

Analiza distribucijskog sustava mesa i mesnih prerađevina

Šanjek, Mario

Undergraduate thesis / Završni rad

2018

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

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:122:328180>

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

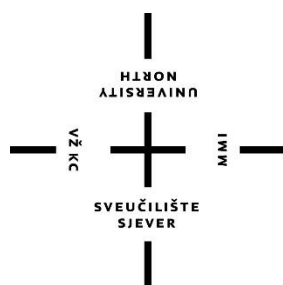
Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-22**



Repository / Repozitorij:

[University North Digital Repository](#)





**Sveučilište
Sjever**

Završni rad br. 330/TGL/2017

Analiza distribucijskog sustava mesa i mesnih preradevina

Mario Šanjek, 0351/336

Varaždin, rujan 2018. godine



Sveučilište Sjever

Odjel za Tehničku i gospodarsku logistiku

Završni rad br. 330/TGL/2017

Analiza distribucijskog sustava mesa i mesnih prerađevina

Student

Mario Šanjek, 0351/336

Mentor

Kristijan Rogić, prof. dr. sc.

Varaždin, rujan 2018. godine

Prijava završnog rada

Definiranje teme završnog rada i povjerenstva

ODJEL	Odjel za tehničku i gospodarsku logistiku		
PRISTUPNIK	Mario Šanjek	MATIČNI BROJ	0351/336
DATUM	03.05.2017.	KOLEGIJ	Gospodarska logistika IV
NASLOV RADA	Analiza distribucijskog sustava mesa i mesnih prerađevina		
NASLOV RADA NA ENGL. JEZIKU	Analysis of Distribution System in Meat Industry		
MENTOR	dr. sc. Kristijan Rogić	ZVANJE	red. prof.
ČLANOVI POVJERENSTVA	1. prof. dr. sc. Mario Šafran, predsjednik		
	2. prof. dr. sc. Kristijan Rogić, mentor		
	3. mr. sc. Goran Kolarić, član		
	4. izv. prof. dr. sc. Goran Đukić, zamjenski član		
	5. _____		

Zadatak završnog rada

BROJ	330/TGL/2017
OPIS	Sustav distribucije roba u ovisi o vrsti robe kooja se distribuira. Obuhvaća prijevoz, skladištenje, upravljanje zalihama, sustav naručivanja i protok informacija.
Zadatak je studenta da u radu:	<ul style="list-style-type: none">- opiše elemente distribucijskog sustava- navede specifičnosti u organizaciji distribucije roba u mesnoj industriji- izvrši analizu distribucijskog sustava na primjeru odabane tvrtke- temeljem uočenih nedostataka predloži poboljšanja u sustavu distribucije

ZADATAK URUČEN

23.05.2017.



POTPIS MENTORA

SVEUČILIŠTE
SIEVER

PREDGOVOR

Zahvaljujem se svom mentoru prof.dr.sc Kristijanu Rogiću na strpljenju, sugestijama te pomoći tijekom izrade ovog završnog rada. Zahvaljujem se i svim ostalim profesorima Sveučilišta Sjever na stečenom znanju tokom studiranja na ovom Sveučilištu. Posebnu zahvalu posvećujem svojoj djevojci i obitelji koji su mi bili velika potpora tijekom studiranja. Također se zahvaljujem prijateljima i kolegama studentima sa kojima sam sve ovo vrijeme prolazio te razmjenjivao znanja.

SAŽETAK

Tema ovog završnog rada je analiza distribucijskog sustava mesa i mesnih prerađevina. Na početku rada biti će objašnjeni elementi distribucijskog sustava gdje je objašnjena distribucija u globalu. Zatim će biti opisane specifičnosti u organizaciji distribucije robe u mesnoj industriji, standardi kod skladištenja i distribucije te zakonski zahtjevi. Nadalje će biti objašnjen distribucijski sustav u mesnoj industriji „Koka“. Tu je detaljno objašnjena sva procedura distribucije mesa i mesnih prerađevina od same proizvodnje i narudžbi preko skladišta i distributera odnosno vozača do trgovina i krajnjih potrošača. U tom kanalu distribucije izdaju se dokumenti koji su priloženi u ovom radu. Na kraju su i predložena poboljšanja u samom sustavu distribucije u mesnoj industriji „Koka“.

KLJUČNE RIJEČI: distribucija, logistika, meso i mesne prerađevine

SUMMARY

The topic of this final work is an analysis of the distribution system of meat and meat products. At the beginning of the work, the distribution system elements will be explained where distribution is explained in global. Then will be described specificities in organizing the distribution of goods in the meat industry, storage and distribution standards and legal requirements. Next the distribution system in the meat industry "Koka" will be explained. In this part will be explained all the procedures of distribution of meat and meat products in detail from the production itself and orders through warehouses and distributors, ie drivers to shops and in the end consumers. In this distribution channel are issued the documents that are enclosed in this paper. In the end, there will also be proposed improvements in the distribution system itself in the meat industry "Koka".

KEY WORDS: distribution, logistics, meat and meat processing

Sadržaj

1. Uvod	1
2. Elementi distribucijskog sustava	2
2.1. Pojam distribucije	2
2.2. Fizička distribucija	2
2.3. Kanali distribucije	6
2.4. Trgovina na veliko i malo	7
2.5. Distribucijska logistika	8
3. Specifičnosti u organizaciji distribucije robe u mesnoj industriji	11
3.1. Standardi kod skladištenja i distribucije mesa	11
3.2. Zakonski zahtjevi	12
4. Distribucijski sustav u mesnoj industriji Koka	14
4.1. Osnovni podaci o tvrtci	14
4.2. Sustav narudžbi i skladištenje	16
4.3. Zalihe	21
4.4. Prijevoz	21
4.5. Predložena poboljšanja u sustavu distribucije	25
5. Zaključak	27
6. POPIS LITERATURE	28
7. PRILOZI	29
8. POPIS SLIKA	37

1. Uvod

Logističke aktivnosti i distribucija su vrlo važni u današnjim uvjetima poslovanja jer obuhvaćaju sve aktivnosti potrebne za prostornu i vremensku razdiobu dobara. Logističkim aktivnostima se želi postići da tražena dobra budu dostupna u pravo vrijeme i na pravom mjestu u traženoj količini, kvaliteti i cijeni s točnim informacijama vezanim uz ta dobra.

Cilj ovog rada je prikazati aktivnosti i analizu distribucijskog sustava kod distribucije mesa i mesnih prerađevina unutar granica Republike Hrvatske.

U tu svrhu će se istražiti koje logističke aktivnosti treba poduzimati prilikom distribucije mesa i mesnih prerađevina te koliko su one važne i bitne.

Analizom distribucijskog sustava mesa i mesnih prerađevina detaljno će se utvrditi postupci distribucije, koji će biti potkrijepljeni i dokumentacijom priloženom uz ovaj rad.

U prvoj cjelini tumače se elementi distribucijskog sustava gdje se objašnjava pojam distribucije, fizička distribucija, kanali distribucije, distributivna trgovina i logistika distribucije.

U drugoj cjelini iznosimo specifičnosti u organizaciji distribucije robe u mesnoj industriji. Tu se objašnjavaju standardi kod skladištenja i distribucije mesa, zakonski zahtjevi.

U trećoj cjelini prikazuje se distribucijski sustav u mesnoj industriji „Koka“. Govori se o firmi i njezinim počecima, te razvoj mesne industrije „Koka“. Uz to se opisuje skladištenje i sustav narudžbi, zalihe i prijevoz.

Tu se nadovezuju i predložena poboljšanja u sustavu distribucije mesne industrije „Koka“ koje bi mogle jednim dijelom poboljšati efikasnost distribucije mesa i mesnih prerađevina od proizvodnje do krajnje potrošnje.

2. Elementi distribucijskog sustava

2.1. Pojam distribucije

U širem smislu raspodjele distribucija se promatra u sklopu jedinstvenoga društvenog reprodukcijuskog procesa proizvodnje, raspodjele, razmjene i potrošnje¹.

Distribucija obuhvaća skup svih aktivnosti koje su povezane s prometanjem gospodarskih dobara između proizvođača i potrošača. Ona sadrži usklađeno pripremanje proizvedenih dobara prema vrsti i količini, prostoru i vremenu, da se mogu održati ili propisani dobavni rokovi (dovršavanje narudžbi) ili djelotvorno što uspješnije zadovoljiti očekivanu potražnju (kod proizvodnje za anonimno tržište)².

Distribucija je važna jer nije dovoljno samo postojanje potražnje robe, nego je bitno i da roba određenim kanalima (distribucijski kanali) dođe do potrošača. Naime, marketing, kao metoda predstavlja optimalnu kombinaciju tržišta, proizvoda, distribucije i komunikacije u okviru principa rentabilnosti³.

Osim toga, kod distribucije treba razlikovati, pored distribucijskih kanala, još i fizičku distribuciju s aktivnostima transportiranja, skladištenja, čuvanja i rukovanja⁴.

Dakle, fizička distribucija je način dostavljanja robe, skladištenja i čuvanja robe, a distribucijski kanali označavaju put robe od proizvođača do potrošača. Roba se kreće određenim distribucijskim kanalima na svome putu od proizvodnje do potrošnje.

2.2. Fizička distribucija

Fizička distribucija obuhvaća širok krug aktivnosti koje se bave djelotvornim kretanjem gotovih proizvoda od kraja proizvodne linije do potrošača, kao i kretanjem sirovina od izvora nabave do početka proizvodne linije.

