRACT

In this final paper, it will be written about the specifics of foreign trade. It will be talked about only some specifics because there are a lot of them. A trade is not the same as a store. A store is a place where goods are sold, and a trade is everything that takes place in stores. The basic division of trade is into retail trade and wholesale trade. Wholesale trade is the purchase of goods for further sale, and retail trade is the purchase of goods to satisfy one's own needs. Trade originated in the original human community, then it was barter, which means that people exchanged goods for goods. In the past, even money did not look like it does today. Trade underwent major revolutionary changes in the 20th century. The most important division of trade is foreign and domestic trade. Foreign trade is any exchange of goods with other countries, while internal trade takes place within the borders of one country.

Foreign trade has many specifics, and some of them are foreign trade policy, payment instruments, risks and calculations. Foreign trade policy exists so that governments can influence imports and exports. It serves to limit imports and exports with measures that can work: the price mechanism, limiting quantities and foreign exchange restrictions. In foreign trade, there are various payment instruments that are used frequently and rarely, namely: international documentary letter of credit, bank transfer and direct debit, check, bill of exchange and commercial letter of credit. Risks in foreign trade are divided into commodity and financial risks. Price calculations in foreign trade are used to check the business, to make the right decision regarding the import and export of goods and to determine the price. There are three methods of calculation, namely: progressive, retrograde and differential method.

Croatia's share in world imports and exports is relatively small. In the 1990s, the annual value of exports was significantly higher than imports. Croatia exports the most to European countries (Germany, Italy, France, Austria), Asian countries are in second place (6.9%), African countries are in third place (3.2%), and the least is exported to North and Central America (2.4 %). Croatia is a country that is geographically located very favorably as far as foreign trade is concerned. Goods can arrive in Croatia by land, air, and sea.

Popis korištenih kratica

BDP Bruto domaći proizvod

MMF Međunarodni monetarni fond

IBRD International Bank for Reconstruction and Development

Međunarodna banka za obnovu i razvoj

GATT General Agreement on Tariffs and Trade

Opći sporazum o carinama i trgovini

SSSR Sovjetski savez

RH Republika Hrvatska

Sadržaj

1. UVOD.....	1
1.1. PREDMET I OBJEKT ISTRAŽIVANJA.....	1
1.2. SVRHA I CILJ ISTRAŽIVANJA	1
1.3. IZVORI PRIKUPLJANJA PODATAKA I ZNANSTVENE METODE	2
1.4. STRUKTURA RADA	2
2. POJAM TRGOVINE.....	4
2.1. POVIJEST TRGOVINE.....	4
2.2. UNUTARNJA I VANJSKA TRGOVINA	5
3. SPECIFIČNOSTI VANJSKE TRGOVINE.....	7
3.1. VANJSKOTRGOVINSKA POLITIKA.....	7
3.2. INSTRUMENTI PLAĆANJA U VANJSKOJ TRGOVINI	9
3.2.1. <i>Međunarodni dokumentarni akreditiv</i>	9
3.2.2. <i>Bankovna doznaka u platnom prometu s inozemstvom</i>	10
3.2.3. <i>Dokumentarna naplata-robni inkaso</i>	10
3.2.4. <i>Trgovačko kreditno pismo</i>	10
3.2.5. <i>Ček</i>	11
3.2.6. <i>Mjenica</i>	11
3.3. RIZICI U VANJSKOJ TRGOVINI.....	11
3.3.1. <i>Robni rizici</i>	12
3.3.2. <i>Financijski rizici</i>	13
3.4. KALKULACIJE CIJENA U VANJSKOJ TRGOVINI.....	13
3.4.1. <i>Metode izradbe kalkulacije</i>	14
3.4.2. <i>Vrste kalkulacija</i>	14
4. OBILJEŽJA VANJSKE TRGOVINE REPUBLIKE HRVATSKE	15
5. IZVOZ ROBE U INOZEMSTVO NA PRIMJERU MODNOG PODUZEĆA GALKO D.O.O.	18
5.1. OPĆENITO O SAMOM PODUZEĆU	18
5.2. PROCES IZVOZA U PODUZEĆU.....	21
5.3. RIZICI POSLOVANJA U IZVOZU PODUZEĆA.....	24
5.4. PREDNOSTI ZA PODUZEĆE PROIZAŠLE IZ IZVOZNOG POSLOVANJA	27
6. ZAKLJUČAK.....	28
7. LITERATURA	29
8. POPIS SLIKA.....	30
9. POPIS TABLICA.....	31
10. PRILOZI.....	32

1. UVOD

Pojam „vanjska trgovina“ u suštini obuhvaća sve oblike gospodarske suradnje određene zemlje s inozemstvom. Sama trgovina omogućuje pojedincima specijaliziranje za aktivnosti u kojima imaju pojedine komparativne prednosti. Stoga se može reći kako je trgovina, a posebno ona vanjska, iznimno korisna za svakog pojedinca, ali i čitavo društvo. Razvoj vanjske trgovine odvija se paralelno (zajednički) s razvojem proizvodne snage neke zemlje i porastom životnog standarda građana. Baš zbog toga vanjska trgovina je postala nužna za kontinuirani razvoj svake zemlje u svijetu, neovisno o tome da li je njezin krajnji cilj ostvarivanje društvenoga interesa ili profita, odnosno zarade. Vanjska trgovina u većini zemalja predstavlja značajan udio u bruto domaćem proizvodu, tj. BDP-u.

1.1. Predmet i objekt istraživanja

Predmet istraživanja u ovom završnom radu su opće specifičnosti vanjske trgovine, pa je tome onda i posvećena najveća pozornost. Naglasak je pri tome stavljen na vanjskotrgovinsku politiku, instrumente plaćanja, rizike u vanjskog trgovini, te kalkulacije cijena. Objekt koji će u kontekstu prethodno spomenutog predmeta biti istražen i analiziran je poduzeće Galko d.o.o., te odrednice njegove vanjske trgovine.

1.2. Svrha i cilj istraživanja

Svrha istraživanja odabrane tematike u ovom završnom radu je bolje upoznavanje pojma vanjske trgovine, kako bi se dobila bolja predodžba o važnosti iste za gospodarstvo određene zemlje, te objasnio njezin pojam, teorijski okviri prema kojima je ustrojena, njezine funkcije, uloga, čimbenici i sve ostalo. Ciljem istraživanja naglasak se stavlja na važnost vanjske trgovine u poslovanju poduzeća Galko d.o.o.

1.3. Izvori prikupljanja podataka i znanstvene metode

U izradi ovog završnog rada korišteni su primarni i sekundarni izvori. Sekundarni izvori u obliku digitalne i tiskane literature. Literatura je detaljno proučena i analizirana, što je utjecalo na jednostavnije i lakše izvršenje zadatka, odnosno kompletiranja rada. Prilikom toga je jedan manji dio navoda iz literature prenesen u rad doslovno (navedeno je i prema pravilima naznačeno/označeno u tekstu), dok je većinski dio prenesen prema riječima samog autora. U konačnici, detaljan popis svih izvora korištenih prilikom izrade ovog rada naveden je u dijelu pod nazivom „Literatura“.

1.4. Struktura rada

Struktura rada sastoji se od slijedećih poglavlja:

1. Uvod
2. Pojam trgovine
3. Specifičnosti vanjske trgovine
4. Obilježja vanjske trgovine Republike Hrvatske
5. Izvoz robe u inozemstvo na primjeru modnog poduzeća Galko d.o.o.
6. Zaključak

Uvod, početno poglavlje u kojemu se daje neki sistematičan uvod u tematiku ovog rada, kao i predmet i objekt, svrha i cilj, izvori prikupljanja podataka i znanstvene metode, te struktura rada po zasebnim poglavljima.

Pojam trgovine, drugo poglavlje s kojima se definiraju opće odrednice i specifičnosti navedenog pojma, te svega ostalog povezanog s njim.

Specifičnosti vanjske trgovine, poglavlje s kojim se započinje s obradom središnje teme ovog završnog rada, gdje se navode, analiziraju i opisuju sve specifičnosti povezane s vanjskom trgovinom u općenitom smislu.

Obilježja vanjske trgovine Republike Hrvatske, četvrto poglavlje u kojemu se analiziraju obilježja vanjske trgovine u našoj zemlji, kao jednom od najvažnijih segmenata za brži i snažniji gospodarski rast i razvoj.

Izvoz robe u inozemstvo na primjeru modnog poduzeća Galko d.o.o., peto poglavlje u kojemu se na primjeru spomenutoga poduzeća opisuje način i specifičnosti izvoza robe u inozemstvo, tj. inozemne zemlje.

Zaključak, posljednje poglavlje ovog rada, a s istim se ukratko zaključuje sve već ranije navedeno, predloženo i obrađeno.

2. POJAM TRGOVINE

Trgovina u razgovornom jeziku predstavlja mjesto u koje ljudi odlaze prilikom nabave prehrambenih i neprehrambenih proizvoda. No, u stručnoj terminologiji takvo mjesto naziva se prodavaonica. „Prema Zakonu o trgovini prodavaonica je posebno uređen prodajni objekt u kojem se obavlja djelatnost trgovine, a sastoji se od prodajnog prostora i pomoćnih prostorija.“[1] Dakle, trgovina je ono što se odvija u prodavaonici. Ako ćemo je definirati prema spomenutom Zakonu odredit ćemo je kao „gospodarsku djelatnost kupnje i prodaje robe i/ili pružanja usluga u trgovini u svrhu ostvarivanja dobiti ili drugog gospodarskog učinka. Trgovinu ima pravo obavljati pravna ili fizička osoba registrirana za obavljanje kupnje i prodaje robe i/ili pružanja usluga u trgovini, odnosno trgovac.“ [1]

Prema Zakonu o trgovini osnovna podjela trgovine je na trgovinu na veliko i trgovinu na malo. Trgovina na veliko je kupnja robe radi daljnje prodaje, obavlja se u prodajnim objektima, uz uvjet da su pravne ili fizičke osobe registrirane te da robu prodaju u prostoru koji odgovara uvjetima propisanim Zakonom o trgovini te drugim propisima. Trgovina na malo je ona trgovina u kojoj svaki pojedinac svakodnevno sudjeluje, odnosno prema Zakonu, trgovina na malo je kupnja robe radi daljnje prodaje potrošačima, obavlja se u prodavaonicama.

2.1. Povijest trgovine

Trgovina je nastala još u prvobitnoj ljudskoj zajednici. Tada se trgovina razvijala kao trampa, odnosno zamjena robe za robu. Ljudi su proizvodili dovoljno za sebe i za razmjenu, viškova nije bilo. „Stočari su plaćali stokom, ratari su plaćali proizvodima koje su uzgojili, obrtnici materijalom kojeg su koristili ili robom koju su proizvodili, a svaka roba imala je dogovorenu protuvrijednost u obliku druge robe.“[2] U nekim nerazvijenim dijelovima svijeta, koji žive tradicionalnim životom povezani sa prirodom i dalje je prisutna trampa.

