

# Uloga i značaj izvoza u poslovanju poduzeća Tehnix d.o.o.

---

Zrna, Lana

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

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

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:122:501190>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-06-26**



Repository / Repozitorij:

[University North Digital Repository](#)





# Sveučilište Sjever

**Završni rad br. 28/LIMKC/2023**

## **Uloga i značaj izvoza u poslovanju poduzeća Tehnix d.o.o.**

**Lana Zrna , 0336049567**

Koprivnica, rujan 2023. godine





# Sveučilište Sjever

Odjel za Ime odjela

Završni rad br. 28/LIMKC/2023

## Uloga i značaj izvoza u poslovanju poduzeća Tehnix d.o.o.

### Student

Lana Zrna , 0336049567

### Mentor

Davor Grgurević, dr.sc.

Koprivnica, rujan 2023. godine

# 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: Lana Zrna

MATIČNI BROJ: 0336049567

DATUM: 06.09.2023.

KOLEGIJ: Međunarodno trgovinsko poslovanje

NASLOV RADA: Uloga i značaj izvoza u poslovanju poduzeća Tehnix d.o.o.

NASLOV RADA NA ENGL. JEZIKU: The role and importance of export in the business of Tehnix d.o.o.

MENTOR: dr.sc. Davor Grgurević

ZVANJE: Profesor visoke škole

ČLANOVI POVJERENSTVA

1. prof.dr.sc. Krešimir Buntak, predsjednik

2. Ante Klečma, predavač, član

3. dr.sc. Davor Grgurević, mentor

4. dr.sc. Vesna Sesar, zamjenski član

5.

## Zadatak završnog rada

BROJ: 26/LIMKC/2023

OPIS

Vanjska trgovina obuhvaća sveobuhvatnu razmjenu roba i usluga. To je širok pojam koji nije ograničen samo na izvoznike i uvoznike, mnogi sudionici kao što su dobavljači, carina, prijevoznici, osiguravatelji i drugi pružatelji usluga u vanjskoj trgovini imaju važnu ulogu. Tijekom obavljanja vanjskotrgovinske aktivnosti, svi sudionici se redovito suočavaju s različitim rizicima. Poduzeća koja sudjeluju u vanjskoj trgovini imaju zadatak omogućiti proizvodnju, razmjenu i potrošnju robe i usluga u skladu s gospodarskim razvojem zemlje te omogućiti da se zadovolje potrebe domaćeg tržišta i osigurati da se višak robe plasira na inozemna tržišta. Kao ciljevi rada zadano je detaljnije pojasniti vanjsku trgovinu, istaknuti njezinu ulogu i značaj te objasniti važnost vanjske trgovine na primjeru izvoza trgovačkog društva.

U završnom radu potrebno je:

- pojasniti ulogu izvoza i uvoza
- pojasniti subjekte vanjskotrgovine te ulogu carine
- ukazati na značaj izvoza i uvoza za gospodarstvo
- na primjeru iz prakse pojasniti postupak izvoza tijekom poslovanja trgovačkog društva

ZADATAK URUČEN

POTPIS MENTORA

SVEUČILIŠTE  
SJEVER



## Sažetak

Vanjska trgovina obuhvaća sveobuhvatnu razmjenu roba i usluga. To je širok pojam koji nije ograničen samo na izvoznike i uvoznike, mnogi sudionici kao što su dobavljači, carina, prijevoznici, osiguravatelji i drugi pružatelji usluga u vanjskoj trgovini imaju važnu ulogu. Tijekom obavljanja vanjskotrgovinske aktivnosti, svi sudionici se redovito suočavaju s različitim rizicima.

Najčešći potencijalni faktori za izvoz uključuju veće mogućnosti za profit, ostvarivanje novih poslovnih perspektiva, stvaranje dodatnih radnih mjesta, usvajanje novih tehnoloških znanja i inovacija, te ostvarivanje ekonomske stabilnosti.