Ove aktivnosti obuhvaćaju sustav:

- narudžbe i isporuke robe,
- upravljanje zalihama,

¹ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 9

² Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 10

³ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 11

⁴ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 11

- skladištenja, manipulacije robe
- i prijevoz (konvencionalni i mješoviti).⁵

Fizička distribucija u sebe uključuje planiranje i kontrolu fizičkih tijekova robe od njenog izvora do mjesta uporabe, kako bi se uz ostvarenje profita što bolje zadovoljile potrebe kupaca, odnosno potrošača.

Troškovi fizičke distribucije su presudni za rentabilnost poduzeća, te ih treba minimizirati.

Upravljanje fizičkom distribucijom nedavno se proširilo na upravljanje cijelim lancem opskrbe. Upravljanje lancem opskrbe započinje prije samih aktivnosti fizičke distribucije, s namjerom da se izvrši nabava repromaterijala, nabavlja se s efikasnim pretvaranjem tih materijala u gotove proizvode i njihovim dostavljanjem u konačnim potrošačima. Radi se o tome da se izaberu bitni potrošači i da se njima pomogne u podizanju proizvodnosti u lancu opskrbe, čime bi se postiglo ukupno sniženje troškova tvrtke.⁶

Ciljevi fizičke distribucije su:⁷

- u pravo vrijeme
- na pravo mjesto
- u optimalnim količinama
- u odgovarajućem asortimanu
- uz najniže troškove

Temeljna značajka fizičke distribucije je stalan tijek materijala ili proizvoda, s time da taj tijek, na određenim točkama doživljava zastoje. Razlog tih zastojima je potreba da se roba neko vrijeme uskladišti, doradi, pakira i sl.

Postoje tri osnovne koncepcije distribucijskih mreža s obzirom na način (tehnologiju) fizičke distribucije i to su:

- Direktna dostava
- Distribucijsko skladištenje
- Cross docking

⁵ Rogić, K.: Gospodarska logistika IV, nastavni materijali, Sveučilište Sjever, 2015. Dostupno na: <https://moodle.vz.unin.hr/moodle/mod/resource/view.php?id=17633> [dostupno 01.05.2018.]

⁶ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 38

⁷ Rogić, K.: Gospodarska logistika IV, nastavni materijali, Sveučilište Sjever, 2015. Dostupno na: <https://moodle.vz.unin.hr/moodle/mod/resource/view.php?id=17633> [dostupno 01.05.2018.]

Na ovim se koncepcijama (i njihovim kombinacijama) zasnivaju sva praktična rješenja opskrbnog lanca u fazi distribucije.

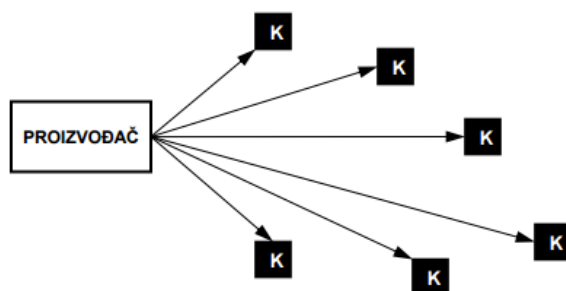
Direktna dostava ili neposredna distribucija – roba se od proizvođača direktno dostavlja kupcu odnosno potrošaču.

Prednosti:

- Manji troškovi infrastrukture i transportno manipulacijskih sredstava
- Nema troškova distributera
- Kratki rokovi isporuke

Nedostaci:

- Veća izloženost utjecajima neizvjesnosti potražnje
- Povećani prijevozni troškovi
- Problem povrata robe



Slika 1. Neposredna distribucija

Izvor: [15] Rogić, K.: *Gospodarska logistika IV*, nastavni materijali, Sveučilište Sjever, 2015.
Dostupno na: <https://moodle.vz.unin.hr/moodle/mod/resource/view.php?id=17633> [dostupno 01.05.2018.]

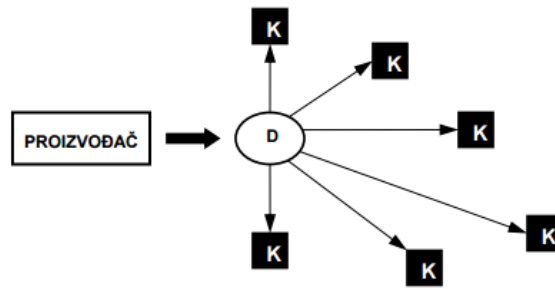
Distribucijsko skladištenje ili posredna distribucija – roba se od proizvođača šalje potrošaču, preko distributera.

Prednosti:

- Smanjenje prijevoznih troškova
- Obavljanje završnih operacija
- Povrat robe

Nedostaci:

- Troškovi infrastrukture i transportno manipulacijskih sredstva



Slika 2. Posredna distribucija

Izvor: [15] Rogić, K.: Gospodarska logistika IV, nastavni materijali, Sveučilište Sjever, 2015.

Dostupno na: <https://moodle.vz.unin.hr/moodle/mod/resource/view.php?id=17633> [dostupno 01.05.2018.]

Cross docking – prekrcajni terminal odnosno točka između dolaznih i odlaznih tokova, bez dugotrajnog zadržavanja i čuvanja robe. Uloga ovog terminala konsolidacija robnih tokova od različitih pošiljatelja i njihova otprema prema primateljima.

Prednosti:

- Manji troškovi manipulacija
- Reduciranje zaliha
- Reduciranje skladišnog prostora
- Brzina isporuke

Nedostaci:

- Velika početna ulaganja
- Visoki zahtjevi koordinacije uključenih subjekata

2.3. Kanali distribucije

Distribucijski kanali označavaju put robe od proizvođača do potrošača, a fizička distribucija je način dostavljanja robe.

Kanalima distribucije ili marketinškim kanalima danas se smatra skup međuovisnih institucija povezanih zajedničkim poslovnim interesom, a to je olakšati prijenos robe i vlasništva od proizvođača do konačnog potrošača odnosno kupca.

Može se reći da su kanali distribucije spona između proizvodnje i potrošnje, koja je koordinirana akcijama skupa institucija i koja pokreću robu od proizvođača do potrošača.

Prema definiciji Američkog udruženja za marketing, kanali distribucije su: “unutrašnje organizacijske jedinice i vanjski posrednici preko kojih kruži promet robe i usluga“ ili prema L. P. Bucklinu, to su „skupine institucija koje obavljaju sve one aktivnosti odnosno funkcije koje su prisutne pri kretanju proizvoda i njegova vlasništva od proizvodnje do potrošnje“⁸.

Da bi se posrednik, odnosno karika u lancu distribucije, održao, on mora biti sposoban organizirati tokove robe u cijelosti i djelomično tako, da bude djelotvorniji od alternative, jer ga u protivnom kupac neće odabrati kao opskrbljivača. Znači da troškovi posredovanja moraju biti niži od troškova koji bi nastali kada bi proizvođač sam obavio distribuciju. Razvijena tržišta imaju i razvijene sustave posrednika, a njihove ekonomske prednosti su u mogućnostima specijalizacije, koncentracije i disperziranja tokova robe⁹.

Kao ključne funkcije marketinških kanala Ph.Kotler je istaknuo:

- a) informaciju (na temelju istraživanja tržišta),
- b) promociju,
- c) pregovaranje,
- d) naručivanje (komuniciranje o namjerama kupovine kod proizvođača),
- e) financiranje,
- f) preuzimanje rizika,
- g) fizičko posjedovanje (fizičku distribuciju),
- h) plaćanje, i
- i) pravni naslov (prijenos vlasništva)¹⁰.

⁸ Z. Segetlija, M. Maronić, 1995., str. 25

⁹ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 42

¹⁰ Kotler, 2001., str. 531f

Osnovne klasifikacije varijanata kanala distribucije su izravni i neizravni kanali. U izravnom proizvođači neposredno prodaju robu individualnim potrošačima, a u neizravnom se javlja i trgovina.

Neizravni kanal distribucije može biti kratak i dug. U kratkom sudjeluje samo jedna trgovinska organizacija (obično trgovina na malo), tako da je ona povezana i s proizvođačima i potrošačima. U dugom kanalu sudjeluju dva ili više posrednika u prometu robe. Roba se kreće od proizvođača, preko trgovine na veliko i trgovine na malo, do individualnih, neposrednih potrošača¹¹.

2.4. Trgovina na veliko i malo

Nakon osamostaljenja Republike Hrvatske stvoreni su preduvjeti za tržišni sustav gospodarstva i razvijanje distribucijskih kanala na toj osnovici. Međutim, reduciranje gospodarskih aktivnosti, izazvano ratnim okolnostima, ograničava brži razvoj broja i kvalitete novih oblika trgovinskih poduzeća (i „pogona“) i prodavaonica¹².

Dakle, kada su se u Republici Hrvatskoj izmijenili gospodarski uvjeti i kada je došlo do mogućnosti oblikovanja i privatnih trgovinskih poduzeća (kako u trgovini na malo, tako i u trgovini na veliko i u vanjskoj trgovini) i trgovačkog obrta, naglo je porastao broj gospodarskih subjekata¹³.

Kanali distribucije u Republici Hrvatskoj razvijaju se i u smislu elektroničke razmjene podataka pod utjecajem stranih trgovaca na malo koji se nalaze ne samo u Republici Hrvatskoj i njenim susjednim zemljama, nego i u udaljenijim zemljama, osobito ako prodaju putem interneta.