I dok mi danas živimo u svijetu u kojem je najčešći oblik plaćanja karticom, nekada je novac izgledao sasvim drugačije. Neki od najranijih oblika novca su kauri-školjke koje su se koristile za trgovanje u starom Egiptu, kao i novac od perja poznat s tihooceanskog otoka Santa Cruz, a na otoku Japu u Južnome moru kao sredstvo plaćanja služilo je okruglo probušeno

kamenje, a njegova se vrijednost određivala prema veličini, jedan od najvrjednijih kamena bio je promjera 4 metra, visine dva odrasla čovjeka. Prvi oblik kovanog novca, kojeg i danas poznajemo, pojavio se prije 2700 godina u Turskoj (Lidija), kovao se od mješavine zlata i srebra, dok su današnje kovanice izrađene od jeftinijih materijala. Papirnati novac prvi su izumili Kinezi, navodno su se ljudi umorili noseći teške kovanice te su ih ostavljali kod trgovaca, a trgovci su im izdavali papirnate potvrde o količini položenog novca i tako je krenula i međusobna razmjena papirnatih potvrda, odnosno novčanica. Pojavom novca kao sredstva plaćanja dolazi do razvoja trgovine, trgovac kupuje i prodaje robu za novac.

U prvim fazama razvoja trgovinom su se većinom bavili obrtnici koji su prodavali robu za novac, a kasnije su za taj novac kupovali alate i materijale za daljnju obradu. Prema članku *Trgovina-nastanak i razvoj* „trgovina je u 20. stoljeću doživjela velike revolucionarne promjene koje pratimo kroz 3 faze:

- prva revolucija- nastaju robne kuće koje su početak moderne trgovine
- druga revolucija- nastanak samoposlužnih objekata, razlog nastanka tih objekata je širenje bogatstva stanovništva
- treća revolucija- sedamdesetih godina 20. stoljeća nastaju trgovački centri, trgovački centri dosežu površinu preko 100.000 m² što omogućuje veliku koncentraciju prometa na jednom mjestu“[3]

2.2. Unutarnja i vanjska trgovina

Unutarnja se trgovina obavlja unutar granica jedne države, dok se vanjska trgovina obavlja između subjekata koji su rezidenti različitih država. Unutarnja i vanjska trgovina posreduju: interpersonalno, interlokalno i intertemporalno.

Interpersonalno posredovanje je posredovanje između proizvođača i potrošača, odnosno između pravnih i fizičkih osoba i može se odvijati u prodavaonicama, na tržnicama i slično. Interlokalno posredovanje je posredovanje gdje trgovina povezuje mjesta proizvodnje sa mjestima gdje postoji potražnja za određenom robom. Obuhvaća i niz drugih djelatnosti kao što su organizacija prijevoza, pakiranje i prepakiranje robe, osiguravanje robe od rasipanja i kvarenja, zaštita od vanjskih utjecaja, kondicioniranje robe i njezino zadržavanje u uporabnoj i tržišnoj vrijednosti te snošenje rizika koji se pojavljuju kada se roba prevozi iz jednoga mjesta

u drugo, bilo u unutarnjem ili u međunarodnom prometu. Intertemporalno posredovanje trgovine je osiguranje dostave robe na tržište u trenutku kada za njom postoji stvarna potražnja. „S obzirom na globalizaciju tržišta to znači da trgovina preuzima odgovornost da u svakom trenutku, svakom segmentu tržišta ponudi onu robu koju to tržište traži, bez obzira na mjesto proizvodnje. Usklađivanjem vremenskih razlika, od završetka proizvodnje robe do njezine prodaje na tržištu, trgovina omogućuje da se s potrebnim količinama robe izađe na tržište u pravom trenutku.“ [4]

Zajedničke karakteristike vanjske i unutarnje trgovine su dopremanje proizvoda od mjesta nastanka do mjesta prodaje (prostorno posredovanje), omogućavanje kupnje proizvoda tijekom cijele godine, a ne samo sezonski (vremensko posredovanje), usklađivanje proizvedenih količina proizvodnje s malim količinama potražnje robe (količinsko posredovanje), ponuda proizvoda različite kvalitete na jednom mjestu (posredovanje u kvaliteti), stvaranje uvjeta za uspostavljanje tržišne ravnoteže da bi se mogla utvrditi cijena na temelju ponude i potražnje (cjenovno posredovanje), slični oblici sklapanja kupoprodajnih odnosa, obavljanje poslovnih transakcija, vođenje pregovaranja i poslovnog komuniciranja (tehnike trgovanja), ponuda i prodaja proizvoda na sajmovima, robnim burzama, aukcijama (organizacijski oblici tržišta).

Razlike vanjske i unutarnje trgovine ne određuju se samo pomicanjem geografskih granica, već su one puno kompleksnije. Ono što je veći rizik kod vanjske trgovine jest udaljenost partnera, različite pravne norme, različiti načini plaćanja, međunarodne norme, međunarodne konvencije o trgovini i carini, a također treba paziti i na međunarodne trgovačke običaje, uzance i izraze.

3. SPECIFIČNOSTI VANJSKE TRGOVINE

„Postoji uži i širi smisao vanjske trgovine. Uži smisao obuhvaća samo promet robe koja prelazi državnu granicu, razmjenu robe između domaćeg i inozemnog partnera, a širi smisao obuhvaća i razmjenu gospodarskih usluga, prijenos vijesti te promet kapitala i ljudi.“[5]

„Vanjska se trgovina razvila kao posljedica ili uzrok porasta životnog standarda, veće platežne moći stanovnika, razvoja proizvodnih snaga pojedinih država, a također i jačanjem marketinga i globalizacije.“[6] Ne postoji država koja može sve proizvode proizvesti sama, odnosno kojoj nije potrebna vanjska trgovina za nabavu proizvoda kojih nema ili su deficitarni, a također i svaka zemlja teži tome da plasira i svoje proizvode u svijet ili zbog premalog domaćeg tržišta ili zbog nabave deviznih sredstava za daljnje trgovanje.

Zapravo, vanjska trgovina je jedinstvena djelatnost, slikovito bismo se mogli izraziti da je ona jedan začarani krug, tj. ona je proširenje unutrašnje trgovine. Može se definirati i kao razmjena roba između gospodarskih subjekata različitih zemalja budući da se glavni vanjskotrgovinski odnosi zbivaju između subjekata jedne zemlje (koja je izvoznik) i druge zemlje (koja je uvoznik).

3.1. Vanjskotrgovinska politika

Kako bi vlade utjecale na međunarodnu trgovinu, odnosno imale kontrolu nad uvozom i izvozom, postoji vanjskotrgovinska politika. Točnije, to su „mjere koje uključuju poreze na neke međunarodne transakcije, potpore nekih drugih transakcija, zakonska ograničenja na vrijednost ili obujam određenoga uvoznog dobra te mnoge druge mjere.“[7] Takvu politiku možemo nazvati i zaštitnom politikom, kojom se opravdavaju različiti razlozi potrebe zaštite domaćih sektora privrede, a time i domaće zaposlenosti. Zaštitnom se politikom ograničava sloboda kretanja tijekom u međunarodnoj ekonomskoj razmjeni. Te mjere mogu djelovati: mehanizmom cijena (carine, avansi), ograničavanjem količina (kontingenti, kvote), deviznim ograničenjima.

Vanjskotrgovinske politike su ozbiljno narušile svjetski trgovinski i organizacijski sustav bez obzira što su dovele do oporavka nacionalnih privreda u razdoblju Velike

gospodarske krize 1929.-1932. godine. „Opći zaključak koji je donesen nakon Drugog svjetskog rata kada je sustav praktički potpuno uništen, bio je da zemlje moraju surađivati i na političkom i na gospodarskom planu. Kao odraz tog razmišljanja stvorena je Organizacija ujedinjenih naroda te novi svjetski gospodarski sustav Bretton-wodski sustav.“[6] „Brettonwoodski sporazumi su međunarodni sporazumi o uređenju sustava međunarodnih plaćanja i osnivanju posebnih organizacija s ciljem da služe u tu svrhu, Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Međunarodne banke za obnovu i razvoj (IBRD), koje se često nazivaju i brettonwoodskim institucijama.“[8] Ime je sustav dobio po američkom gradu Bretton-Woodsu u kojemu su započeti pregovori, a sklopljeni su 22. srpnja 1944. godine. „Sustav je zamišljen kao globalan, trajan i stabilan, trebao se oslanjati na tri također globalne organizacije.“[6]

1. Prva organizacija iz tog sustava bila je Međunarodni monetarni fond. Uloga MMF-a bila je da pribavi sredstva i osmisli načine i mehanizme za obnovu i održanje sustava stabilnih deviznih tečajeva valuta zemalja članica, te da donosi opća pravila za njihovu korekciju i stvara uvjete za obnovu konvertibilnosti nacionalnih valuta članica.
2. Druga organizacija je Međunarodna banka za obnovu i razvoj (ili Svjetska banka) koja je trebala osmisliti načine i pribaviti dugoročna sredstva za brzu poslijeratnu obnovu. Djeluje kao zajmodavac, jamac i organizator velikih razvojnih projekata, a zahvaljujući visokom kreditnom ugledu u stanju je relativno jeftino pribavljati dodatna sredstva i odobravati vrlo povoljne kredite. U Fond je učlanjena 151 država. Hrvatska je članica Fonda od 14. 11. 1992.
3. Zadnja organizacija je trebala postupno otkloniti općeprisutna ograničenja koja su drastično smanjila međunarodnu trgovinu te učinkovito spriječiti njihovu obnovu. Trebala je obnoviti sustav multilateralne trgovine te iznaći mehanizme za trajni proces njihove liberalizacije. U početku je osnivanje Međunarodne trgovinske organizacije bilo neostvarivo, te je stvoren GATT, „međunarodna organizacija (international organization) i multilateralni ugovor čiji je temeljni cilj smanjiti ili ukloniti carine i druge prepreke trgovini te liberalizirati svjetsku trgovinu. Sa sjedištem u Ženevi, GATT je forum za rješavanje međunarodnih trgovinskih sporova održavanjem krugova pregovora.“[9] „Kasnije prelazi u Svjetsku trgovinsku organizaciju koja je danas na snazi i igra važnu ulogu u liberalizaciji trgovine velikog broja zemalja.“[6]

3.2. Instrumenti plaćanja u vanjskoj trgovini

U platnom prometu s inozemstvom dopušteno je koristiti sve uobičajene instrumente međunarodnog plaćanja. Sudionicima u plaćanju svaki instrument plaćanja daje određenu razinu sigurnosti, pa ima i svoju cijenu. Zbog toga je za sigurnu naplatu uz što niže troškove bitno dobro poznavati specifičnosti svih instrumenta plaćanja. Najčešće se koristi međunarodni dokumentarni akreditiv, bankovna doznaka i inkaso naplata, a manje se koristi ček, mjenica i trgovačko kreditno pismo. Razlikuju se plaćanje u gotovini (gotovinsko plaćanje) i plaćanje na kredit (bezgotovinsko plaćanje). Kada poduzetnik treba odabrati način plaćanja u obzir uzima bonitet poduzetnika, je li dogovorio plaćanje u gotovini ili na kredit, vrijednost posla, određena zakonska ograničenja i druge posebitosti.