Svaka je zemlja u različitoj mjeri ovisna o trgovini robom s drugim državama. Ako neka zemlja posjeduje viškove energije, sirovina i drugih prirodnih resursa, te postiže odgovarajuće cijene i uvjete za prodaju na međunarodnom tržištu, tada je razumno pretpostaviti da će te viškove nastojati plasirati po najpovoljnijim mogućim uvjetima na stranim tržištima.

U završnom radu se opisuju poglavlja: pojam vanjske trgovine, carina, transportne klauzule, oblici nastupa na inozemnom tržištu i na kraju se nalazi opće informacije o poduzeću Tehnix d.o.o. i primjer izvoza.

## **Summary**

International trade encompasses the comprehensive exchange of goods and services. It is a broad concept that is not limited solely to exporters and importers; many participants such as suppliers, customs, carriers, insurers, and other service providers in international trade play crucial roles. During the conduct of international trade activities, all participants regularly face various risks.

The most common potential factors for exporting include greater profit opportunities, exploring new business prospects, creating additional job opportunities, acquiring new technological knowledge and innovations, and achieving economic stability.

Every country is to varying degrees dependent on trading goods with other nations. If a country possesses surpluses of energy, raw materials, and other natural resources and achieves suitable prices and conditions for selling on the international market, it is reasonable to assume that they will strive to market these surpluses under the most favorable terms in foreign markets.

This thesis covers chapters on the concept of international trade, customs, transportation clauses, modes of entry into foreign markets, and concludes with general information about the company Tehnix d.o.o. and an example of export.

# 1. SADRŽAJ

1. UVOD .....	1
1.1. Predmet istraživanja .....	1
1.2. Svrha i cilj istraživanja .....	1
1.3. Struktura rada .....	2
2. POJAM VANJSKE TRGOVINE .....	3
2.1. Pojmovno određenje izvoza .....	4
2.2. Pojmovno određenje uvoza .....	5
2.3. Osnovni poslovi vanjske trgovine .....	6
2.4. Subjekti vanjske trgovine .....	7
2.5. Carina .....	9
2.6. Vrste carina .....	10
2.7. Razlozi za izvoz .....	11
2.8. Sposobnost tvrtke da izvozi.....	11
3. TRANSPORTNE KLAUZULE U VANJSKOJ TRGOVINI.....	13
4. OBLICI NASTUPA NA INOZEMNOM TRŽIŠTU.....	15
5. OPĆE INFORMACIJE O PODUZEĆU TEHNIX d.o.o.....	18
5.1. Vrste kontejnera za izvoz .....	19
5.2. Primjer izvoza kontejnera poduzeća Tehnix d.o.o. ....	20
6. ZAKLJUČAK .....	32
7. LITERATURA .....	34
8. POPIS SLIKA.....	35





# 1. UVOD

Pod pojmom vanjska trgovina podrazumijevamo razmjenu robe i usluga jedne zemlje s inozemstvom. Vanjska trgovina bitna je jer se razvija usporedno sa razvojem proizvodnih snaga zemlje i povećanjem životnog standarda. Ona je važna za ostvarivanje profita i društvenog interesa jedne zemlje.

Poduzeća koja sudjeluju u vanjskoj trgovini imaju zadatak omogućiti proizvodnju, razmjenu i potrošnju robe i usluga u skladu s gospodarskim razvojem zemlje te da zadovolje potrebe domaćeg tržišta i da osigurati da se višak robe plasira na inozemna tržišta.

Kao i u slučaju hrvatskog gospodarstva, tako i za svjetsko gospodarstvo, izvoz i uvoz na strana tržišta predstavljaju ključne čimbenike. Izvoz označava količinu dobara i usluga koje jedna zemlja proizvodi i prodaje u inozemstvu, dok uvoz predstavlja unos dobara i usluga izvan granica države.