Vrste maloprodajnih objekata u gradskoj maloprodajnoj mreži se dijele na:

- Klasična prodavaonica
- Pokretna prodavaonica
- Samoposluga
- Supermarket
- Hipermarket
- Robne kuće
- Diskontne kuće

¹¹ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 43

¹² Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 136

¹³ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 137

- Robni automati
- Mnogofilijalno poduzeće

Obilježja tipa prodavaonice su:

- Mikro i makro lokacija
- Način posluživanja potrošača
- Kombinacija asortimana roba i usluga te cijena
- Dimenzije i organizacija

2.5. Distribucijska logistika

Prema definiciji Vijeća Europe:

„Logistika se definira kao upravljanje tokovima robe i sirovina, procesima izrade završnih proizvoda i pridruženim informacijama od točke izvora do točke krajnje uporabe u skladu s potrebama kupaca. U širem smislu logistika uključuje i povrat i raspolaganje otpadnim tvarima.“

Distribucijska logistika obuhvaća sve aktivnosti, uključujući i fizičku distribuciju, koje su povezane s dostavom gotovih proizvoda i trgovačke robe kupcima. Dostava može uslijediti izravno iz proizvodnog procesa ili iz prodajnih skladišta pri mjestima proizvodnje ili u nekim slučajevima preko daljnjih regionalnih skladišta za isporuku¹⁴.

Cilj fizičke distribucije je postizanje određene razine usluga isporuke, uz uvažavanje potrebnih troškova za postizanje cilja. Značajno je za mnoge firme da baš zahvaljujući usluzi isporuke postižu svoje uspjehe¹⁵.

Važni elementi usluga isporuke su rokovi isporuke. Njih se može uspoređivati prema proizvodima, prema grupama kupaca, prema zemljopisnom položaju i sl. Tako, npr., rokovi isporuke za nekog diskontera ili pak za strukturnu trgovinu su kraći nego rokovi isporuke za običnu trgovinu na malo, radi količina i njihova značenja kao kupca. No, podizanje razine usluge isporuke ne bi trebalo

¹⁴ Pfohl, 2000., str 211

¹⁵ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 206

utjecati na iznadprosječni porast troškova (jer troškove opet snose kupci). Najveći doprinos dobitku nije nikako maksimalna razina usluga¹⁶.

Na temelju utvrđenih ciljeva logistike distribucije treba utvrditi njezin sustav u kojem se mogu razlikovati sljedeći elementi troškova¹⁷:

TS = troškovi skladištenja

TT = troškovi transporta

TN = Troškovi izvršavanja narudžbe

TG = troškovi gubitka zbog obrade reklamacija i troškovi gubitka zbog nedostatne razine usluga (izgubljene narudžbe)

TP = trošak pakiranja

Pa će ukupni troškovi distribucije (UTD) biti:

$$UTD = TS + TT + TN + TG + TP.$$

Treba napomenuti da najveći dio u ukupnim troškovima distribucije u većini slučajeva čine troškovi skladišta, troškovi držanja zaliha i transportni troškovi, dok se troškovi gubitka teško mogu procijeniti.

Značenje logistike distribucije vidi se po udjelima logističkih troškova u postotku od prometa. Iz toga se može zaključiti da se u distribuciji još nalaze znatne rezerve efikasnosti.

Distribucija je područje koje znatno razlikovanje jednog od drugog proizvođača, pa iz tog motrišta predstavlja glavni potencijal uspjeha. Odluke distribucije su većinom dugoročne, strategijske, uvjetuju visoka ulaganja, te, velikim djelom, utječu na imidž poduzeća¹⁸.

Najvažnije odluke u formiranju distribucijskog sustava su¹⁹:

- a) Izbor kanala distribucije;
- b) Nove koncepte kanala distribucije;
- c) Izbor zastupnika ili trgovačkog putnika;
- d) Određivanje lokacije skladišta;
- e) Određivanje broja skladišta na svakoj razini;
- f) Izbor vlastitog ili tuđeg skladišta;

¹⁶ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 208

¹⁷ Pellizzari/Strasser, 1991., str. 149f.

¹⁸ Distribucija, Zdenko Segetlija, Osijek 2006., str. 209

¹⁹ Ehrmann, 2003., str. 463 - 494

- g) Izbor vlastitog ili tuđeg transporta;
- h) Razmatranja “proizvoditi ili nabaviti (make or buy);
- i) Određivanje najmanje jedinice narudžbe;
- j) Izbor oblika izvršavanja narudžbe;
- k) Izbor transportnog sredstva;
- l) Planiranje tura;
- m) Probleme logistike rezervnih dijelova.

3. Specifičnosti u organizaciji distribucije robe u mesnoj industriji

3.1. Standardi kod skladištenja i distribucije mesa

Pružanje usluga skladištenja i distribucije u lancu mesa potvrđuje se SQF kodom (Modul 12: Osnove sigurnosti hrane - Dobra distribucijska praksa za transport i distribuciju prehrambenih proizvoda), certifikacijom IFS Logistics i normom BRC Global Standard for Food Safety. IFS Logistics je norma za tvrtke koje nude logističke usluge poput transporta i skladištenja. Obuhvaća aktivnosti koje podrazumijevaju da tvrtke imaju fizički kontakt s već zapakiranim proizvodima, odnosno transport, pakiranje ambalažiranih prehrambenih proizvoda i skladištenje i/ili distribuciju. Norma se primjenjuje i za ambalažirane i za neambalažirane prehrambene proizvode te proizvode koji se skladište pri propisanoj temperaturi, poput mesa (IFS, 2014b).

Najpoznatija norma za kvalitetu, primjenjiva u cijelom lancu prehrane je ISO 9001 (ISO, 2008). Sustavi upravljanja kvalitetom procesa certifikacije obuhvaćaju sukladnost sa zahtjevima norme ISO 9001, uključujući praćenje obavljanja aktivnosti, mjerenje, izvještavanje i reviziju prema ključnim ciljevima i svrsi izvedbe, zakonskoj usklađenosti, kontroli operativnih aktivnosti, upravljanju odgovornošću, internom auditu i reviziji upravljanja²⁰. Iako je navedena norma općenita, a njeni su uvjeti primjenjivi na sve organizacije, bez obzira na vrstu i veličinu, te proizvode (ISO, 2008), zabilježeni su pokušaji prenamijene smjernica poput ISO 15161 Uputa za primjenu norme ISO 9001 isključivo za industriju hrane i pića (ISO, 2001). Međutim, takvi su postupci dosada bili neuspješni. Prehrambene tvrtke koje proizvode hranu životinjskog podrijetla u skladu s ISO 9001 ostvarile su suglasnost sa specifikacijama za kvalitetu i poboljšale konkurentnost te zadovoljstvo kupaca. Tvrtke rijetko bilježe značajno poboljšanje sustava upravljanja kvalitetom²¹.

Jedna od očekivanih posljedica razvoja specifičnih proizvoda temeljenih na sustavu upravljanja kvalitetom očituje se u pogledu kvalitete proizvoda, procesa i sustava. Razvoj općih kriterija specifičnih za prehrambeni sektor u prehrambenoj industriji predstavlja izazov i u 21. stoljeću. Upravljanje kvalitetom mesa je disciplina u kojoj se svi raspoloživi podaci koriste na licu mjesta kako bi se postepeno potaklo postizanje odgovarajuće kvalitete mesa za odgovarajuće specifikacije proizvoda, u svrhu ostvarenja optimalnog prinosa, osiguravanja odgovarajuće kvalitete za kupce i

²⁰ Đekić i sur., 2014a

²¹ Đekić i sur., 2014a

postizanja optimalne cijene za proizvod. Upravljanje kvalitetom mesa trebalo bi obuhvatiti primjenu alata kvalitete.

3.2. Zakonski zahtjevi

Zakonodavstvo koje se odnosi na prehrambene industrije diljem svijeta kao obvezni uvjet koristi sustav HACCP-a. U većini zemalja službene inspekcije analizom različitih pokazatelja za verifikaciju učinkovitosti sigurnosti hrane provjeravaju razinu provedbe preduvjeta i odrednica HACCP sustava²². Međutim, zabilježeni su primjeri kada nadležni inspektori nisu uspjeli spriječiti izbijanje bolesti uzrokovanih konzumacijom hrane²³.

Ujedinjeno Kraljevstvo je još u 70-im godinama prošloga stoljeća razvilo metodologiju za procjenu higijenske ispravnosti mesa, poznat pod nazivom ocjena higijenske ispravnosti (engl. Hygiene Assessment Score)²⁴. Iz ocjene higijenske ispravnosti tijekom narednih desetljeća proizašla je metodologija za službene kontrole u odobrenim objektima za proizvodnju i preradu mesa. Predmetna metodologija predstavlja sustav ocjenjivanja higijenske ispravnosti namijenjen auditu mesnih industrija koje posluju u skladu s Programom za veterinarsko javno zdravstvo Ujedinjenog Kraljevstva (engl. UK Veterinary Public Health Program)²⁵.

Navedeni kriteriji obuhvaćaju:

1. Faktore rizika očitovane kroz potencijalne opasnosti (mikrobiološke, kemijske i fizičke);
2. Aktivnosti mesnih industrija očitovane u kontroli proizvodnje trupova, higijenskoj ispravnost u pogonima prerade koji koriste sirovine, odnosno prerađene proizvode, higijenskoj ispravnosti/dobroj higijenskoj praksi primijenjenoj u radnom okolišu i procedurama HACCP sustava;
3. Bolesti životinja;
4. Dobrobit životinja;
5. Upravljanje nusproizvodima životinjskog podrijetla i TSE/SRM kontrole.

²² Doménech i sur., 2011.