3.2.1. Međunarodni dokumentarni akreditiv

Međunarodni dokumentarni akreditiv je instrument plaćanja gdje se neka banka obvezuje na zahtjev i po nalogu svog komitenta da će isplatiti određeni iznos korisniku akreditiva ili nekoj trećoj osobi, po njegovoj naredbi, pod uvjetom da korisnik akreditiva ili ta treća osoba preda banci određene dokumente i udovolji svim ostalim uvjetima akreditiva. „Postoji četiri sudionika u plaćanju međunarodnim dokumentarnim akreditivom to su:

- nalogodavac (najčešće je to kupac koji daje nalog svojoj poslovnoj banci da otvori akreditiv u korist inozemnog poslovnog partnera)
- akreditivna banka (banka koja na zahtjev svog nalogodavca otvara međunarodni dokumentarni akreditiv točno prema uputama dobivenim u nalogu)
- korisnik (to je najčešće izvoznik koji stječe pravo korištenja akreditiva kada preda određene dokumente i zadovolji sve ostale uvjete akreditiva)
- imenovana banka (svaka druga banka koja po ovlaštenju akreditivne banke preuzima određene obveze prema korisniku akreditiva, to je negocirajuća banka, isplatna banka i potvrđujuća banka).“[6]

3.2.2. Bankovna doznaka u platnom prometu s inozemstvom

Bankovna doznaka za plaćanje u inozemstvu je nalog komitenta (kupca) svojoj poslovnoj banci da isplati određenu svotu deviza na njegov teret inozemnoj osobi (prodavatelju) koja je naznačena u nalogu. Domaća banka prihvaća taj nalog i nalaže inozemnoj banci, svojoj korespondentnoj banci da isplati određenu novčanu svotu korisniku te doznake u obliku odobrenja na računu ili isplatu u gotovini. U vanjskoj trgovini bankovna doznaka najčešće se koristi za plaćanje robe manjih vrijednosti, za plaćanje obavljenih gospodarskih usluga, za otplatu kreditnih anuiteta, za plaćanje predujmova i za druga nerobna plaćanja (stipendije, nasljedstva, pomoći).

3.2.3. Dokumentarna naplata-robni inkaso

Inkasno naplata je instrument plaćanja u kojem izvoznik odmah po otpremi robe izdaje inkaso nalog, koji upućuje svojoj banci, zajedno s priloženim dokumentima i instrukcijama, da ona sama ili putem korespondentske veze ostvari naplatu na dogovoreni način. Inkasno naplata se koristi između partnera koji imaju stečeno povjerenje dugogodišnjim poslovanjem. Razlikujemo robni i nerobni inkaso. Robni inkaso se redovito ugovara kao naplata nekih vrijednosnih ili komercijalnih papira, a nerobni inkaso znači naplatu vrijednosnih papira (ček, mjenica).

3.2.4. Trgovačko kreditno pismo

„Trgovačko kreditno pismo je instrument plaćanja kojim banka izdavatelja ovlašćuje imenovanog korisnika da na nju može vući mjenice te da će te mjenice otkupiti od svakog savjesnog imatelja. Taj instrument plaćanja se najčešće primjenjuje u angloameričkim zemljama.“[6]

3.2.5. Ček

„Ček je vrijednosni papir kojim izdatnik čeka (trasant) nalaže trastu (banci) da novčani iznos na čeku isplati korisniku čeka (remitentu) ili osobi na koju remitent prenese ček. Čekovi mogu glasiti na ime, na donositelja i po naredbi.“[6] Ček se na drugu osobu može prenijeti indosamentom. Razlikuje se potpuni i nepotpuni indosament. Potpunim indosamentom dosadašnji vlasnik čeka na poleđini čeka potpisuje izjavu u kojoj navodi ime osobe na koju prenosi ček. Nepotpuni indosament ne sadrži izjavu ni ime osobe na koju prenosi ček, nego samo naziv i potpis indosanta. Da bi bio punovaljan mora biti napisan na poleđini čeka.

3.2.6. Mjenica

Mjenica je vrijednosni papir kojim se izdavatelj mjenice obvezuje da će osobi navedenoj na mjenici ili osobi na koju se mjenica prenese isplatiti navedeni iznos na mjenici. Mjenica je novčani obligacijski papir, prezentacijski vrijednosni papir i formalni vrijednosni papir. Razlikujemo:

- trasiranu (tuđu) mjenicu- pismeni nalog jedne osobe drugoj osobi da će trećoj osobi isplatiti određeni novčani iznos prema uvjetima navedenima na mjenici
- vlastitu (solo) mjenicu- mjenica za koju se izdavatelj obvezuje da će isplatiti određenu novčanu svotu remitentu ili nekoj drugoj osobi.

3.3. Rizici u vanjskoj trgovini

Postoje razni rizici od potpisivanja kupoprodajnog ugovora pa sve do isporuke robe od prodavača do kupca. Rizici postoje za obje strane. Najveći rizik kupca je da li će mu roba biti isporučena u dogovorenom roku, dogovorenoj količini i odgovarajuće kakvoće, a najveći rizik za prodavatelja je hoće li mu roba biti plaćena u dogovorenom roku i po dogovorenoj klauzoli. Takvi rizici postoje u svakom poslovanju, a posebno su izraženi u poslovanju s inozemstvom. Rizik je „mogućnost nastupa različitih nepredviđenih događaja zbog kojih nastaju određene štete, izazvan subjektivnim ili objektivnim okolnostima.“[6]

Subjektivne okolnosti se odnose na slabosti u organizaciji, nestručnost osoblja, namjerne propuste, na lošu motivaciju zaposlenika i na loše međuljudske odnose. Objektivne okolnosti se odnose na vanjske utjecaje, na primjer: prirodne katastrofe, aktivnosti državnih vlasti, ekonomske i društveno-političke nestabilnosti. Mogućnost nastupa rizika može se smanjiti većom motivacijom zaposlenika, stručnosti i većom odgovornošću donositelja poslovnih odluka te smanjenjem neizvjesnosti glede svih događanja koja bi mogla utjecati na rezultate nekog poslovnog pothvata.

3.3.1. Robni rizici

„Robni rizici se odnose na robni dio izvršenja vanjskotrgovinskog posla i obuhvaćaju sve nepredvidive događaje koji mogu rezultirati štetama na robi. U robne rizike spada i kršenje odredbi ugovora koje se odnose na vrstu, količinu i kvalitetu robe te na vrijeme isporuke ugovorene robe, odbijanje primitka robe, kašnjenje isporuke te oštećenje robe prilikom prijevoza.“[6] Postoji puno vrsta robnih rizika, ali najčešće vrste su:

1. Rizik provedbe kupoprodajnog ugovora- obuhvaća mogućnosti neizvršenja preuzetih obveza izvoznika ili uvoznika. Na primjer, kada izvoznik ne isporuči neku robu ili se nije pridržavao ugovorenog roka isporuke, a uvoznik odbija preuzimanje robe ili ne plati isporučenu robu u dogovorenom roku.
2. Rizik vrste, količine i kvalitete robe- odnosi se na sniženje kvalitete robe tijekom prijevoza, gubitak robe tijekom prijevoza, tj. mogućnost da se kupcu isporuči roba koja ne odgovara dogovorenoj robi, bilo po vrsti, kvaliteti ili nije u dogovorenoj količini. Takvi rizici najčešće nastaju na robi određenih fizičkih (lako lomljiva) i kemijskih svojstava (lako pokvarljiva). Također je tome riziku izložena i roba kao što su životinje, zbog mogućih gubitaka na težini, te sezonska roba, koja može ponestati svojom količinom.
3. Transportni rizici- obuhvaćaju sve štete koje mogu nastati prilikom prijevoza robe. Svrstavaju se u osnovne, dopunske i ratne i političke rizike. Osnovni rizici najčešće istodobno pogađaju prijevozno sredstvo i robu, tu spadaju prometne nesreće, požar, krađe, elementarne nepogode i eksplozije robe. Dopunski rizici su vezani za specifična svojstva robe koja se prevozi, tu spada lom, rasipanje, kvarenje robe, vlaga i pokisnuće robe. Ratni i politički rizici nastaju zbog neprijateljstva i ratnih

djelovanja između nekih zemalja, tu spadaju zarobljavanja, štrajkovi i građanski nemiri.

3.3.2. Financijski rizici

„Financijski rizici nastaju kao mogućnosti neplaćanja i naplate vanjskotrgovinskog posla u ugovorenom roku, na ugovoreni način i u ugovorenoj vrijednosti. Najčešći uzorci financijskih rizika su mjere gospodarske politike koje poduzimaju državne vlasti i posljedice kretanja na domaćim i međunarodnim deviznim i financijskim tržištima.“[6] Neke od vrsta financijskih rizika su:

1. Rizik cijene- opasnost promjene ugovorene fiksne cijene na štetu izvoznika ili uvoznika. Štetu snosi izvoznika ako zbog utjecaja ponude i potražnje na tržištu dođe do povećanja cijene predmeta kupoprodaje. Štetu snosi izvoznik kada padne cijena koja je ugovorena tijekom izvršenja ugovora.
2. Rizik konvertiranja- opasnost da kupac ne bi mogao ispuniti obvezu ugovorenog plaćanja u kovertibilnim devizima zbog toga što su vlasti njegove zemlje zabranile konverziju domaće valute u devize u kojima je ugovoreno plaćanje.
3. Tečajni rizik- opasnost znatnije promjene tečaja u razdoblju od sklapanja ugovora do trenutka isplate kupoprodajnog iznosa.

3.4. Kalkulacije cijena u vanjskoj trgovini

„Kalkulacije su postupci pojedinačnih izračunavanja pojedinih dijelova proizvodnih, nabavnih i prodajnih cijena.“[6] Kalkulacijom se može provjeriti poslovanje, utvrditi cijenu ili donijeti ispravnu poslovnu odluku u vezi s izvozom ili uvozom robe.

3.4.1. Metode izradbe kalkulacije

Postoje tri metode izradbe kalkulacija, to su:

1. Progresivna metoda- koristi se kada je poznata faktorna cijena robe i svi ovisni troškovi, a cilj je izračunati prodajnu cijenu.
2. Retrogradna metoda- primjenjuje se kada je poznata prodajna cijena i ovisni troškovi, a želi se izračunati faktorna cijena po kojoj će se roba nabaviti u zemlju.
3. Diferencijalna metoda- primjenjuje se kada su poznate prodajne i nabavne cijene i svi ovisni troškovi, a služi za procjenu isplativosti izvoznog posla.

3.4.2. Vrste kalkulacija

„Kalkulacije se dijele prema kriterijima kao što su vrsta posla, ciljevi izradbe, nositelji posla i vrijeme izradbe.“[6] Najvažnije vrste kalkulacija su:

1. Uvozna kalkulacija- dobivanje konačne cijene uvezenog predmeta kupoprodaje u skladištu uvoznika u našoj zemlji.
2. Izvozna kalkulacija- služi za izračunavanje mogućih poslova izvoza ili već obavljenih izvoznih poslova.
3. Pretkalkulacija- izrađuje se prije ulaska u vanjskotrgovinski posao i služi kao temelj za donošenje poslovne odluke o prihvaćanju određenog vanjskotrgovinskog posla.
4. Kontrolna kalkulacija- izrađuje se pri većim i složenijim poslovima. Izrađuje se nakon završetka jedne faze posla za provjeru ostvaruje li se posao tako kako je predviđeno te da li postoji razlika između planiranih i stvarnih troškova.
5. Konačna kalkulacija- računovodstveni dokument koji se izrađuje nakon provedbe nekog posla, a temelji se na dokumentaciji o stvarnim troškovima.