Svrha ovog završnog rada je istražiti vanjsku trgovinu i njenu vitalnu ulogu u gospodarstvu zemlje. Rad ima za cilj detaljnije definirati vanjsku trgovinu, istaknuti njezinu ulogu i značaj te objasniti važnost vanjske trgovine. Kao primjer izvoza, rad analizira tvrtku Tehnix, koja izvozi sanitarni kontejner. Također, prate se i objašnjavaju dokumenti koji su neophodni za uspješan izvoz. Struktura rada uključuje razmatranje ključnih pojmova u vezi s vanjskom trgovinom, razmatranje subjekata koji sudjeluju u vanjskoj trgovini, analizu transportnih klauzula, istraživanje različitih načina nastupa na stranim tržištima, pregled osnovnih poslovnih aspekata vanjske trgovine, analizu carinskih procedura i različitih vrsta carina, istraživanje teorije vanjskotrgovinske razmjene i kao zaključak, prikazuje primjer izvoza kontejnera tvrtke Tehnix d.o.o.

## 1.1. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja ovog rada je prikazati važnost izvoza. Za poduzeće Tehnix, izvoz predstavlja značajan aspekt njihovog poslovanja usmjerenog prema ostvarivanju profita. Ovaj rad fokusira se na prikaz strategije poduzeća Tehnix za ulazak na inozemna tržišta. Naglašava se da visokokvalitetno planiranje, izvođenje i praćenje svih aktivnosti unutar izvoznog plana igra ključnu ulogu u postizanju uspjeha u ovom kontekstu.

## 1.2. Svrha i cilj istraživanja

Cilj ovog istraživanja je pružiti detaljnu analizu ključne uloge i prikazati proces izvoza u poslovanju poduzeća Tehnix. Fokus ovog rada leži na poticanju izvoza na inozemno tržište s naglaskom na usklađivanje s ciljevima poduzeća.

### **1.3. Struktura rada**

Rad je podijeljen u šest poglavlja, uključujući uvod i zaključak. U uvodnom, prvom poglavlju prikazuju se temelje odrednice rada, a to su: predmet istraživanja, svrha i cilj istraživanja, te prikaz strukture rada. U drugom poglavlju rada teorijski se definiraju i objašnjavaju pojmovi vezani uz vanjsku trgovinu. Pojmovno se određuje značenje uvoza i izvoza, definiraju se subjekti vanjske trgovine, te se definira carina i vrste carine. U trećem poglavlju se objašnjavaju transportne klauzule i vrste transportnih klauzula. U četvrtom dijelu se prikazuju osnovni oblici nastupa na inozemnom tržištu i definicija svakog oblika nastupa. U petom poglavlju nalazi se opće informacije poduzeća Tehnix d.o.o., vrste kontejnera koje se proizvode i izvoze, te na kraju prema primjeru izvoza sanitarnog kontejnera detaljnije je pojašnjen proces izvoza i dokumenti koji su potrebni za izvoz. U šestom, posljednjem dijelu rada prikazan je zaključak do kojeg je došlo na temelju teorijskih spoznaja i u kombinaciji sa dobivenim informacijama iz poduzeća Tehnix.

## 2. POJAM VANJSKE TRGOVINE

„Vanjska trgovina je gospodarska djelatnost koja obuhvaća razmjenu robe i usluga, odnosno materijalnih i nematerijalnih dobara s inozemstvom. U širem smislu vanjska trgovina uz međunarodnu robnu razmjenu, obuhvaća razmjenu usluga, ljudi i prijenos vijesti. U užem smislu vanjska trgovina obuhvaća samo promet robe između zemalja, odnosno samo ona roba koja prelazi državnu granicu jedne ili više zemalja.“ [1]

Vanjska trgovina predstavlja značajan udio u BDP-u. Vanjska trgovina, uz razmjenu materijalnih dobara obuhvaća i obavljanje različitih usluga prema danom nalogu i za dobit inozemnih klijenata, odnosno gospodarskih subjekata – poslovnih partera.