²³ Powell i sur., 2013.

²⁴ MAFF, 1997

²⁵ FSA, 2013

Slično Ujedinjenom Kraljevstvu, australski pristup koji se naziva Sustav ocjenjivanja higijenske ispravnosti mesa (engl. Meat Hygiene Assessment System), sastavni je dio provedbe sustava za sigurnost mesa temeljenog na sustavu HACCP-a i vizualnom praćenju te procjeni higijenskih uvjeta poslovanja tijekom klanja/ prerade od strane pojedine mesne industrije. Oba su sustava uglavnom namijenjena izvoznicima mesa, no mogu se koristiti i od strane drugih tvrtki u lancu mesa.

4. Distribucijski sustav u mesnoj industriji Koka

4.1. Osnovni podaci o tvrtci

Mesna industrija Koka sastavni je dio grupacije Vindija. Počeci Vindije sežu u 1959. godinu kada je u Varaždinu osnovana Gradska mljekara koja je opskrbljivala grad svježim mlijekom i zapošljavala samo petnaestak ljudi.

Godine 1965. na mjesto direktora dolazi Drk Dragutin koji i danas uspješno vodi Vindiju. Sam naziv Vindija uzet je 1970. godine po obližnjoj špilji u Donjoj Voći pokraj Varaždina, jednom od najstarijih nalazišta pračovjeka u svijetu. Inspiracija su tradicionalne prakse svjetskih mljekara koji koriste špilje kao prirodni ambijent za dozrijevanje sireva. Ime Vindija značkački je odabrano jer izvrsno asocijativno određuje današnjega svjetski poznatog proizvođača sireva s plemenitim plijesnima (koji također zriju u prirodnim uvjetima).

Bitna je prekretnica u razvoju poduzeća 1995. godine preuzimanje Koke, najvećega hrvatskog proizvođača pilića, svježega pilećeg mesa i prerađevina od pilećeg mesa, koja svoje proizvode na tržište plasira pod poznatom robnom markom Cekin. Iste godine dijelom Poslovnog sustava Vindija postaje i Varaždinska pekarnica Latica, najveća pekarnica u Varaždinskoj županiji. Godine 1997. pridružuje im se riječki proizvođač prerađevina od mesa krupne stoke ViR 1898, a 2003. i županijska mljekara Novi Domil. Iste godine slijedi otvorenje Vindona, tvornice za proizvodnju svježe puretine i purećih prerađevina u Slavonskom Brodu s istoimenim brendom, a otvorenjem vlastite tvornice stočne hrane BIODar 2006. godine Vindija napokon zaokružuje svoju mliječnu i mesoprerađivačku industriju u jedinstvenu proizvodnu cjelinu. Poduzeće se od 1993. godine strateški usmjeruje na rast i razvoj, a najveće širenje ostvarila je 1995. godine pridruživanjem mesne industrije Koka (slika 3) i pekarnice Latica. Od tada je Vindija poslovni sustav koji obuhvaća više poduzeća iz širokog područja prehrambene industrije.

Grupa Vindija danas obuhvaća 14 poduzeća od kojih je 8 u Hrvatskoj, a 6 u zemljama regije. Zaposleno je više od 4000 radnika te se ostvaruje prosječni godišnji promet od 400 milijuna eura.

Koka je kolijevka hrvatske peradarske proizvodnje, osnovana 1961. godine. Njezinom akvizicijom 1995. godine Vindija je ostvarila svoje najveće širenje, postavši poslovnim sustavom.



Slika 3. Koka - Sjedište tvornice mesa i mesnih prerađevina Varaždin (Cekin)

Izvor: [19] https://www.google.hr/search?q=koka+vara%C5%BEin&rlz=1C1AVNE_enHR699HR699&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjIn9CZ35TdAhWExosKHc3oAQ0Q_AUICigB&biw=1680&bih=913#imgrc=XaZmXCpZ4kby5M

Koka d.d. ima uspostavljen sustav sljedivosti od polja do stola koji omogućuje proces proizvodnje u skladu s utvrđenim potrebama i očekivanjima potrošača, pri čemu se prije svega vodi računa o sigurnosti i kvaliteti proizvoda. Upravo je kvaliteta najbolji odgovor na izazove konkurentnosti, a po tome su poznati već desetljećima

Od 1998. godine, u Koki je uspostavljen, provodi se i održava sustav samokontrole, temeljen na načelima HACCP-a (Hazard Analysis Critical Control Points) kao preventivnom sustavu sigurnosti hrane koji omogućuje proizvodnju ispravnih i provjerenih prehrambenih proizvoda za potrošače.

Uz redovite postupke kontrole i utvrđivanja veterinarsko-sanitarnih uvjeta industrijsko-izvoznih objekata kroz inspekcijske nadzore, Koka d.d. kontinuirano prati zakonodavstvo EU te sve promjene u legislativi Republike Hrvatske. Sustav upravljanja kvalitetom temelji se na sljedećim normama: ISO 9001 (Sustav upravljanja kvalitetom), IFS (International Food Standard), BRC (British Retail Consortium), HALAL – standard kvalitete za vjernike islamske vjeroispovijesti, HACCP

i

SSOP.

Sustavi upravljanja kvalitetom omogućuju Koki d.d. da svojim proizvodima i dalje unaprjeđuje stečeno povjerenje potrošača, uz još strožije standarde ispravnosti proizvoda, kao i proširivanje

izvoznih potencijala i konkurentnosti proizvoda. Kad su u pitanju kvaliteta i sigurnost Cekin proizvoda, svim propisima pristupamo krajnje rigorozno i bez kompromisa.

Na policama u roku 24 sata

Velika se pažnja osobito posvećuje higijeni i zdravstvenoj ispravnosti hrane, zbog čega se u vlastitom mikrobiološkom i kemijskom laboratoriju na godišnjoj razini izvrši **100 tisuća analiza kontrole kvalitete i sigurnosti**. Kada je riječ o svježem mesu, put od put od klaonice do polica trgovina traje od 12 do maksimalno 24 sata.²⁶

Vizija i misija

Kokinu misiju ispred svega predstavlja ispunjavanje potreba i želja svakodnevno sve informiranijih potrošača, dokazivanje i razvijanje brendova kojima se vjeruje te utjecanje na njihovo gastronomsko zadovoljstvo i zdravstveni status.

Strategija zasniva se na primjeni suvremenog znanja u svim područjima djelovanja. Stoga sve svoje napore usredotočuje na ekološku zaštitu radnih procesa i podizanje ekološke kulture, znanstveno utemeljenu kreaciju gastronomije i kulinarstva, modernu tehnologiju proizvodnje, funkcionalnu i estetsku ambalažu, napredno informatičko obrazovanje, socijalno osjetljivu cjenovnu politiku i sve ostale aktivnosti koje imaju za cilj zadovoljstvo krajnjeg kupca u sklopu društveno odgovornog poslovanja.²⁷

4.2. Sustav narudžbi i skladištenje

Djelatnici koji rade na narudžbama zaprimaju narudžbe direktno od kupaca najčešće putem faksa ili maila. Posrednik između kupca i narudžbi može biti i referent prodaje koji prikuplja narudžbe od maloprodajnih trgovaca, te ih putem mobilne aplikacije prosljeđuje djelatnicima na narudžbama mesne industrije „Koka“. Narudžbe se prikupljaju „danas za sutra“ što znači da ono što se naruči danas, već sutra ujutro mora biti spremno za distribuciju. Marinirani asortiman svježeg mesa zahtijeva više ručnog rada u proizvodnji i tu je potrebna narudžba dva dana unaprijed, kako bi to proizvodnja stigla proizvesti.

²⁶ <http://www.vindija.hr/O-nama/Tvrtke-clanice/Koka.html?Y2lcNjY%3D>

²⁷ <http://www.vindija.hr/O-nama/Poslovni-sustav-Vindija/Vizija-i-misija.html?Y2lcNjI%3d>

Do 12 sati u podne sve narudžbe za idući dan već trebaju biti zbrojene od strane djelatnika na narudžbama te ispisane i taj ukupan zbroj kartona po asortimanu se šalje u proizvodnju. Sustav narudžbi još uvijek nije kompjuterski i mrežno povezan sa proizvodnjom, pa se količina naručene robe šalje u proizvodnju u papirnatom obliku.

Pošto se radi o mesu i mesnim prerađevinama, u mesnoj industriji „Koka“ roba se skladišti u komorama odnosno u skladištu koje je rashlađeno. To je vrlo bitan faktor jer su meso i mesne prerađevine osjetljive na visoke temperature, te su tada podložne prijevremenom kvarenju. U mesnoj industriji „Koka“ postoje komore za svježe meso, smrznuto meso, te komore za mesne prerađevine. Komore su opremljene termometrima za kontroliranje temperature (slika 4) i uređajima za mjerenje vlage.



Slika 4. Termometar za mjerenje temperature u komori

Izvor: [18] https://ssl.conradplus.si/mediaserver/cache/0_36_0_10_672847_0_800_2_.png [dostupno 10. 05. 2018.]

Nakon same proizvodnje mesa odnosno mesnih prerađevina, roba je u procesu rashlađivanja. Ona se rashlađuje u komori predviđenoj za tu namjenu. Svježa piletina i mesne prerađevine se moraju rashladiti do +2°C kako bi bila spremna za komisioniranje i nakon toga distribuciju. Smrznuto meso se hladi u posebnim komorama gdje temperatura mesa mora doseći ispod -18°C.