4. OBILJEŽJA VANJSKE TRGOVINE REPUBLIKE HRVATSKE

Hrvatska je prvenstveno jedna mlada država koja iza sebe ima veoma težak i dugotrajan Domovinski rat. Udio Hrvatske je u svjetskom uvozu i izvozu relativno malen.

U ovom dijelu rada kratko će se opisati kako je Hrvatska nakon osamostaljenja uklopila svoju proizvodnju u vanjsku trgovinu. „Uspješno uklapanje u međunarodnu podjelu rada i svjetsku trgovinu od prvorazrednog je značenja budući da raste proizvodnja i potrošnja u toj zemlji, ako se to sudjelovanje temelji na dobro odabranim izvoznim i uvoznim proizvodima.“[10]

Nakon osamostaljenja, Hrvatska je do donošenja vlastitih zakona o vanjskoj trgovini, preuzela ili prilagodila zakone prema kojima je poslovala u sklopu Jugoslavije, a također je od 1992. godine pa nadalje kao samostalna država morala osnovati i potrebne institucije za praćenje i ostvarivanje međunarodnog trgovanja. Bilen u svom radu napominje „kako je veoma bitno imati na umu da je Hrvatska dio skupine takozvanih malih otvorenih gospodarstava, kad bismo je uspoređivali s globalnim svjetskim gospodarskim kretanjima i ocjenjivali prema uspješnosti u međunarodnoj razmjeni.“[10]

Budući da se radi o zemlji koja je oštećena ratnim razaranjima, koja su i utjecala na tihi politički embargo, kao i na prometnu povezanost, nemogućnost dobivanja kredita od međunarodnih institucija, shvatljivo je da je devedesetih godina godišnja vrijednost ostvarenog izvoza bila znatno veća od uvoza.

Važno je spomenuti i različitost u odabiru zemalja s kojima je poslovala Hrvatska u sklopu Jugoslavije, a s kojima kao samostalna država. Jugoslavija je bila orijentirana na istočnoeuropske države i bivši SSSR, dok se Hrvatska usredotočila na bliže susjede: Sloveniju, Bosnu i Hercegovinu, te nešto manje na Makedoniju, a sve je više težila suradnji sa zemljama Europske unije. Prema podacima koje nam daje Bilen, „Hrvatska najviše izvozi u zemlje Europe (Njemačka, Italija, Francuska, Austrija), na drugom mjestu su azijske zemlje (6,9 %), na trećem afričke (3,2 %), a najmanje se izvozi u Sjevernu i Srednju Ameriku (2,4 %), a o sličnim postocima moglo bi se govoriti i o uvozu gdje također dominiraju europske zemlje.“[10]

Kad se promatra struktura robne razmjene primjećuje se kako je Hrvatska najviše izvozila proizvode za reprodukciju, prema podacima koji se vide u Bilenovom članku, „to je

bilo oko 48, 7 % 1989. godine, 52, 8 % 1996. godine.“[10] Iako su ovo iz današnje perspektive zastarjeli podaci, oni jasno pokazuju da je Hrvatska težila prilagođavanju tržištu Europske unije već kao mlada država, jer je prepoznala da u toj trgovini dominira upravo razmjena proizvoda za reprodukciju i onih za široku potrošnju.

Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju njeno se gospodarstvo spojilo s ostalim državama na zajedničkom tržištu. Istraživanje koje je u svom radu opisao dr. sc. Ivan Kovač pokazuje kako u razdoblju od 2001. do 2011. godine izvoz robe iz Hrvatske ima vrlo mali učinak na porast BDP-a.

„Proces internacionalizacije predstavlja širenje ekonomske aktivnosti izvan granica domaćeg tržišta“[11], navodi Kovač. A veoma zanimljiv primjer globalizacije pronalazimo u knjizi Međunarodna ekonomija Paula R. Krugmana i Mauricea Obstfelda, koji nam u odlomku Američki autobusi proizvedeni u Mađarskoj opisuju kako je zbog američkog zakona o javnoj nabavi 1995. godine došlo do situacije da su novi autobusi na ulicama Miamijsa i Baltimorea proizvedeni u Mađarskoj. I to na veoma zanimljiv način, naime, Mađari su osnovali dva poduzeća, jedno u Mađarskoj i ono je proizvodilo karoseriju autobusa, te drugo poduzeće u Georgiji koje je sastavljalo autobuse. „Kad su se osovine i kotači napravili u Americi slali su se u Mađarsku i autobusi su se takvi vratili u Ameriku kao 51% američki proizvod što je udovoljavalo zakonske odrednice.“[7]

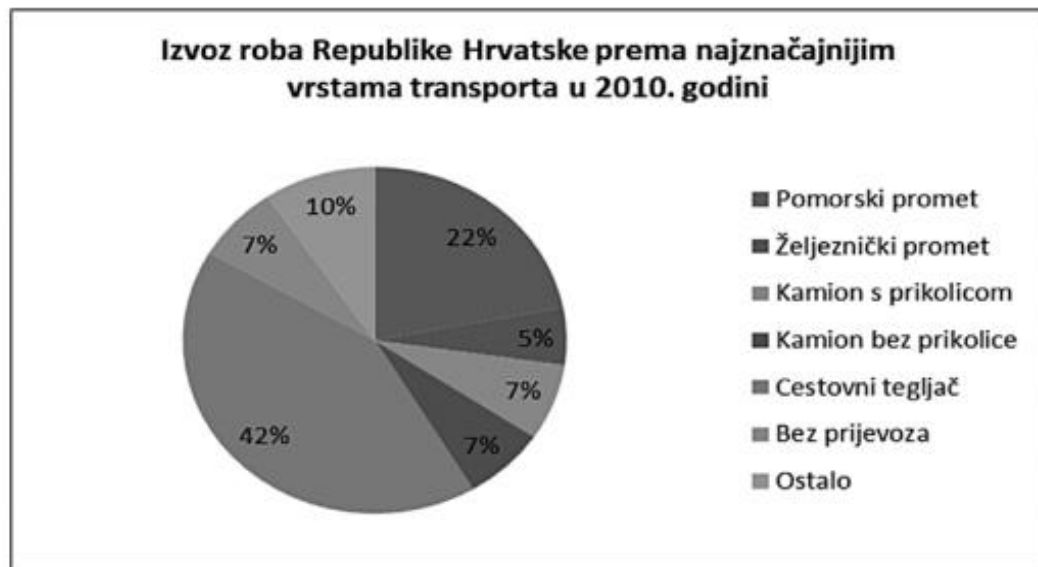
Kovač također ističe i važnost konkurentnosti i specijalizacije.

„Republika Hrvatska se u gospodarskom smislu ubraja u skupinu malih država, a kada je riječ o njezinim resursima ona je srednje bogata država. Slijedom toga, međunarodno poslovanje, a naročito izvoz roba i usluga na međunarodno tržište, izuzetno je značajno za njezin brži i snažniji gospodarski rast i razvoj.“[11] Nadalje, navodi Kovač, da je „u Hrvatskom izvozu dosta problema, kao što su: usitnjena proizvodnja hrvatskoga gospodarstva, nedostatni proizvodni kapaciteti, nedostatak jasne nacionalne izvozne strategije, teži pristup svjetskomu kapitalu, problemi vezani uz transfer novih tehnologija i znanja itd.“[11]

„Jedino veliki udio izvoznih proizvoda, čija je dodana vrijednost na zadovoljavajućoj razini, osiguravaju korist hrvatskomu gospodarstvu.“[11] Time se osigurava zaposlenost stanovništva, dobit i dugoročna konkurentnost. Kovač smatra kako je u Hrvatskoj potrebno da svaki subjekt razvije svoju strategiju stvaranja konkurentnosti i prepoznatljivosti jer napominje da je izvoz najbitnija stavka za rast i razvoj hrvatskog gospodarstva.

Kovač ističe kako je „Hrvatska veoma jaka u izvozu turističkih usluga, a slabija u izvozu robe, dok je uvoz robe daleko zastupljeniji od uvoza usluga.“[11]

Hrvatska je zemlja koja je geografski smještena veoma povoljno što se tiče vanjske trgovine. Roba u Hrvatsku može dolaziti kopnenim, zračnim, ali i morskim putem što je veoma bitna stavka. Kovač u svom članku donosi analizu zastupljenosti vrsta transporta u Hrvatskoj kroz 2010. godinu, koju je predočio u grafu koji je priložen na slici 1.



Slika 1. Grafikon robnog izvoza RH 2010. godine prema vrsti transportnih sredstava, izvor: Kovač, 2012.

Prosječni udio izvoza roba Republike Hrvatske putem cestovnog prijevoza (kamioni s prikolicom, kamioni bez prikolice, cestovni tegljači, kombi vozila, osobna vozila) iznosio je 65,5%, odnosno najviše se robe prevozi cestovnim putem u slučaju države Hrvatske. Osim morskog prijevoza robe, u Hrvatskoj postoji i riječni, te su oni zastupljeni sve više. Željezničkim prijevozom najčešće se prevozi roba kao što je šećerna repa, ugljen, te kemijski proizvodi.

5. IZVOZ ROBE U INOZEMSTVO NA PRIMJERU MODNOG PODUZEĆA GALKO D.O.O.

Kroz obradu u ovome poglavlju biti će opisan način izvoza robe u inozemstvo na primjeru modnog poduzeća Galko d.o.o. Spomenuto poduzeće kod nas ističe kao renomirana modna kuća, koja u svojem asortimanu nudi ekskluzivnu kožnu galanterija, te je prepoznatljiv brand na hrvatskom modnom tržištu.

5.1. Općenito o samom poduzeću

Priča o poduzeću Galko d.o.o. započela je 1993. godine, kada je osnovan mali obiteljski obrt. Iza čina osnutka krije se strast prema izradi kožnih proizvoda i želja da se na tržište u RH plasiraju kvalitetni proizvodi. Otada pa do danas poduzeće je izraslo u vodećeg proizvođača kožnih torbi i modnih dodataka na tržištu RH, ali i šire, tj. na inozemnim tržištima. Logotip samoga poduzeća predložen je niže na Slici 2.



Slika 2. Logotip poduzeća Galko d.o.o., izvor: Galko d.o.o., <https://galko.com/>

(11.05.2022.)

Dakle, već 29 godina kupci iz RH i različitih drugih zemalja prepoznaju i cijene ukupnu kvalitetu proizvoda proizašlih iz proizvodnih pogona modnog poduzeća Galko d.o.o. U 2022. godini se poduzeće ističe kao ugledna hrvatska modna kuća s tri vlastita dućana koja se nalaze u Zagrebu, Malom Bukovcu i Sisku, te bogatom prodajnom mrežom u koju je uključeno preko 130 prodajnih mjesta poslovnih partnera. Uz to, brend poduzeća je prepoznat i na inozemnim tržištima, na kojima je iz dana u dan zastupljen u sve većoj mjeri. Ukupno poslovanje poduzeća zasniva se na krilatici koja glasi „Moda kao vječni izazov“, shodno kojoj ono iz godine u godinu nastavlja rasti i oduševljava ljubitelje kožnih proizvoda.