„To su: transportne usluge, špediterske usluge, skladišne usluge, lučke i aerodromske usluge te usluge ostalih prometnih raskrižja u međunarodnom prometu, usluge osiguranja protiv robnih, financijskih, transportnih i drugih rizika, bankovne usluge, turističke usluge, davanje gospodarskih informacija, propagandne akcije, izdavačke usluge, usluge oplemenjivanja robe (poslovi obrade, dorade i prerade) i usluge popravka, izvođenje investicijskih radova u inozemstvu, zastupanje stalnih poslovnih partera (agentske usluge), usluge provjere količine i kvalitete robe, tranzitne usluge, usluge međunarodnog trgovačkog poslovanja i dr.“ [1]

Vanjska trgovina postala je bitna društvena pojava, neovisno o tome da li se orijentira na ostvarivanje profita ili društveni interes.

„Glavne značajke vanjske trgovine:

- vanjska trgovina proteže se na različite vanjskotrgovinske i monetarne sustave • nailazi na razna ekonomsko – politička ograničenja (kontrola vanjskotrgovinske razmjene, carinski režimi, uvođenje kontingenata kojima se ograničuje količina ili vrijednost robe koja se smije uvoziti ili izvoziti iz zemlje i slično) čime svaka zemlja regulira ukupan promet roba i usluga sa inozemstvom
- svaka zemlja vlastitim deviznim sustavom regulira platni promet i kreditne odnose sa inozemstvom
- složene tehnike plaćanja (razni načini i instrumenti međunarodnog platnog prometa) i osiguranja plaćanja
- posebna dokumentacija, način izračunavanja cijena, posebni troškovi (carine, takse)
- poseban sustav nadzora nad kretanjem robe i usluga u međunarodnoj trgovini – vodi se vanjskotrgovinska statistika

- vanjsku trgovine prate mnogobrojne međunarodne konvencije, običaji i pravila. Da bi međunarodna trgovina uspjela mora imati sposobnost da pruža ono što druga zemlja traži.“ [1]

„Vanjskotrgovinska razmjena može se promatrati s dva gledišta:

- teorijskog i
- tehničkog“ [2]

Teorijska vanjskotrgovinska razmjena uključuje razmatranje ekonomske teorije koja leži u osnovi međunarodne trgovine. Ovo uključuje teorije kao što su komparativna prednost (koja objašnjava zašto zemlje trguju), teorija apsolutne prednosti, teorija faktorskih proporcija i druge. Ove teorije pomažu u razumijevanju zašto zemlje trguju, kako se formiraju cijene, i kako se utječe na gospodarstva zemalja kroz međunarodnu trgovinu.

Tehnička vanjskotrgovinska razmjena uključuje praktične aspekte međunarodne trgovine. To obuhvaća poznavanje carinskih postupaka, dokumentacije i propisa koji se odnose na izvoz i uvoz. Tehnička strana vanjske trgovine također uključuje razumijevanje logistike, transporta, osiguranja tereta, i slične tehničke aspekte trgovine preko granica.

Uzajamna kombinacija teorijske i tehničke vanjskotrgovinske razmjene ključna je za uspješno sudjelovanje poduzeća ili zemlje na međunarodnom tržištu. Razumijevanje teorijskih principa omogućuje bolje donošenje odluka u vezi s međunarodnom trgovinom, dok poznavanje tehničkih aspekata pomaže u praktičnoj primjeni tih teorija u stvarnom svijetu.

## **2.1. Pojmovno određenje izvoza**

“Izvoz se može definirati kao prodaja robe ili usluge stranim zemljama. Svi poslovi koji se vežu uz izvoz kao što je plaćanje, prijevoz, osiguranje i prodaja regulirani su posebnim propisima. Povećanjem izvoza, zemlja povećava svoje tržište za proizvode koje proizvodi.