Roba se nakon rashlađivanja važe i pakira u komercijalnu i transportnu ambalažu. Na ambalažu se lijepo deklaracije s barkodovima i rokom trajanja proizvoda. Komercijalna ambalaža je vrsta ambalaže u koju se roba pakira u prodajnim jedinicama. Ona je oblijepljena deklaracijom i slikom proizvoda i njegovim imenom i na taj način reklamira sami proizvod. Transportna ambalaža je ambalaža u koju se pakiraju neupakirani ili već upakirani proizvodi u komercijalnoj ambalaži. Zadatak komercijalne ambalaže je da omogući lakšu i bržu manipulaciju robom i štiti robu od mogućih oštećenja u procesu distribucije.

Kad je roba propisano rashlađena i upakirana u ambalažu, slaže se na palete prema asortimanu. Palete sa robom se odvoze niskopodiznim električnim viljuškarom iz komore za rashlađivanje u predkomoru, gdje se roba slaže na klasične paletne regale čeonim električnim viljuškarom. U toj predkomori se roba komisionira prema narudžbama, odnosno nalogima pojedinog distributera.

Kod komisioniranja, roba se slaže na palete za svakog distributera zasebno, te se zbraja i skenira skenerom. Skeniranje se odvija u prostoriji koja je također rashlađena i pogodna za takvu vrstu robe (slika 5). Skeniraju se barkodovi na kutijama odnosno podloščima, te se nakon skeniranja ispisuju teretni list koji glasi na određenog distributera i njegovo teretno vozilo.



Slika 5. Roba nakon komisioniranja u skladištu mesne industrije „Koka“ Varaždin

Izvor: autor

Kod manipulacije robom u skladištu, koriste se viljuškari koji su ručni i na električni pogon. To su čeoniljuškari s rudom (nisko podizni) i visoko podizni čeoniljuškari (slike 6 i 7). Viljuškari na električni pogon i ručni viljuškari su jedina vrsta viljuškara koja je prihvatljiva u skladištu s mesom i mesnim prerađevinama.



Slika 6. Niskopodizni viličar

Izvor: [16] <http://www.skladisna-logistika.hr/toyota-vilicari/elektro-vili%C4%8Darniskopodizni/> [dostupno 01.05.2018.]



Slika 7. Visokopodizni čeonni viličar

Izvor: [17] <http://www.skladisna-logistika.hr/toyota-vilicari/elektro-%C4%8Deonivili%C4%8Darni/elektri%C4%8Dni-%C4%8Deoni-vili%C4%8Dar-toyota-traigo-48/elektri%C4%8Dni-%C4%8Deoni-vili%C4%8Dar-toyota-traigo-8fbet16.html> [dostupno 01.05.2018.]

4.3. Zalihe

Zalihe su vrlo bitna stavka u svakoj industriji, pa tako i u prehrambenoj. Vrlo je teško odrediti zalihe mesa odnosno mesnih prerađevina zbog njihovog roka trajanja i potražnje na tržištu. Stoga je potrebno odrediti optimalne zalihe.

Kod svježeg mesa, u mesnoj industriji Koka, zalihe su svedene na minimum. To znači da se svježe meso proizvodi strogo prema narudžbama kupca. Ostatak mesa koje ne ide kao svježe na distribuciju se smrzava, te to ide u zalihe smrznutog mesa.

Mesne prerađevine zahtijevaju zalihe na skladištu jer se ne proizvodi svaki dan isti asortiman. Mesna industrija Koka ima široki asortiman mesnih prerađevina. Proizvodi koji imaju visoki koeficijent obrtaja zaliha se više proizvode te ih više ima na zalih. Proizvodi s niskim koeficijentom obrtaja zaliha imaju minimalne zalihe ili se proizvode prema narudžbi kupca. Mesne prerađevine se skladište prema FIFO (first in first out) principu. To znači da se roba koja se prva proizvela i uskladištila, prije koristi i isporučuje kupcima, od one koja se proizvela kasnije. To znači prvo iskoristiti starije rokove istog asortimana.

4.4. Prijevoz

Teretno vozilo za prijevoz mesa je hladnjača sa agregatom. Prije samog utovara, distributer (vozač) mora provjeriti svoju robu koja će mu se utovariti, te se ona mora podudarati sa robom zaduženom na teretnom listu tog vozača. Ukrcaj robe se vrši uz pomoć električnog viljuškara na kojem rade radnici na utovaru (slika 8). Vozač tokom cijelog procesa utovara mora biti prisutan i nadgledati utovar. Redoslijed utovara paleta mora biti obrnuti od redoslijeda istovara, zbog lakšeg i jednostavnijeg samog istovara. Ako se tovari svježe i smrznuto meso, teretno vozilo mora posjedovati hladnjaču koja ima pregradu i dvije rashladne jedinice za hlađenje mesa. Temperatura u hladnjači sa svježim mesom mora biti oko 2 °C, a smrznutog na -18 °C. Nakon što je utovarena sva piletina (slika 9), vozač potpisuje teretni list odnosno zaduženje (prilog 1) za natovarenu robu i kreće na distribuciju.



Slika 8. Utovar piletine viljuškarom u mesnoj industriji „Koka“ Varaždin

Izvor: autor



Slika 9. Natovarena roba u teretno vozilo

Izvor: autor

Na prijevoznom putu agregat u hladnjači mora biti cijelo vrijeme uključen.

Pošto vozač ima više dostavnih mjesta, ima i više otpremnica za svakog kupca zasebno. Distributer skenira robu skenerom, te potom printa otpremnicu za određeno dostavno mjesto (slika 10). Otpremnica je dokument kojim vozač zadužuje kupce i ona mora posjedovati broj prodavaonice i ime kupca, šifru vozača i distributera, šifru relacije, broja zaduženja s teretnog lista, datum isporuke te asortiman i količine robe koje su zadužene. Vozač stavlja potpis na otpremnicu da je isporučio robu. Kupac se također potpisuje i stavlja pečat na otpremnicu da je preuzeo robu (prilog 2).



Slika 10. Skener i printer distributera u njegovom vozilu

Izvor: autor



Slika 11. Iskomisionirana roba na roler za trgovački centar „Konzum br. 3250 Varaždin“

Izvor: autor

Sastavni dio logistike u distribuciji je i povrat robe. Povrat zahtjeva poseban dokument koji se naziva povratnica. Ona mora sadržavati ime kupca i broj prodavaonice, šifru distributera i vozača, šifru vozila, te datum i vezu broj sa zbirne povratnice. Povratnica mora sadržavati i šifru proizvoda i naziv proizvoda koji se vraća te razlog povrata robe. Razlozi mogu biti povrat ispravne robe, lom,

kvar, prošao rok trajanja i ostalo. U mesnoj industriji Koka, ovisno razlogu povrata robe, razlikuje dvije vrste povratnica. Tu spada povratnica od kupca kojom se vraćaju meso i mesne prerađevine koje su još u roku te ih je moguće preseliti iz jedne trgovine u drugu ili natrag u skladište proizvođača (prilog 3). Druga vrsta povratnica je komercijalni dokument koji se koristi za povrat nusproizvoda životinjskog podrijetla koji nisu za prehranu ljudi, a to su materijali kategorije 3 (prilog 4). Povratnica također mora biti potpisana od strane trgovačkog putnika (referenta) da bi vozač odnosno distributer mogao preuzeti povrat od kupca. Taj povrat vozač kasnije odvozi u kafileriju mesne industrije Koka.



Slika 12. Cekin – meso na policama trgovačkog centra „Konzum br. 3250 Varaždin“

Izvor: autor

4.5. Predložena poboljšanja u sustavu distribucije

Nedostatak robe u proizvodnji

Kod velikih narudžbi svježeg mesa, proizvodnja ne stigne proizvesti cijelu količinu robe. Tu dolazi do ne isporuke svježeg mesa kupcima, gdje je kraćena roba u rinfuzi i na podlošcima paralelno.

Svježe meso dijelimo u dvije karakteristične skupine, a to su piletina na podlošcima i u rinfuzi. Piletina na podlošcima pakira se najčešće trgovinama na veliko i malo (Konzum, Velpro, Metro, Trgonom, NTL, ...), a piletina u rinfuzi je namijenjena najčešće ustanovama (bolnice, dječji vrtići, škole, restorani, ...). Ustanovama se moraju ispoštovati količina robe, jer u suprotnom oni će raspisati novi natječaj za dobavljače piletine, što je u svijetu velike konkurencije neprihvatljivo. Stoga je distributer odnosno vozač kamiona prisiljen ići na dotovar, a proizvodnja će za to vrijeme napraviti robu koja je prethodno bila kraćena, kako bi ispoštovao količinu robe za taj dan ustanovi, što stvara dodatni trošak distribucije. Ako piletini na podlošcima prođe rok trajanja na prodajnom mjestu, referent prodaje daje dozvolu distributeru za uzimanje povrata na teret mesne industrije „Koka“. Piletina u rinfuzi nema mogućnost povrata.

Prijedlog rješenja je da se piletina na podlošku krati onoliko koliko je potrebno da se napravi sva piletina u rinfuzi. Piletina u rinfuzi je u većini slučajeva za ustanove, koje uvijek iskoriste svu robu i ne vraćaju povrat. To znači 100% prodaje i 0% povrata rinfuze od strane ustanova. Sva isporučena roba tog dana za pojedinu ustanovu ujedno znači i manji troškovi distribucije.