Kvalitetna izrada kožnih proizvoda u poduzeću je vrhunska, što dokazuju određene nagrade i certifikati, a isto ima temelje u iznimno visokoj razini predanosti, profesionalnosti i stručnosti tima zaposlenika s različitim znanjima i vještinama, te bogatom iskustvu vlasnika koji je zadužen za vođenje cjelokupnoga poslovanja samoga poduzeća. Tom segmentu dodatno doprinosi i sami proizvodni proces u koji je uključen sofisticirani ručni rad, gdje se proizvodi poduzeća Galko d.o.o. izrađuju od pažljivo odabrane (prave) kože provjerene kvalitete. Drugima riječima, sva strast i znanje zaposlenika i vlasnika preneseni su na kožne proizvode, koji su prožeti s karakteristikama poput dopadljivosti i poželjnosti. Pošto su isti utemeljeni na cijenjenom ručnom radu i modernom proizvodnom procesu, ističu se i kao iznimno autentični (originalni), vrhunski kvaliteti, te dugotrajni. Iza toga se krije i glavna misija poduzeća, odnosno „Proizvodnja kožnih proizvoda vrhunske kvalitete i vrhunskog dizajna, gdje se kvalitetom proizvoda i prepoznatljivim dizajnom nastoji sačuvati povjerenje krajnjih kupaca i poslovnih partnera“.



Slika 3. Dio asortimana kožnih proizvoda poduzeća Galko d.o.o., izvor: <https://galko.com/> (11.05.2022.)

Prva faza poslovnog ciklusa poduzeća Galko d.o.o. obuhvaća razvitak novih kolekcija, za što je zadužen kreativni tim koji kontinuirano priprema nove i moderne proizvode. U vidu toga se prate najnoviji (aktualni) trendovi na tržištu, gdje se pozornost posvećuje zadržavanju autentičnosti proizvoda i prepoznatljivosti brenda. Kompletan proizvodni proces, od planiranja, preko razvoja do proizvodnje finalnih proizvoda, obavlja se u vlastitom proizvodnom pogonu u RH. Zahvaljujući navedenom, sve službe su međusobno vrlo kvalitetno povezane i ispunjeni su svi mogući preduvjeti za stvaranje vrhunskih kožnih proizvoda. Dizajneri iz poduzeća Galko d.o.o. redovito posjećuju međunarodne sajmove na kojima izlažu vrhunske modele koji svojim dizajnom, originalnošću i kvalitetom stoje neposredno uz bok najpoznatijim i najrenomiranijim svjetskim (globalnim) brendovima.

5.2. Proces izvoza u poduzeću

Što se tiče pak procesa izvoza i izvoznih aktivnosti u modnom poduzeću Galko d.o.o., kategorizacija navedenog, prvotno, je moguća prema nekoliko segmenata, a to su redosljedno slijedeće navedeni: prisutnost na tržištu, sadašnje zemlje izvoza, zemlje u kojima se poduzimaju marketinške/promotivne aktivnosti, te zemlje interesa za izvoz. Detaljnije o svim segmentima može se vidjeti niže u Tablici 1.

RB	Segmenti povezani s izvozom	Uključene zemlje
1.	Prisutnost na tržištu	Bosna i Hercegovina, Češka Republika, Italija, Njemačka, Sjeverna Makedonija i Slovenija
2.	Sadašnje zemlje izvoza	Austrija, Bosna i Hercegovina, Češka Republika, Italija, Njemačka, Sjeverna Makedonija, Slovenija i Srbija
3.	Zemlje u kojima se poduzimaju marketinške/promotivne aktivnosti	Češka Republika, Njemačka, SAD i Slovenija
4.	Zemlje interesa za izvoz	Europa (sve zemlje), zemlje Bliskog Istoka i SAD

Tablica 1. Segmenti izvoza poduzeća Galko d.o.o., izvor:

<http://izvoznici.hgk.hr/izvoznik.asp?mbr=1479946> (14.05.2022.)

Proces izvoza u poduzeću Galko d.o.o. sastoji se od ukupno šest faza, a one su redom:

1. ugovaranje narudžbe s krajnjim kupcem,
2. definiranje asortimana u proizvodnom procesu,
3. proizvodnja,

4. dogovaranje transporta,
5. izrada transportne dokumentacije,
6. izvoz.

Ugovaranje narudžbe s krajnjim kupcem je početna faza u samome procesu izvoza, u kojoj se definiraju svi uvjeti i ostale općenitosti i specifičnosti koje trebaju ispuniti prodavač i kupac u pogledu izvršavanje narudžbe.

Definiranje asortimana u proizvodnom procesu je faza kojom se određuju svi proizvodi navedeni u narudžbi koje poduzeće u konačnici treba proizvesti, kako bi ispoštovalo prethodni dogovor s krajnjim kupcem istih.

Proizvodnja, kao što joj i sami naziv kaže, je tehničko-tehnološka faza u kojoj se obavlja proizvodnja svi prethodno naručenih proizvoda od strane krajnjeg kupca, odnosno izvršava se proizvodnja finalnih, kožnih proizvoda.

Dogovaranje transporta je faza koja se može obaviti prije, u tijeku ili neposredno nakon proizvodnje, dok samo poduzeće Galko d.o.o. ima već standardizirani proces transporta, koji se obavlja prema već ustaljenoj praksi.

Izrada transportne dokumentacije je faza, koja je kao i ona redosljedno prva, odnosno ugovaranje narudžbe s krajnjim kupcem, administrativnog karaktera, a u njoj se dakle izrađuje sve transportna dokumentacija nužna za uspješno obavljanje transporta. Povezano s poduzećem Galko d.o.o., ona sadrži: teretni list, dispoziciju, izjavu izvoznika/ izjavu o podrijetlu, potvrdu o prometu robe i račun, a više o istima kasnije.

Izvoz je finalni proces u kojemu se, shodno svima prethodno obavljenim fazama, obavlja sami proces izvoza prema pogonima krajnjeg kupca.

Transportna dokumentacija za izvozne aktivnosti poduzeća Galko d.o.o. sastoji se od:

1. teretnog lista,
2. dispozicije,
3. izjave izvoznika/izjave o podrijetlu,
4. potvrde o prometu robe,
5. računa,
6. ostalo.

Teretni list je prijevozna isprava kojom prijevoznik potvrđuje primitak robe na prijevoz. Teretni list rabi se u svim granama prometa, pa u posljednje vrijeme i u pomorskom prijevozu stvari. Za razliku od teretnice, teretni list nije vrijednosni papir i nije prenosiv, a glasi samo na ime i prati određenu robu.

Dispozicija je dokument kojim nalogodavac, odnosno pošiljatelj ili primatelj daje nalog ovlaštenom otpremniku da ga zastupa u carinskom postupku. Nalogodavac svojom ovjerenom dispozicijom odgovara za točnost podataka prema carinskom zakonu i snosi odgovornost prema carinskom zakonu za sve nepravilnosti koje su prethodno upisane, a ne odgovaraju činjeničnom stanju same robe.

Izjava izvoznika/izjava o podrijetlu, odnosno potvrda namijenjena je pravnim i fizičkim osobama (najčešće izvoznicima), koji na traženje carina, odnosno država uvoznica, njihovih partnera, banaka itd., prilažu istu kao dokaz o podrijetlu robe.

Potvrda o prometu robe izdaje se isključivo od strane carinskih organa, i to jedino na zahtjev izvoznika ili njegovoga ovlaštenoga zastupnika, koji je u obvezi uz zahtjev priložiti i svu zahtijevanu dokumentaciju kojom dokazuje da proizvodi koji se izvoze ispunjavaju uvjete za izdavanje te iste potvrde.

Račun za ispostavljenu robu, odnosno proizvode su dužni izdavati svi porezni obveznici, te voditi poslovne knjige i različite evidencije u svrhu oporezivanja prema propisima kojima se uređuje određena vrsta poreza. Obveza za izdavanje propisana je odredbama Općeg poreznog zakona, kao i posebnim poreznim propisima.

5.3. Rizici poslovanja u izvozu poduzeća

Složenost globalnih kretanja, specifičnosti nekih tržišta i proces izvoza podrazumijevaju da u usporedbi s poslovanjem na domaćem tržištu izvoz često prate novi rizici. Iako ove rizike nikada nije moguće do kraja otkloniti, uz pažljivo planiranje može ih se umanjiti i njima dobro upravljati. Za određene vrste rizika može se pribaviti odgovarajuće osiguranje, poput police osiguranja izvoza. Sami proces upravljanja rizicima sastoji se u definiranju konteksta rizika, identificiranju rizika, procjeni vjerojatnosti njihova nastanka i utjecaja na postizanje rezultata i ciljeva, razvijanje strategija za ublažavanje svakog od rizika, praćenju izvršenja strategije, te konzultacijama s relevantnim dionicima.

U nastavku su navedeni najčešći rizici prisutni u procesu izvoza proizvoda poduzeća Galko d.o.o. na inozemna tržišta. Sveukupno ih je određeno sedam, a oni su navedeni prema sljedećem redu:

1. politički rizik,
2. pravni rizik,
3. rizik prijevoza i logistike,
4. rizik neplaćanja,
5. tečajni rizik,
6. rizik kulturalnog i jezičnog nerazumijevanja,
7. nepredviđeni rizici.

Politički rizik – politička stabilnost zemlje u koju se izvozi od iznimne je važnosti za urednu i pravovremenu realizaciju izvoznog ugovora. On uključuje promjenu u politici vlasti, posebice u regulativi koja je usko povezana s trgovinom, porezima, carinom, deviznim tečajem, konfiskacijom imovine, ograničenjima trgovine u stranoj valuti i sankcijama. Nemiri, konflikti i rat mogu dovesti do „zamrzavanja“ poslovnih odnosa, pada u prodaji, kašnjenja u dostavi ili gubitka robe. Jedan od boljih načina ublažavanja ovog rizika jest kontinuirana informiranost o političkoj i gospodarskoj situaciji u zemlji izvoza, uključujući i područje pravnih propisa. Uz javne izvore informacija i podataka, prilikom procjene situacije dobro je konzultirati i svoju banku, bonitetne agencije, poslovna udruženja i lokalne partnere. HBOR-ove police osiguranja pokrivaju jedan dobar dio izvoznih rizika za poduzeća sa sjedištem u Republici Hrvatskoj, te im olakšavaju upravljanje s izvoznim aktivnostima.

Pravni rizik – odnose se prije svega na nepostojanje jasnog i preciznog ugovora između izvoznika i kupca, što može dovesti do povrede intelektualnog vlasništva, kršenja klauzule o povjerljivosti, te razlika u tumačenju ugovornih obveza. Također, rizik proizlazi i iz mogućnosti da vlada zemlje-uvoznice promijeni relevantne propise o proizvodima na način koji uzrokuje prevelike troškove ili ishođenje dodatnih dozvola. Da bi se izbjegla ovakva situacija, potrebno je pažljivo i po potrebi uz podršku stručnjaka za međunarodno trgovačko pravo sročiti poslovni ugovor, te precizirati način za rješavanje sporazuma. Jednako tako je važno precizirati prava i dužnosti svih posrednika u izvoznom procesu.