Izvoznik treba imati razvijenu izvoznu strategiju koja se temelji na marketinškim načelima poslovanja:

1. određivanje ciljeva i zadataka poslovanja,
2. planiranje proizvodnje prema postojećim i budućim potrebama,
3. planiranje distribucijskih kanala,
4. planiranje politike cijena i ostvarivanja dohotka,
5. planiranje promocije i komunikacije u odnosu na obilježja i čimbenike na inozemnom tržištu i

6. koordiniranje i unapređivanje svih aktivnosti da bi one djelovale kao integralni sustav marketinških aktivnosti” [1]

Izvoz igra ključnu ulogu u gospodarskom rastu i razvoju zemalja te doprinosi raznolikosti proizvoda i usluga na svjetskom tržištu. To također omogućava poduzećima da prošire svoje poslovanje i dosegnu veću ciljnu publiku, povećavajući tako prihode i konkurentnost na globalnoj razini.

Postoje oblici izvoza, a to su:

- izravan, odnosno direktan izvoz - to je najčešći oblik izvoza. U direktnom izvozu poduzeće prodaje svoje proizvode ili usluge stranim kupcima izravno, bez posrednika. Ovo može uključivati izravnu prodaju na stranim tržištima ili otvaranje vlastitih prodajnih podružnica ili ureda u inozemstvu.
- neizravan, odnosno posredan izvoz - podrazumijeva prodaju proizvoda putem posrednika ili posredničkih agenata. To mogu biti trgovci, distributeri ili agenti koji preuzimaju odgovornost za prodaju proizvoda na inozemnim tržištima. Indirektni izvoz može biti koristan za mala i srednja poduzeća koja nemaju resurse za izravno sudjelovanje na stranim tržištima.

## **2.2. Pojmovno određenje uvoza**

“Uvoz, kupovina dobara i usluga legalno proizvedenih u inozemstvu. Uvoz je i svaki ulaz robe preko carinske granice, koja podliježe carinskomu postupku. Općenito se dijeli na uvoz gotovih industrijskih proizvoda ili proizvoda za široku potrošnju, koji se prodaju krajnjemu potrošaču, te na uvoz usluga i poluproizvoda, koji se koriste u proizvodnji finalnih proizvoda, namijenjenih domaćoj potrošnji ili izvozu. Uvoz se najčešće javlja kada potražnja za određenom robom ili uslugom u jednoj državi nije pokrivena ponudom roba ili usluga stvorenih u toj državi, ili kada ne postoji ponuda određenoga dobra na domaćem tržištu, te se potražnja mora zadovoljiti kupovinom u inozemstvu.” [3]

Ključni elementi pojmovnog određenja uvoza uključuju:

- unos dobara i usluga: uvoz može uključivati fizičke proizvode, kao što su roba (na primjer, elektronika, automobili, odjeća), kao i nematerijalne proizvode, poput usluga (na primjer, konzultantske usluge, turizam).

- iz inozemstva: uvozne stavke dolaze izvan granica domaće zemlje. To podrazumijeva trgovinu s drugim zemljama, bilo da su one susjedne ili udaljene.
- potreba ili zahtjev: uvoz se obično temelji na potrebama, zahtjevima ili tržišnom interesu. Domaće tržište traži proizvode ili usluge koje se ne proizvode ili ne nude u dovoljnim količinama unutar zemlje.
- kupnja: uvoz uključuje financijsku transakciju u kojoj domaća strana plaća za proizvode ili usluge iz inozemstva.

Uvoz je ključna komponenta vanjske trgovine i ima značajan utjecaj na ekonomske i trgovinske bilance zemlje. On omogućava pristup raznolikim proizvodima i uslugama, potiče konkurenciju na domaćem tržištu, i može pomoći u zadovoljavanju potreba potrošača i industrije u zemlji.

### **2.3. Osnovni poslovi vanjske trgovine**

Izvoz predstavlja prodaju roba i usluga iz jedne zemlje stranim državama kako bi se stekla devizna sredstva za podmirenje troškova uvoza i drugih valutnih obveza prema inozemstvu.

Izvoz robe prema carinskom postupku može biti:

- konačan,
- izvoz robe radi vanjske proizvodnje
- privremeni izvoz s obvezom vraćanja u nepromijenjenom stanju
- ponovni izvoz i
- ostale vrste izvoza

Jedna od osnovnih pretpostavki za uspješno izvođenje svakog izvoznog posla je da tvrtka koja se bavi izvozom ima dostupnu robu odgovarajuće vrste i kvalitete koja se traži na inozemnom tržištu.