Narudžbe i komisioniranje robe

Manje trgovine koje uzimaju manju količinu robe, šalju svoje narudžbe u mesnu industriju „Koka“ čije količine po asortimanu su manje od količine koja se nalazi u jednoj pakiranoj kartonskoj kutiji. Zaposlenici koji rade na narudžbama u mesnoj industriji „Koka“ zbrajaju sve količine narudžbi koje su dobili od kupaca za svakog distributera zasebno i to šalju skladištu. To znači da primjerice ako je naručeno pola kartona nekog artikla, zaposlenici na narudžbama mu kucaju cijeli karton, jer nisu direktno kompjuterski mrežno povezani sa skladištem i sustav im ne omogućuje zbrajanje komada robe nekog artikla, već cijelog kartona. Skladištari u skladištu komisioniraju tu robu na palete distributerima. Tako automatski distributer odnosno vozač dobije veću količinu robe na kamion nego što je potrebno i nakon što je obišao sva dostavna mjesta, ostaje mu višak robe koju mora vraćati na skladište.

Ovaj nedostatak bi se mogao riješiti dodatnim ulaganjem u informatizaciju poduzeća mesne industrije „Koka“ tako da se omogući direktna povezanost narudžbi poduzeća i skladišta. Na taj način skladište bi točno iskomisioniralo količinu robe u komadima za svakog distributera i distributeri bi se prazni vraćali sa relacije natrag u poduzeće mesne industrije „Koka“.

5. Zaključak

Distribucija mesa i mesnih prerađevina je sam po sebi vrlo zahtjevan i složen proces. Prilikom izvršavanja tog procesa pred poduzeća koja se time bave, postavljaju se očekivane i mnoštvo neočekivanih radnji. Kako bi distribucija prošla bez mogućih posljedica, mora se poštivati mnoštvo zakona Republike Hrvatske, ali i Europske Unije.

Od same proizvodnje do krajnje potrošnje mesa i mesnih prerađevina ključno je da nema prekida u hladnom lancu, što znači da cijelo vrijeme roba mora biti na prikladnoj temperaturi, da ne bi došlo do narušavanja kvalitete samog proizvoda ili prijevremenog kvara, što bi negativno utjecalo na tržište.

Meso i mesne prerađevine spadaju u kategoriju lako pokvarljive robe, pa stoga treba vodi računa o količini zaliha, jer imaju relativno kratak rok trajanja. Zato treba precizno promatrati stanje na tržištu i statističke podatke temeljem kojih se rade planovi za uzgoj životinja i klanje.

Danas u vrijeme velike konkurencije, ključno je ostvariti ravnotežu između cijene i kvalitete kako bi distribucija tekla. Mesna industrija „Koka“ posjeduje niz certifikata koji su indikator kvalitete, te su dodatan vjetar u leđa za osvajanje domaćih, ali i inozemnih tržišta.

U Varaždinu _____.

Potpis: _____

6. POPIS LITERATURE

Knjige:

- [1] Segetlija, Z.: Distribucija, Osijek 2006.
- [2] Kovačević, D.: Kemija i tehnologija mesa i ribe, Osijek, 2001.
- [3] Zolušić, Z.: Tržište distribucije poljoprivredno - prehrambenih proizvoda, 2012.
- [4] Zelenika, R.: Logistički sustavi, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka 2005.
- [5] Baban, LJ.: Tržišna politika složenih poslovnih sistema, Zagreb 1980.
- [6] Bendeković, D.: Lokalno tržište i prodaja na malo, Ekonomski institut, Zagreb, 1971.
- [7] Bazala, A.: Metoda eistraživanja tržišta, Zagreb, 1974.
- [8] Susac, K.: Tajne uspješne prodaje, Školska knjiga Zagreb 2005.
- [9] Zelenika, R.: Suvremeni transportni sustavi, Ekonomski fakultet, Rijeka, 1995.

Web stranice:

- [10] <http://www.vindija.hr/O-nama/Tvrtke-clanice/Koka.html?Y2lcNjY%3d> [dostupno 27. 04. 2018.]
- [11] [https://en.wikipedia.org/wiki/Distribution_\(marketing\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Distribution_(marketing)) [dostupno 27. 04. 2018.]
- [12] <http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=40291> [dostupno 28. 04. 2018.]
- [13] <http://www.poslovni.hr/specijal/meso-i-mesne-preradjevine> [dostupno 28. 04. 2018.]
- [14] <http://www.svijet-kvalitete.com/index.php/pregled-certifikata> [dostupno 28. 04. 2018.]
- [15] Rogić, K.: Gospodarska logistika IV, nastavni materijali, Sveučilište Sjever, 2015. Dostupno na: <https://moodle.vz.unin.hr/moodle/mod/resource/view.php?id=17633> [dostupno 01.05.2018.]
- [16] <http://www.skladisna-logistika.hr/toyota-vilicari/elektro-vili%C4%8Ddari-niskopodizni/> [dostupno 01.05.2018.]
- [17] <http://www.skladisna-logistika.hr/toyota-vilicari/elektro-%C4%8Deoni-vili%C4%8Ddari/elektri%C4%8Dni-%C4%8Deoni-vili%C4%8Dar-toyota-traigo-48/elektri%C4%8Dni-%C4%8Deoni-vili%C4%8Dar-toyota-traigo-8fbet16.html> [dostupno 01.05.2018.]
- [18] https://ssl.conradplus.si/mediaserver/cache/0_36_0_10_672847_0_800_2_.png [dostupno 10. 05. 2018.]
- [19] https://www.google.hr/search?q=koka+vara%C5%BEdin&rlz=1C1AVNE_enHR699HR699&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjIn9CZ35TdAhWEXosKHc3oAQ0Q_AUI CigB&biw=1680&bih=913#imgrc=XaZmXCpZ4kby5M [dostupno 25. 04. 2018.]

7. PRILOZI

Prilog 1

Ilijatelj: **Vindija** PREHRAMBENA INDUSTRIJA d.d. "VINDIJA" VARAŽDIN, MEĐIMURSKA 6
 natej: VARAŽDIN 9
 sto istovara: VARAŽDIN 9
 svoznik: ŠANJEK DARKO (ŠANJEK M.) **KP** 40 51
 oca: ŠANJEK DARKO (ŠANJEK M.)
 rač: ŠANJEK DARKO (ŠANJEK M.)
 lo: MAN B.180 VŽ 879-NE 2021 2

TELEFON: (042) CENTRALA: 399-999
 IBAN: HR0623600001101741782
 ŽIRO RAČUN: 2360000-1101741782
 INTERNET: http://www.vindija.hr

VOZAČ-DISTRIBUTER
 Strana: 1
 Obrada: 24.01.2018

610
TERETNI LIST
 ZADUŽENJE
 DISTRIBUTERA br.: 2339638

Vojni broj: Datum: 24.01.2018

ratne isprave (otpremnice dostavnih mjesta):

Kladište: Distributer: Vozač: 2091 Vozilo: 774 Ture: 1 Relacija: 8128 Km-odlazak: Km-distrib.: Km-povrat: Br. prod.: Smjena:

EDNI IROJ	ŠIFRA PROIZVODA	NAZIV PROIZVODA	JED. MJERA	ZADUŽENJE ROBE				PROMJENA ZADUŽENJA ROBE			
				ŠIF. AMB.	NAZIV AMBALAŽE	KOLIČINA AMB.	KOLIČINA	ŠIF. AMB.	NAZIV AMBALAŽE	KOLIČINA AMB.	KOLIČINA
1.	11001	PIL GRILL (podl)#	Kg	101	KART	3	26,87				
2.	11004	BATAK I ZABATAK/kut.	Kg	101	KART	2	12,29				
3.	11005	BATAK I ZAB NA POD #	Kg	101	KART	1	4,93				
4.	11007	ZABATAK	Kg	101	KART	1	6,08				
5.	11008	ZABATAK NA PODL #	Kg	101	KART	1	5,16				
6.	11012	PRSA BEZ KOŽE/podl. #	Kg	101	KART	2	12,33				
7.	11013	PRSA	Kg	101	KART	9	55,25				
8.	11016	JETRA S SRCEM	Kg	101	KART	1	6,13				
9.	11031	PIL OD PRSIJU	Kg	101	KART	1	6,14				
10.	11032	FILE OD PRSIJU POD. #	Kg	101	KART	1	5,18				
11.	11050	BATAK	Kg	101	KART	1	6,16				
12.	11051	BATAK PODLOŽAK#	Kg	101	KART	1	5,07				
13.	11057	ZABATAK OBIT. PAKIR #	Kg	101	KART	1	7,11				
14.	11058	PIL. FILE OBIT. PAK. #	Kg	101	KART	2	12,23				
15.	11059	BATAK OBIT. PAK. POD. #	Kg	101	KART	1	6,08				
16.	11061	PIL. RASJEK PREMIU. #	Kg	101	KART	1	4,37				
17.	11064	PIL. RAS. ZA POH. T. K. #	Kg	101	KART	9	47,64				
18.	11075	VARAŽD. POHAN. CEKIN#	Kg	101	KART	6	50,70				
19.	11079	FILIJINO CLASSIC	Kg	101	KART	3	6,45				
20.	11090	PIL. MINT FILE 400g#	Kom	101	KART	4	24,00				
21.	11093	JETRA SA SRCEM 500g	Kom	101	KART	1	10,00				
22.	11094	ŽELUCI 500g SVJEŽI	Kom	101	KART	3	30,00				
23.	11140	USITNJ. MESO 1/1 smrz	Kg	101	KART	9	54,00				
24.	11185	USIT. MESO POD. SM. 500	Kom	101	KART	4	40,00				
25.	11312	PIL. ROSTER#	Kg	101	KART	10	94,78				
26.	11338	ODR. PIL. FIL. PRS. 400#	Kom	101	KART	2	12,00				
27.	11340	PIL. PRS. 150g KAL. SC	Kg	101	KART	15	90,00				
28.	11341	MARTIN. PIL. ZA PEČENJ.	Kg	101	KART	13	156,00				
29.	11363	PIL. PRSA BEZ KOŽE KI	Kg	101	KART	2	9,02				
30.	11364	BAT. ZAB. DIO LEDA KI	Kg	101	KART	4	21,44				
31.	11366	PIL. ČI. ZABATAK Kplus	Kg	101	KART	1	4,90				
32.	11367	PILEĆA KRILA Kplus	Kg	101	KART	1	4,99				
33.	11368	PIL. FILE OD PRSA KI	Kg	101	KART	3	15,56				
34.	14004	PAN. PIL. MED. 4X1 R. SM	Kg	101	KART	1	4,00				
35.	14023	PEĆ. PIL. ČEVAP. R. SM	Kg	101	KART	1	4,00				
36.	14059	PIL. CORDON BLEU SC	Kg	101	KART	8	32,40				
37.	14079	PAN. PIL. XXL ODR. 290g	Kom	101	KART	1	8,00				
38.	14081	SPICE II klasa	Kg	101	KART	3	12,00				
39.	14092	DUP. OD. S. MAS. IIk 4*1	Kg	101	KART	1	4,00				
40.	14093	PAN. FRIT. II kl. 4*1kg	Kg	101	KART	5	20,00				
41.	14139	CRISPY ŠKOLICA 600g	Kom	101	KART	1	6,00				
42.	14145	PAN. PIL. MED. 440g SMR	Kom	101	KART	1	6,00				
43.	14150	PAN. PIL. DIN. 600g SMR	Kom	101	KART	3	18,00				
44.	14164	PIL. PAN. ODR. 150g SC	Kg	101	KART	8	32,40				
45.	15024	PIL. KRILA U PIK. M. RF	Kg	101	KART	3	15,26				
46.	15070	PIL. PR. U. UM. BUTTER	Kom	101	KART	1	4,00				
47.	15507	FILIJINO CLAS. RINF	Kg	101	KART	1	3,11				
48.	103	EURO PALETA	Kom				7,00				
49.						7bir: 157	939,79 kg				