Rizik prijevoza i logistike – tijekom prijevoza robe iz jedne zemlje u drugu, izvoznici se susreću s opasnošću njezine krađe, oštećenja, kašnjenja ili gubitka. Isto tako, roba može zastati na graničnim prijelazima zbog komplikacija u carinskim formalnostima ili nekih manjkavosti u izvoznj dokumentaciji. Sve to dovodi do gubljenja vremena, prihoda i reputacije izvoznika. Stoga je bitno da izvoznik razumije obveze i prava koji proizlaze iz ugovora s prijevoznikom i s kupcem, a koji ovise o odabiru *Incoterms* pariteta.

Rizik neplaćanja – jedan od najvećih izazova u izvozu jest vjerodostojnost i reputacija (bonitet) kupca, iz čega može proizaći rizik neplaćanja, kasnog plaćanja ili prijevare. Kupac također može po isporuci odbiti prihvatiti robu pod izlikom njene slabe kvalitete,

najčešće kako bi naveo izvoznika na snižavanje cijene. Nisu rijetkost ni lažni upiti za narudžbom od strane konkurencije koja pokušava saznati informacije o proizvodnji poduzeća, kontroli kvalitete ili cijeni. Osiguranje izvoza koje pruža HBOR omogućuje zaštitu od širokog spektra političkih i komercijalnih rizika.

Tečajni rizik – proizlazi iz fluktuacije vrijednosti ugovorene valute u odnosu na domaću valutu. Promjene u tečaju mogu uzrokovati dodatnu dobit, ali i gubitak, ovisno o valuti ugovora i tečajnim razlikama. Jedan od jednostavnijih načina za ublažavanje ovog rizika je ugovaranje cijene u kunama, no to može umanjiti atraktivnost ponude kupcu koji posluje primarno u drugoj valuti. Treba voditi računa i o tome da, ako se uvozi materijal, robu ili usluge u stranoj valuti, tečajne razlike mogu izazvati poskupljenje dogovorene cijene konačnoga proizvoda za izvoz. Prilikom zaključivanja ugovora, ugovorne strane mogu dogovoriti valutnu klauzulu, odnosno u ugovoru odabirati stabilnu valutu.

Rizik kulturalnog i jezičnog nerazumijevanja – širom svijeta poslovanje funkcionira po različitim principima i u skladu s različitim praksama i običajima. Razlike u jeziku, kulturi, načinima komunikacije i poslovnim običajima mogu dovesti do nespretnosti i nesporazuma. Zakoni, porezni sustavi, računovodstvene metode i carinski sustavi se mogu bitno razlikovati, što za posljedicu može imati i ozbiljnije financijske i pravne komplikacije. Ovaj rizik može se ublažiti proučavanjem osnovnih pravila poslovanja i komunikacije uz pomoć javnih izvora, hrvatskih diplomatsko-konzularnih predstavništva u inozemstvu, te posjetima ciljanom tržištu. Također je korisno savjetovati se s hrvatskim poduzećima koji su već duže vrijeme prisutni na ciljanom tržištu, pronaći dobrog lokalnog partnera, te po potrebi imati osigurane odgovarajuće prevoditeljske usluge.

Nepredviđeni rizici – uključuju rizike prirodnih katastrofa, nesreća, terorističkih napada, krađa i sl. Ovi događaji za posljedicu mogu imati kašnjenje u prijevozu ili njegovo poskupljenje, ugrozu sigurnosti zaposlenika, gubitak robe, te razne druge fizičke i financijske štete. Kako bi se umanjili određene rizike izvoza, nužno je ugovoriti odgovarajuće police osiguranja.

5.4. Prednosti za poduzeće proizašle iz izvoznog poslovanja

Izvoz smanjuje ovisnost poduzeća Galko d.o.o. o domaćem tržištu i disperzira rizik, pa kao takva onda ima i veće šanse za dugoročni opstanak. Shodno tomu, kao neke od istaknutijih prednosti u pogledu izvoza mogu se navesti:

- sve veća „količina“ izvoza generira stvaranje novih radnih mjesta;
- pošto je tržište RH financijski i na druge načine uvelike ograničeno, izvoz za poduzeće jamči dugoročnu održivost i stalni rast;
- izvozno orijentirana poduzeća se u recesiji znatno brže oporavljaju i iste traju kraće, a za posljedicu imaju drastično manji broj zatvorenih radnih mjesta;
- veličina izvoza ima značajan utjecaj na razinu prihoda poduzeća;
- izvoz povećava novčane rezerve poduzeća;
- izvoz direktno unaprjeđuje kompetitivne prednosti poduzeća usvajanjem novih znanja i naprednih tehnologija;
- izvozna orijentacija jača ukupnu konkurentnost poduzeća, te stvara pozitivnu percepciju o funkcioniranju njegovog poslovanja;
- izvozno konkurentna poduzeća su znatno stabilnija unutar svoga poslovanju i imaju tendenciju održivog razvoja;
- izvoz povećava sposobnost natjecanja na domaćem tržištu;
- povećanje izvoza doprinosi unaprjeđenju konkurentnosti određenog proizvoda;
- izvoz predstavlja optimalan model internacionalizacije za male i srednje poduzetnike, skupine poduzeća u koju pripada i samo poduzeće;
- izvoz otvara mogućnosti uključivanja u druge oblike međunarodnog poslovanja;
- s razvitkom raznoraznih modela financiranja, sveprisutnosti interneta i dogovaranjem trgovinskih sporazuma, pristup globalnom tržištu danas je lakši nego ikada.

6. ZAKLJUČAK

Vanjska trgovina je sa svim svojim specifičnostima veoma kompleksna. Iz navedenog može se zaključiti kako je ona veoma bitna za gospodarski razvoj zemalja, za izjednačavanje mogućnosti stanovništva iz različitih dijelova svijeta, jer kao što je napomenuto u radu, stanovništvo je danas sve obrazovanije, a time i zahtjevi tržišta rastu. Kada čovjek zna koje mogućnosti ima na stranom tržištu, a manjkove na domaćem, sigurno neće biti zadovoljan samo ponudom domaćeg tržišta.

Recesija je pojam koji je obilježio današnju hrvatsku mladež, završavamo preddiplomski studij svjesni lošeg tržišta rada, no nadamo se da će se dobrom vanjskotrgovinskom politikom izjednačiti korist uvoza i dobit izvoza te da ćemo imati mogućnosti živjeti u državi razvijenog gospodarstva jer nam je to uvjet za veći životni standard.

Zaključno se može reći da je istina kako postupak izvoza, posebice u samome početku, može biti kompliciran i neizvjestan za svako poduzeće, pa je tako onda i za Galko d.o.o. izlazak na strana tržišta zahtjeva znatno povećan trud i posvećenost, te spremnost na izlaganje dodatnoj konkurenciji. Međutim, izvoz se najčešće u konačnici višestruko isplati, što se može i vidjeti iz primjera poduzeća Galko d.o.o., koje iz godine u godinu znatno napreduje u svom poslovanju, te nastoji izvoziti proizvode na što veći broj tržišta.

7. LITERATURA

Stručne knjige:

[5] Ivo Andrijić; Tatjana Frančić-Mikulić; Bosiljka Vinković-Kukolić: Tehnika vanjskotrgovinskog poslovanja, Školska knjiga, Zagreb, 2010.

[7] Paul R. Krugman; Maurice Obstfeld: Međunarodna ekonomija, Mate d.o.o., Zagreb, 2009.

[6] Božo Matić: Međunarodno poslovanje, Sinergija nakladništvo, 2004.

Stručni članci:

[10] Miljenko Bilen: Novija obilježja vanjske trgovine Republike Hrvatske, Izvorni znanstveni članak, 1997. vol.32 br.1, str. 101-108.

[11] Ivan Kovač: Trendovi i karakteristike međunarodne razmjene, Ekonomski vjesnik, 2012. vol. XXV br. 1, str. 43-63.

Internetske stranice:

[1] Zakon o trgovini <https://www.zakon.hr/z/175/Zakon-o-trgovini> (3. TRAVNJA 2022.)

[2] Kako je nastao novac <http://junior.24sata.hr/zanimljivosti/kako-je-nastao-novac-460785> (3. TRAVNJA 2022.)

[3] Trgovina - nastanak i razvoj <http://www.mreznimarketing.rs/sta-je-mrezni-marketing/trgovina-nastanak-i-razvoj> (4. TRAVNJA 2022.)

[4] Hrvatska enciklopedija <http://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=62223> (5. TRAVNJA 2022.)

[8] Leksikon <http://www.poslovni.hr/leksikon/brettonwoodski-sporazumi-578> (8. TRAVNJA 2022.)

[9] Opći sporazum o carinama i trgovini <http://www.moj-bankar.hr/Kazalo/O/Op%C4%87i-sporazum-o-carinama-i-trgovini-GATT> (8. TRAVNJA 2022.)

8. POPIS SLIKA

1. Slika 1.: Grafikon robnog izvoza RH 2010. godine prema vrsti transportnih sredstava
2. Slika 2.: Logotip poduzeća Galko d.o.o.
3. Slika 3.: Dio asortimana kožnih proizvoda poduzeća Galko d.o.o.

9. POPIS TABLICA

1. Tablica 1.: Segmenti izvoza poduzeća Galco d.o.o.

10. PRILOZI

3 85 600 01 4 60 5 31

Sa debelim crama uokvirini dno mora popuniti prijevoznik
Les parties encadrées de lignes grasses doivent être remplies par le transporteur

19+21+22
uključeno
v compris les

1-15

Popunjeno na odgovornost pošiljatelja od
A rempli sous la responsabilité de l'expéditeur

Okus d.o.o. - Zagreb, Kolesaričeva 4
Oznaka za navodbu: obr. XII-29 CMR (34)