Datum: 24.01.2018 Primio:

Posiljatelj: **Vindija** PREHRAMBENA INDUSTRIJA d.d.
"VINDIJA" VARAŽDIN, MEDIMURSKA 6
VARAŽDIN 9

TELEFON: (042) CENTRALA: 399-999
IBAN: HR062360001101741782
ŽIRO RAČUN: 2360000-1101741782
INTERNET: http://www.vindija.hr

VOZAČ-DISTRIBUTER

Imatelj: VARAŽDIN 9

Strana: 1

jesto istovara: VARAŽDIN 9 KP 40 51

Obrada: 23.01.2018

Ijevoznik: ŠANJEK DARKO (ŠANJEK M.)

VARAŽDIN

Iresa: ŠANJEK DARKO (ŠANJEK M.)

610

TERETNI LIST
ZADUŽENJE
DISTRIBUTERA br.: 2339640

Izila: MAN B.180 Vž 879-NE 2021 2

Vozni broj Datum
24.01.2018

Ipratne isprave (otpremnice dostavnih mjesta):

Skadište Distributer Vozak Vozilo Ture Relacija Km-odlazak Km-distrib. Km-povrat Br. prod. Smjena

REDNI BROJ	ŠIFRA PROIZVODA	NAZIV PROIZVODA	JED. MJERA	ZADUŽENJE ROBE				PROMJENA ZADUŽENJA ROBE			
				ŠIF. AMB.	NAZIV AMBALAŽE	KOLIČINA AMB.	KOLIČINA	ŠIF. AMB.	NAZIV AMBALAŽE	KOLIČINA AMB.	KOLIČINA
1.	12001	P. HREN. CLASSIC. 100g	Kom	101	KART.	2	60,00				
2.	12002	P. HREN. CLASSIC 300g	Kom	101	KART.	1	20,00				
3.	12007	HREN. RINFUZA (II kl)	Kg	101	KART.	1	6,00				
4.	12014	SENDVIČ NAR. SA SIROM	Kg	101	KART.	3	18,57				
5.	12032	PILEGA PRSA U QVITKU	Kg	101	KART.	2	12,76				
6.	12043	HREN. CLASSIC 4x100g	Kom	101	KART.	1	11,00				
7.	12047	EXTRAWURST 350g	Kom	101	KART.	1	12,00				
8.	12075	KOKTEL HRENOVKA 500g	Kom	101	KART.	1	10,00				
9.	12080	PIL. HR. SA SIROM 100g	Kom	101	KART.	2	60,00				
10.	12081	PIL. HR. SA SIROM 300g	Kom	101	KART.	5	100,00				
11.	12127	PIL. HREN. CL. PF. 200g	Kom	101	KART.	1	25,00				
12.	12164	FINA HRENOVKA 300g	Kom	101	KART.	1	11,00				
13.	12165	FINA HRENOVKA 480g	Kom	101	KART.	2	12,00				
14.	12201	POLIKO (250 gr.)	Kom	101	KART.	8	64,00				
15.	12213	EXTRAWURST VIN. 250g	Kom	101	KART.	2	16,00				
16.	12330	PIL. PRSA U QV. 100g	V	Kom	101	KART.	2	20,00			
17.	12333	DIMCEK 100g VINDVAC	Kom	101	KART.	3	36,00				
18.	12501	POLIKO PREMIUM 500g	Kom	101	KART.	3	36,00				
19.	12502	POSEBNA 500g	Kom	101	KART.	11	132,00				
20.	12507	BEND. NAREZ. SIR 500g	Kom	101	KART.	3	36,00				
21.	12511	POLIKO PREMIUM 800g	Kom	101	KART.	2	11,00				
22.	12714	GURMANIKA HREN. 500g	Kom	101	KART.	3	29,00				
23.	12715	GURM. HREN. KOKT. 500g	Kom	101	KART.	2	20,00				
24.	12856	PUREŠI PARIZER 500g	Kom	101	KART.	3	36,00				
25.	12957	ULTRA P. POSEBNA 500g	Kom	101	KART.	1	12,00				
26.	13001	PAŠTETA 30 gr.	Kom	101	KART.	1	105,00				
27.	13006	PAŠTETA 50g.	Kom	101	KART.	1	75,00				
28.					Zbir:	68	304,79	kg			
29.		Temperatura utovara: Vozilo				od	+3,0	do	+4,0	Celzija	
30.		Temperatura utovara: Prerada				od	+2,0	do	+4,0	Celzija	
31.											
32.											
33.											
34.											
35.											
36.											
37.											
38.											
39.											
40.											
41.											
42.											
43.											
44.											
45.											
46.											
47.											
48.											
49.											

rdan

Primio

Vindija d.d. Međimurska 6 , 42000, Varaždin

OIB: 44138062462
 IBAN: HR932360001500063150
 INTERNET: www.cekim.org

TELEFON: +385 42 399 999
 TELEX: 23013 VINDI HR

51280 648 24.01.2018 24728607

Zaduženje: 02339638

Utovar: 80 - SKL.TRG.ROBE - VINDIJA VZD.

Otpremnica/dostavnica: 24728607
 Otpremnica

Kupac:

51280 KONZUM, D.D. - ZAGREB
 MARIJANA ČAVIĆA 1a, 10000 ZAGREB

Prodavaonica:

648 KONZUM, PROD. BR. 648
 JALKOVEČKA BB, 42000 VARAŽDIN

Datum dokumenta: 24.01.2018 10:55

Distributer: SANJEK DARKO (SANJEK M.)

#-GMO FREE PROIZVEDENO PREMA DIREKTIVI AUSTRIJSKOG KODEKSA

Distributer	Vozač	Vozilo	Relacija	Rel.red
2091	2091	774	8128	12

Rb	Sifra	Naziv proizvoda	JM	Ko1
			Cijena	Naz.amb
1	11341	MARIN.PILIĆI ZA PEČENJARE 1200	Kg	24,000
			14,61	KARTO
2	11312	PILE ROSTER#	Kg	9,600
			21,15	KARTO
3	11093	JETRA SA SRCEM 500g SVJEŽA	Kom	5,000
			7,20	KARTO
4	11094	ŽELUCI 500g SVJEŽI	Kom	3,000
			8,70	KARTO
5	11064	PIL.RAS.ZA POH.TOP KRILA 1100#	Kg	5,250
			24,05	KARTO
6	11338	ODRES. PIL.FILEA OD PRSA 400g#	Kom	6,000
			21,30	KARTO
7	12501	POLIKO PREMIUM 500g	Kom	12,000
			10,70	KARTO
8	12502	POSEBNA 500g	Kom	12,000
			7,70	KARTO

Težina: 57,250kg Količina: 76,850

Isporučio:

Miro Šušter

Primio:

Branka Blazek

KONZUM
 Trgovina na veliko i malo d.d.
 D - ZAGREB M Čavica 1a
 PRODAVAONICA broj
 Varaždin, Jalkovečka 60
 Tel: 042/206 382 **648**

Strana 1 od 1 / Dokument: 24728607

Vindija d.d. Međimurska 6 , 42000, Varaždin

OIB: 44138062462

TELEFON: +385 42 399 999

IBAN: HR9323600001500063150

TELEX: 23013 VINDI HR

INTERNET: www.cekin.org

51280 647 24.01.2018 61002383

Zaduženje: 02339638

Utovar: 80 - SKL. TRG. ROBE - VINDIJA V2D.

Otpremnica/dostavnica: 61002383

Ručna otpremnica

Kupac:

51280 KONZUM, D.D. - ZAGREB
MARIJANA ČAVIĆA 1a, 10000 ZAGREB

Prodavaonica:

647 KONZUM, prod. br. 647
ZAGREBAČKA 52, 42000 VARAŽDIN

Datum dokumenta: 24.01.2018 11:35

Distributer: ŠANJEK DARKO (ŠANJEK M.)

#-GMO FREE PROIZVEDENO PREMA DIREKTIVI AUSTRIJSKOG KODEKSA

Distributer	Vozač	Vozilo	Relacija	Rel.red
2091	2091	774	8128	11

Rb	Sifra	Naziv proizvoda	JM	Kol
			Naz. amb	Kol. amb
1	11364	BATAK-ZABATAK I DIO LEDA Kplus	Kg	5,520
			KARTO	1,104
2	11363	PILEĆA PRSA BEZ KOŽE Kplus	Kg	4,520
			KARTO	0,904

Težina: 10,040kg Količina: 10,040

Isporučio:

Primio:

Šanjek Darko

Monika Pešić



Strana 1 od 1 / Dokument: 61002383

Vindija d.d. Međimurska 6 , 42000, Varaždin

OIB: 44138062462
IBAN: HR9323600001500063150
INTERNET: www.cek.in.org

TELEFON: +385 42 399 999
TELEX: 23013 VINDI HR

49100 224 24.01.2018 24735652

Int: 10008494
Nar. kupca: 20270005
Zaduženje: 02340872
Utovar: 80 - SKL.TRG.ROBE - VINDIJA VŽD.

otpremnicadostavnica: 24735652
Otpremnica

Kupac:

49100 SPAR HRVATSKA, d.o.o.
SLAVONSKA AVENIJA 50, 10000 ZAGREB

Prodavaonica:

224 SPAR HRVATSKA, Superm.VŽ Zagrebač.87090
ZAGREBAČKA bb, 42000 VARAŽDIN

Datum dokumenta: 24.01.2018 08:44
Distributer: SANJEK DARKO (SANJEK M.)

#-GMO FREE PROIZVEDENO PREMA DIREKTIVI AUSTRIJSKOG KODEKSA

Distributer	Vozač	Voziło	Relacija	Rel.red
2091	2091	774	6290	1

Rb	Šifra	Naziv proizvoda	JM	Ko1
			Cijena Naz.amb	Ko1.amb
1	11185	USITNJENO MESO PODL./SMRZ.500g	Kom 9,75 KARTO	40,000 4
2	14152	PILEĆI CORDON BLEU 600g SMRZ.	Kom 32,65 KARTO	12,000 2
3	14182	PANIRANI CAMEMBERT 350g SMRZ.	Kom 23,60 KARTO	18,000 2

Težina: 33,500kg Količina: 70,000

Isporučio:

Primio:

[Signature] *[Signature]*

SPAR 87090	
KONTR. _____	ULAZ BR. _____
EUPALETA: PRIM.: _____	VRAĆ.: _____
24-01-2018	TEMP 13°C
POTPIS DIELATNIKA	REG. OZNAKA
<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
POTPIS VOZAČA	

Strana 1 od 1 / Dokument: 24735652

Prilog 3

Vindija d.d. Međimurska 6 , 42000, Varaždin

OIB: 44138062462

TELEFON: +385 42 399 999

IBAN: HR9323600001500063150

TELEX: 23013 VINDI HR

INTERNET: www.cekin.org

51280 415 24.01.2018 61000600

Povratnica od kupca: 61000600

Kupac:

51280 KONZUM, D.D. - ZAGREB
MARIJANA ČAVICA 1a, 10000 ZAGREB

Prodavaonica:

415 KONZUM, prod. br. 1415
UL. GRADA LIPIKA 15, 42204 DONJI KNEGINEC

RAZLOG POVRATA ROBE: 1 - Roba za isporuku
SKLADIŠTE POVRATA: 114 skladište otpisa Vindija

Distributer	Vozač	Vozilo	Relacija	Rel.red
2091		774	8128	8128018

Rb	Sifra	Naziv proizvoda	Vrsta	JM	Kol
1	11001	PILE GRILL (podložak)#	1	Kg	30,572
2	11012	PRSA BEZ KOŽE / podložak#	1	Kg	2,326

Datum dokumenta: 24.01.2018 10:15

Distributer: SANJEK DARKO (SANJEK M.)



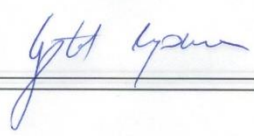
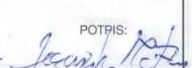
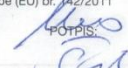
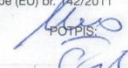
PREDAO KUPAC:

LEONAR KIRIC
Kirić

KONZUM
Trgovina na veliko i malo d.d.
ZAGREB, M. ČAVICA 1a
PROJEKCIJA 1415
Dolji Knežinec, Varaždin
Tel: 051 4239999

PREUZEO DISTRIBUTER VOZAČ:

Božo Štef

 Koka d.d. 42000 Varaždin, Biskupečka ulica 58 OIB: 21031321242 Područje: 780		 Vindija KOMERCIJALNI 20389032 DOKUMENT		AOP - FAKTURNI VEZA BROJ: 2125329 DATUM: 24.01.2018			
780 KP Pošiljatelj: VINDIJA 123 Prodavaonica: VARAŽDIN		Za prijevoz nusproizvoda životinjskog podrijetla koji nisu za prehranu ljudi, Materijal kategorije 3, unutar područja Republike Hrvatske.		PRIMATELJ: KOKA d.d. Biškupečka ulica 58 ODOBRENI BROJ: HR04-001NP			
UZROK POVRATA ROBE:		ZAHTJEV PRIMIO:		DATUM:			
							
NALAZ KOMISIJE O KVALITETI ROBE:				OPIS NZP-a IDENTIFIKACIJA - Materijal kategorija: 3 Vrsta: Bivša hrana Uredba 1069/2009 Čl.10. Napomena:			
ČLAN KOMISIJE (LABORATORIJ):							
ŠIFRA KUPCA	ŠIFRA PRODAV.	ŠIFRA RELACIJE	PRIJEVOZNIK (evld.br.)	VOZAČ (NAZIV)	ŠIFRA REG. VOZILA		
		8128	2091	MARA ŠALJEC			
Red. br.	ŠIFRA PROIZVODA	NAZIV PROIZVODA		Jed. mj.	VRSTA	KOLIČINA AMBALAŽE	KOLIČINA
1.	12503	POSA OVIČAK 500			6		11
2.	12027	EXTRA MAST 300 SIBOY			6		1
3.	12027	HOMER II. KETA			6		1
4.	11130	HOMER P.O. 240			6		7
5.	11079	FRIGIDUS CASIC			6		0,54
6.	11016	JETA SA 5000 RZ			6		2,01
7.	11075	VARAŽDINSKI POLJACI			6		4,05
8.	11315	GAVRILLO			6		4,43
9.							
10.							
11.							
12.							
13.							
UKUPNO:							
Napomena o vrsti robe: 2 Lom - iscurenje 3 Kvar 4 5 6 Prošao rok trajanja		IZJAVA POŠILJATELJA: Ja, pošiljatelj, izjavljujem da su podaci u ovom dokumentu točni. DATUM: 24.01.2018. POTRIS: 		IZJAVA PRIJEVOZNIKA: Ja, prijevoznik, izjavljujem da sam preuzeo gore opisani materijal i da ga prevozim do primatelja iz dijela 6. ovog dokumenta u skladu sa zahtjevima Uredbe (EZ) br. 1069/2009 i Uredbe (EU) br. 142/2011 DATUM:  POTRIS: 			

8. POPIS SLIKA

Slika 1. Neposredna distribucija	4
Slika 2. Posredna distribucija	5
Slika 3. Koka - Sjedište tvornice mesa i mesnih prerađevina Varaždin (Cekin)	15
Slika 4. Termometar za mjerenje temperature u komori	17
Slika 5. Roba nakon komisioniranja u skladištu mesne industrije „Koka“	19
Slika 6. Niskopodizni viličar	20
Slika 7. Visokopodizni viličar	20
Slika 8. Utovar piletine viljuškarom u mesnoj industriji „Koka“ Varaždin.....	22
Slika 9. Natovarena roba u teretno vozilo	22
Slika 10. Skener i printer distributera u njegovom vozilu	22
Slika 11. Iskomisionirana roba na roler za trgovački centar „Konzum br. 3250 Varaždin“	23
Slika 12. Cekin – meso na policama trgovačkog centra „Konzum br. 3250 Varaždin“	24



IZJAVA 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, MARIO ŠANJEK (ime i prezime) pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor/ica završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom ANALIZA DISTRIBUCIJSKOG SUSTAVA HESA I MESLIH POKRETNOSTI (upisati naslov) te da u navedenom radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova.

Student/ica:

(upisati ime i prezime)

Mario Šanjek

(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, MARIO ŠANJEK (ime i prezime) neopozivo izjavljujem da sam suglasan/sa s javnom objavom završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom ANALIZA DISTRIBUCIJSKOG SUSTAVA HESA (upisati naslov) čiji sam autor/ica. I MESLIH POKRETNOSTI

Student/ica:

(upisati ime i prezime)

Mario Šanjek

(vlastoručni potpis)