**1 Primjerak za pošiljatelja
Exemplaire du l'expéditeur**

<p>1 Pošiljatelj (ime, adresa, zemlja) Expéditeur (nom, adresse, pays)</p>		<p>MEĐUNARODNI TOVARNI LIST LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE</p> <p>CMR C 1832355</p> <p>Na ovaj prijevoz će se primjeniti Konvencija o ugovoru za međunarodni prijevoz robe cestom, bez obzira na bilo koje suprotne propise.</p> <p>Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR).</p>																											
<p>2 Primatej (ime, adresa, zemlja) Destinataire (nom, adresse, pays)</p>		<p>16 Prijevoznik (ime, adresa, zemlja) Transporteur (nom, adresse, pays)</p>																											
<p>3 Mjesto isporuke (mjesto, zemlja, datum) Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays, date)</p> <p>SARAJEVO, BiH</p>		<p>17 Ostali prijevoznici (ime, adresa, zemlja) Transporteurs successifs (nom, adresse, pays)</p>																											
<p>4 Mjesto i datum preuzimanja pošiljke na prijevoz (mjesto, zemlja) Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays)</p> <p>MALI BUKOVEC, 27.07.21</p>		<p>18 Primjedbe i ograničenja prijevoznika Réserves et observations du transporteur</p>																											
<p>5 Popratne liste Documents annexés</p> <p>RAČUN 11/002/4</p>		<p>6 Oznaka i broj Margues et numéros</p> <p>KOŽNA GALANTERIJA</p>		<p>7 Broj koleta Nombre des colis</p> <p>27 KOLETA</p>		<p>8 Vrsta ambalaže Nature de l'emballage</p>		<p>9 Vrsta robe Désignation des marchandises</p>		<p>10 Statistički broj No. statistique</p>		<p>11 Bruto težina, kg Poids brut, kg</p>		<p>12 Zapremina m³ Volume m³</p>															
<p>13 Uputstva pošiljatelja (za carinske i druge radnje) Instructions de l'expéditeur</p>		<p>14 Odredbe o plaćanju vozarine Prescriptions d'affranchissement</p> <p><input type="checkbox"/> Plaća pošiljatelj/Franco <input type="checkbox"/> Plaća primatelj/Non Franco</p>		<p>15 Poduzeće Remboursement</p>		<p>19 Posebni dogovori Conventions particulières</p>		<p>20 Plaća A payer par</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Prijevozni troškovi Prix de transport</th> <th>Sniženje Réductions</th> <th>Ostatak Solde</th> <th>Dodatak Suppléments</th> <th>Ostali troškovi + Frais accessoires</th> <th>UKUPNO TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Prijevozni troškovi Prix de transport	Sniženje Réductions	Ostatak Solde	Dodatak Suppléments	Ostali troškovi + Frais accessoires	UKUPNO TOTAL							<p>21 Ispostavljeno u Etablie à</p> <p>dana le 20</p>		<p>22</p> <p>Potpis i pečat pošiljatelja Signature et timbre de l'expéditeur</p>		<p>23</p> <p>Potpis i pečat prijevoznika Signature et timbre du transporteur</p>		<p>24 Pošiljku preuzeo: Marchandises recues:</p> <p>Mjesto dana le 20 Lieu le</p> <p>Potpis i pečat primatelja Signature et timbre du destinataire</p>	
Prijevozni troškovi Prix de transport	Sniženje Réductions	Ostatak Solde	Dodatak Suppléments	Ostali troškovi + Frais accessoires	UKUPNO TOTAL																								

* U slučaju opasne robe, upišite pored eventualne potvrde u zadnjem redu prostora za opis pošiljke i razred, tekući broj, a ako se traži i slovo ADR.
* En cas de marchandises dangereuses indiquer, outre la certification éventuelle, la dernière ligne du cadre, la classe, le chiffre et le cas échéant, la lettre, ADR.

IZVOZNIK: GALKO D.O.O.,BRAČE RADIĆA 43,MALI BUKOVEC
Odgovorna osoba:

Predmet: **Dispozicija za izvoz broj: 5**

- 1.Pošiljatelj: **GALKO D.O.O.,BRAČE RADIĆA 43,MALI BUKOVEC**
2.Primatelj: **PLANIKA - FLEX DOO,HAJRUDINA ŠABANIJE 39,SARAJEVO, BIH**
3.Vrijednost robe iz računa / ugovora: **16.476,55 EUR**
4.Paritet prema INCOTERMS-u: **DAP**
5.Trговаčki naziv robe na stranom i hrvatskom jeziku (vrsta, kakvoća) i tarifni broj iz Carinske tarife:

Imen. Tarifa	U jed.mjere	Netto	Vrijednost	Trговаčki naziv
1	4203.30.00	439,00	2.226,24	REMEN KOŽNI
2	4202.21.00	300,00	13.491,20	TORBE KOŽNE
3	4202.31.00	49,00	759,11	NOVČANIK
4				
			16.476,55	

- 6.Količina robe: U jedinici mjere: **788,00** Brutto težina: **360,00**
Broj koleta i vrsta: **27**
- 7.Mjesto carinjenja:
- 8.Vrsta transporta: **CESTOVNI**
- 9.Roba osigurana (ne/da): Relacija: Rizik:
Osigurana vrijednost: Osiguravatelj i broj police:
Troškovi prijevoza:
- 10.Datum i mjesto preuzimanja robe:
- 11.Zemlja naplate: Zemlja namjene: **BIH**
- 12.Upute za popunjavanje EUR-a:
- 13.Upute za popunjavanje transportnih isprava:
- 14.Vrsta carinskog postupka: **REDOVAN IZVOZ**
- 15.Garancije za tranzitni postupak:
- 16.Dodatne upute:
- 17.Broj i datum nadzorne knjige: **20** **27.07.2021**
- 18.Prijev.i ostale troš.plaća:

Sukladno članku 5., st.2 točka 2 Carinskog zakona, ova dispozicija je ujedno i ovlaštenje otpremniku:
INTEREUROPA LOGISTIČKE USLUGE D.O.O.
da u moje ime i za moj račun može obaviti radnje vezane uz carinjenje gore navedene robe uključujući i preuzimanje rješenja koje carinarnica donosi u upravnom postupku.

PRILOZI: račun prodavatelja broj: IFI 11/002/4; EUR. 1 No 0 1107986

Potpis i žig odgovorne osobe:

GALKO d.o.o.
za proizvodnju, trgovinu i usluge
42231 MALI BUKOVEC, B. Radića 43

IZJAVA IZVOZNIKA / DECLARATION BY THE EXPORTER

Ja, dolje potpisani, izvoznik robe spomenute na poledini,
I, the undersigned, exporter of the goods described overleaf,

IZJAVLJUJEM da roba udovoljava uvjetima za izdavanje priložene potvrde;
DECLARE that the goods meet the conditions required for the issue of the attached certificate;

DAJEM podatke temeljem kojih roba udovoljava tim uvjetima;
SPECIFY as follows the circumstances which have enabled these goods to meet the above conditions:

IZJAVLJUJEMO DA JE ROBA NAVEDENA NA RAČUNU PROIZV. U EU.
SPORAZUM O STABILIZACIJI I PRIDRUŽIVANJU IZMEĐU EU I NJIHOVIH DRŽAVA ČLANICA
S JEDNE STRANE I R.BOSNE I HERCEGOVINE S DRUGE STRANE SSP SL L 164/2015.
ODLUKA 1/2016 SL L 22/2017 PP PROTOKOL 2 (PEM KONVENCIJA SL L 54/2013)

PODNOŠIM sljedeće dokazne isprave ⁽¹⁾;
SUBMIT the following supporting documents ⁽¹⁾:

izjava proizvođača
Račun br.11/002/4

OBVEZUJEM se na zahtjev nadležnih službi podnijeti svaku potrebnu ispravu, radi izdavanja priložene potvrde, te prihvaćam svaki potreban pregled knjigovodstva i uvjete proizvodnje spomenute robe;
UNDERTAKE to submit, at the request of the appropriate authorities, any supporting evidence which these authorities may require for the purpose of issuing the attached certificate, and undertake, if required, to agree to any inspection of my accounts and to any check on the processes of manufacture of the above goods, carried out by the said authorities;

MOLIM izdavanje priložene potvrde
REQUEST the issue of the attached certificate for these goods.

Mali Bukovec, 27.07.2021.


(Mjesto i datum / Place and date)

GALKO d.o.o.

Posrednik u izvozu i uvozu
42231 MALI BUKOVEC, B. Badić 49

(1) Na primjer: uvozne isprave, potvrdu o prometu robe, fakture, izjava proizvođača, itd. u vezi s proizvodima rabljenim u proizvodnji ili robom što je ponovno izvezena, nepromijenjenih osobina.
(1) For example: import documents, movement certificates, invoices, manufacturer's declarations, etc., referring to the products used in manufacture or the goods reexported in the same state.

Tiskano odobrenjem Ministarstva financija - Carinske uprave;
Klasa: 032-05/01-01/08
Tisak: NARODNE NOVINE d.d.

 Narodne novine d.d., Zagreb – (135) 130031
Oznaka za narudžbu: UT-XIII-31

GALKO d.o.o.  OIB: 46818705329	42231 Mali Bukovec ; Braće Radića 43 Tel: 042 379-440 ; 843-333 Fax: 042/379-458 E-mail : galko@galko.com http://www.galko.com	M.Bukovec 06.10.2003
	IZJAVA	

PREDMET: IZJAVA DOBAVLJAČA SA PODRIJETLOM

PROIZVOĐAČ: GALKO d.o.o., Braće Radića 43, MALI BUKOVEC

za robu koju izvozimo po računu 11/002/4 od 27.07.2021.

VRSTA ROBE: REMENI, TORBE, NOVČANICI

KOLIČINA: B= 360 KG / N= 330 KG

VRIJEDNOST: 16.476,55 EUR

Kupac/primatelj: PLANIKA FLEX d.o.o., SARAJEVO, BIH

- izjavljujemo da smo proizvođači proizvoda iz tarifnog broja 4203.3000, 4202.2100, 4202.3100
- navedena roba ima status robe s preferencijalnim porijeklom EU temeljem preradom u kojoj je proizvodnja:
- Proizvodnja od materijala iz bilo kojeg tarifnog broja osim tarifnog broja proizvoda

Sukladno Protokolu 2, OJ L 164/2015, temeljem ČL.6 službeni list 169/13 Ugovora o slobodnoj trgovini/protokola o podrijetlu/ i autonomnih aranžmana koje EU primjenjuje u trgovini sa državama ugovornicama.

Ova izjava vrijedi za sve proizvode otpremljene prema gore navedenom računu.

Obvezujem se ukoliko se to traži dati na uvid carinskim vlastima dokaze koji potvrđuju ovu izjavu.

Mali Bukovec, 27.07.2021.

Odgovorna osoba:
Božidar Ledniko d.o.o.
za proizvodnju, trgovinu i usluge
42231 MALI BUKOVEC, B. Radića 43

POTVRDA O PROMETU ROBE / MOVEMENT CERTIFICATE

1. Izvoznik (naziv, puna adresa, zemlja) Exporter (Name, full address, country) GALKO D.O.O. BRAČE RADIČA 43, MALI BUKOVEC HRVATSKA, EU		EUR. 1 No O 1107986 Prije popunjavanja obrasca vidjeti upute na poledini See notes overleaf before completing this form	
3. Primateelj (naziv, puna adresa, zemlja) (neobvezatan podatak) Consignee (Name, full address, country) (Optional) PLANIKA FLEX D.O.O. HAJRUDINA ŠABANIJE 39 71000 SARAJEVO BIH		2. Potvrda se koristi u preferencijalnoj trgovini između Certificate used in preferential trade between HRVATSKA-EU i and BIH <small>(zemlja, skupina zemalja ili teritoriji)</small> <small>(insert appropriate countries, groups of countries or territories)</small>	
6. Informacije u svezi s prijevozom (neobvezatan podatak) Transport details (Optional)		7. Napomene / Remarks	
8. Broj stavke; Oznake i brojevi Item number; Marks and numbers		9. Bruto-težina (kg ili druge količinske oznake (litra, m³, itd.)) Gross weight (kg) or other measure (litres, cu.m³, etc.)	
REMENI, TORBE, NOVČANICI		Cooli: 27 koleta 360 kg	
11. OVJERA CARINSKE SLUŽBE / CUSTOMS ENDORSEMENT Ovjereni deklaracija Declaration certified: Izvozni dokument ⁽²⁾ Export document ⁽²⁾ : Model _____ br. _____ Form _____ No. _____ Carinski ured Customs or competent governmental office: Zemlja ili teritorij izdavanja: Issuing country or territory: Place and date / Mjesto i datum _____ <small>(Potpis / Signature)</small>		12. IZJAVA IZVOZNIKA DECLARATION BY THE EXPORTER Ja, dolje potpisani, izjavljujem da gore spomenuta roba udovoljava uvjetima za izdavanje ove potvrde I, the undersigned, declare that the goods described above comply with the conditions required for the issue of this certificate. GALKO D.O.O. za proizvodnju, trgovinu i usluge 42231 MALI BUKOVEC, B. Radića 43 Mjesto i datum Place and date _____ <small>(Potpis / Signature)</small>	

(1) Ako roba nije u pakietima, navodi se broj predmeta ili napomena -u rasutom stanju-
 (1) If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate.

(2) Popunjava se samo ako to zahtijeva propis zemlje ili teritorij izvoznika
 (2) Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.



GALCO d.o.o.
BRAĆE RADIĆA 43
42231 MALI BUKOVEC

OIB: 46818705329
Tel: +38542/379-440
Fax: +38542/843-600
e-mail: galko@galko.com

Žiro račun: HR7823900011101040229

Banka: Hrvatska poštanska banka, dioničko društvo

SWIFT: HPBZHR2X

IBAN : HR7823900011101040229

PLANIKA - FLEX DOO

HAJRUDINA ŠABANIJE 39
SARAJEVO, BIH
71000 SARAJEVO
Bosna i Hercegovina
MB: 4200445510002

(2041)

MALI BUKOVEC, 27.07.2021

Datum DVO: 27.07.2021

Uplatu izvršiti do, datum dospijeća: 06.08.2021

Račun br. 11/002/4

R - 1

Interni broj: IFI 21-11

Plaćanje: TRANSAKCIJSki Otpri/Rev.:

Nalog: 2021 /

Narudžba:

od:

SkI.: 01-01 CENTRALNO SKLADIŠTE

Komercijalist: IO

IGOR OREHOVEC

Rbr	Šifra	Naziv	Količina	Cijena EUR	Iznos bruto	Iznos neto	Pdv %
1	10-1628-1007	ŽENSKA RUKSAK-TORBA CRNA ean:3856021757617	12,000 KOM	45,42	544,98	544,98	01
2	10-1830-3702-2001	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856021757532	5,000 KOM	63,14	315,71	315,71	01
3	10-1627-3702-2001	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856021757501	8,000 KOM	68,14	545,12	545,12	01
4	10-1627-1446-1147	ŽENSKA TORBA ŠMEDA ean:3856021757525	5,000 KOM	68,14	340,70	340,70	01
5	10-1627-1589-2082	ŽENSKA TORBA LJUBIČASTA ean:3856021757518	3,000 KOM	68,14	204,42	204,42	01
6	10-1570-3702	ŽENSKA TORBA -RUKSAK CRNA ean:3856021752360	18,000 KOM	45,42	817,49	817,49	01
7	10-1582-01	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856021756849	13,000 KOM	54,05	702,59	702,59	01
8	10-1582-1446	ŽENSKA TORBA SMEDA ean:3856021752698	15,000 KOM	54,05	810,68	810,68	01
9	10-1580-01	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856021755680	10,000 KOM	38,59	385,92	385,92	01
10	10-1578-1538-1404	ŽENSKA TORBA BORDO ean:3856021755507	5,000 KOM	45,42	227,08	227,08	01
11	10-1578-1597-3706	ŽENSKA TORBA SIVA ean:3856021761768	13,000 KOM	45,42	590,40	590,40	01
12	10-1578-1007-3702	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856021751769	18,000 KOM	45,42	817,49	817,49	01
13	10-1579-1442-3642	ŽENSKA TORBA SMEDA ean:3856021762062	13,000 KOM	49,96	649,43	649,43	01
14	10-1579-2001-3702	ŽENSKA TORBA ean:3856021751714	10,000 KOM	49,96	499,55	499,55	01
15	10-1046-1007	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856002693385	23,000 KOM	42,50	977,50	977,50	01
16	10-1439-1007	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856002699516	21,000 KOM	29,05	609,99	609,99	01
17	10-1598-1007	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856021752421	18,000 KOM	38,59	694,67	694,67	01
18	10-1598-1216	ŽENSKA TORBA PLAVA ean:3856021760662	10,000 KOM	38,59	385,92	385,92	01
19	10-0834-34	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856002678139	35,000 KOM	34,50	1.207,61	1.207,61	01
20	10-1564-1405-2001	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856021756986	18,000 KOM	47,68	858,26	858,26	01
21	10-1597-1007	ŽENSKI RUKSAK CRNI ean:3856021752315	13,000 KOM	45,42	590,40	590,40	01
22	10-1003-3702	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856002695372	7,000 KOM	54,50	381,52	381,52	01
23	10-1003-34	ŽENSKA TORBA CRNA ean:3856002668802	7,000 KOM	47,68	333,77	333,77	01
24	20-0333-2001-1405	ŽENSKI NOVČANIK CRNI ean:3856021755460	23,000 KOM	12,50	287,59	287,59	01

Strana: 1 of 3



GALCO d.o.o.
BRAĆE RADIĆA 43
42231 MALI BUKOVEC

OIB: 46818705329
Tel: +38542/379-440
Fax: +38542/843-600
e-mail: galko@galko.com

Žiro račun: HR7823900011101040229

Banka: Hrvatska poštanska banka, dioničko društvo

SWIFT: HPBZHR2X

IBAN : HR7823900011101040229

PLANIKA - FLEX DOO

HAJRUDINA ŠABANIJE 39
SARAJEVO, BIH
71000 SARAJEVO
Bosna i Hercegovina
MB: 4200445510002

(2041)

MALI BUKOVEC, 27.07.2021

Datum DVO: 27.07.2021

Uplatu izvršiti do, datum dospjeća: 06.08.2021

Račun br. 11/002/4

R - 1

Interni broj: IFI 21-11

Plaćanje: TRANSAKCIJSKI Otp/Rev.:

Nalog: 2021 /

Narudžba:

od:

SKL.: 01-01 CENTRALNO SKLADIŠTE

Komercijalist: IO

IGOR OREHOVEC

RbrŠifra	Naziv	Količina	Cijena EUR	Iznos bruto	Iznos neto Pdv %
25	20-0327-2001-3702 ŽENSKI NOVČANIK CRNI ean:3856021761782	13,000 KOM	18,14	235,76	235,76 01
26	20-0327-1007-3702 ŽENSKI NOVČANIK CRNI ean:3856021757297	13,000 KOM	18,14	235,76	235,76 01
27	50-0387-1007XXXXS ŽENSKI REMEN 2,5cm - 90cm ean:3856021751349	33,000 KOM	4,96	163,58	163,58 01
28	50-0387-1007XXS ŽENSKI REMEN 2,5cm - 100cm ean:3856021735608	44,000 KOM	4,96	218,11	218,11 01
29	50-0387-1007S ŽENSKI REMEN 2,5cm - 110cm ean:3856021735622	66,000 KOM	4,96	327,10	327,10 01
30	50-0387-1216XXXXS ŽENSKI REMEN 2,5cm PLAVI - 90cm ean:3856021759970	22,000 KOM	4,96	109,01	109,01 01
31	50-0387-1216XXS ŽENSKI REMEN 2,5cm PLAVI - 100cm ean:3856021759963	24,000 KOM	4,96	118,97	118,97 01
32	50-0387-1216S ŽENSKI REMEN 2,5cm PLAVI - 110cm ean:3856021759956	46,000 KOM	4,96	227,98	227,98 01
33	50-0387-1034XXXXS ŽENSKI REMEN 2,5cm CRVENI - 90cm ean:3856021751356	22,000 KOM	4,96	109,01	109,01 01
34	50-0387-1034XXS ŽENSKI REMEN 2,5cm CRVENI - 100cm ean:3856021735899	24,000 KOM	4,96	118,97	118,97 01
35	50-0387-1034S ŽENSKI REMEN 2,5cm CRVENI - 110cm ean:3856021735912	46,000 KOM	4,96	227,98	227,98 01
36	50-0388-1007XXXXS ŽENSKI REMEN 3cm CRNI - 90cm ean:3856021751257	27,000 KOM	5,41	145,99	145,99 01
37	50-0388-1007XXS ŽENSKI REMEN 3cm CRNI - 100cm ean:3856021732393	29,000 KOM	5,41	156,80	156,80 01
38	50-0388-1007S ŽENSKI REMEN 3cm CRNI - 110cm ean:3856021732379	56,000 KOM	5,41	302,74	302,74 01
Ukupno:			788,000	16.476,55	16.476,55
				Osnovica bez poreza:	16.476,55
				UKUPNO ZA PLATITI	16.476,55EUR

Tečaj: 7,528218

Ukupno za platiti prema tečaju:

124.039,06 Kn)

Paritet: DAP SARAJEVO
Težina bruto: 360,000 kg
Težina netto: 330,000 kg
Količina: 27 koleta
Ugovor: 20

Slovima: šesnaeststisučetristosedamdesetšest EUR i pedesetpet centi

Napomena: Isporuka je oslobođena PDV-a sukladno čl. 45 st. 1. Zakona o PDV -u, čl. 108 st. 1. Pravilnika o PDV-u.

GALCO
za promicanje, trgovinu i usluge
42231 MALI BUKOVEC, B. Radića 43



GALCO d.o.o.
BRAĆE RADIĆA 43
42231 MALI BUKOVEC

OIB: 46818705329
Tel: +38542/379-440
Fax: +38542/843-600
e-mail: galko@galko.com

Žiro račun: HR7823900011101040229

Banka: Hrvatska poštanska banka, dioničko društvo

SWIFT: HPBZHR2X

IBAN : HR7823900011101040229

PLANIKA - FLEX DOO

HAJRUDINA ŠABANIJE 39
SARAJEVO, BIH
71000 SARAJEVO
Bosna i Hercegovina
MB: 4200445510002

(2041)

MALI BUKOVEC , 27.07.2021

Datum DVO: 27.07.2021

Uplatu izvršiti do, datum dospijeca: 06.08.2021

Račun br. 11/002/4

R -1

Interni broj: IFI 21-11

Plaćanje: TRANSAKCIJSK Otpr/Rev.:

Nalog: 2021 /

Narudžba:

od:

Sk.: 01-01 CENTRALNO SKLADIŠTE

Komercijalist: IO

IGOR OREHOVEC

Rbr	Šifra	Naziv	Količina	Cijena EUR	Iznos bruto	Iznos neto	Pdv %
-----	-------	-------	----------	---------------	-------------	------------	-------

Model / Poziv na broj: 05

Račun je pisan na računalu, te je punovažan bez potpisa i štambilja.

Varaždin: T: 07/1362-2

Temeljni kapital: 25.000,00 kn - u cijelosti uplaćen.

MBS: 070055080

Uprava: Božidar Ledinko-direktor

EORI BROJ: HR46818705329

Oznaka načina plaćanja: T	01 TRANSAKCIJSKI RAČUN	Vrijeme izdavanja računa: 07:30
Fakturirao: HEREGA LANA	Kontrolirao:	Preuzeo: Direktor: Božidar Ledinko

GALCO d.o.o.
za proizvodnju, trgovinu i usluge
42231 MALI BUKOVEC, B. Radića 43