„Sudionici u izvršavanju nekog izvoznog posla su:

- izvoznik - pravna ili fizička osoba koja izvozi
- domaći proizvođač - domaći dobavljač robe koja se izvozi
- inozemni kupac
- uvoznik
- krajnji korisnik robe koju izvozite
- proizvodna poduzeća ili fizičke osobe
- inozemni agenti ili posrednik
- ovlaštena banka u zemlji

- inozemna poslovna banka
- međunarodni otpremnik - otprema robu u inozemstvo
- inozemni korespondent - preuzima brigu o prispjeloj robi
- poduzeće za međunarodni prijevoz robe
- osiguravajuće društvo
- ovlašteno poduzeće za ugovorenu kontrolu kvalitete i kvanitete robe u međunarodnom prometu - izdaje odgovarajuće uvjerenje
- nadležna carinarnica
- Hrvatska narodna banka
- Hrvatska gospodarska komora
- ostali sudionici - ovisi o vrsti vanjskotrgovinskog posla“ [1]

Proces izvoza može se podijeliti u tri ključne faze:

1. u prvoj fazi, provode se pripremni koraci koji uključuju identificiranje odabrane vrste proizvoda za izvoz, pronalaženje potencijalnih kupaca, izradu kalkulacije te zaključivanje kupoprodajnog ugovora između izvoznika i kupca,
2. u drugoj fazi, obavještava se proizvođač da je roba spremna za otpremu, dogovara se prijevozno sredstvo i šalje se roba u inozemstvo i
3. u završnoj, odnosno trećoj fazi, špediter izvozniku predaje sve potrebne dokumente. Izvršeni izvozni posao se evidentira.

## 2.4. Subjekti vanjske trgovine

Subjekti vanjske trgovine dijelimo:

- prema vrsti vanjsko trgovinskog prometa što ga obavljaju,
- prema načinu poslovanja (u čije ime i za čiji račun),
- prema imovinsko-pravnim obilježjima takvih poduzeća (privatna, državna, mješovita, zadružna).

Svaki subjekti vanjske trgovine moraju biti uredno registrirani u registru kod nadležnog trgovačkog suda u zemlji u kojoj imaju sjedište. Svaki od subjekata ima specifičnu ulogu u međunarodnoj trgovini i ima utjecaj na globalno tržište. U poslovanju s inozemstvom, bitno je imati uvid u ulogu svakoga sudionika i razumijevati njihove poslovne funkcije.



Prema načinu poslovanja podijelili smo ih u 2 osnovne skupine:

1. vanjsko trgovinska poduzeće za neizravan (posredan) izvoz i uvoz, to su „čista“ vanjsko trgovinska poduzeća
2. vanjsko trgovinska poduzeća za izravan (direktan) izvoz i uvoz, to su posebne organizacijske jedinice proizvođača koje se za vlastite potrebe cjelokupnog poduzeća bave poslovima vanjsko trgovinskog prometa.

Vanjsko trgovinska poduzeća za neizravan izvoz i uvoz jesu ona poduzeća koja poslove vanjske trgovine obavljaju kao trgovci, nakupci ili posrednici radi zarade. Nisu vezani uz određenog proizvođača, već je vrlo širok krug njihovih klijenata (komitenata) za koje izvoze ili uvoze različite robe i usluge.

Vanjsko trgovinski posrednici su:

- specijalizirana vanjsko trgovinska poduzeća za uvoz i izvoz
- komisionar
- inozemni zastupnik
- distributer
- brokeri
- izvozni prekupci - jobberi
- komprador
- faktor
- projektno - konzultativni inženjering - biro
- CIF - agent
- indent posrednik – ident poslovi

Specijalizirana vanjskotrgovinska poduzeća za uvoz i izvoz kupuju robu od proizvođača i prodaju ju na stranim tržištima, održavajući izvrsne poslovne odnose s proizvođačima u zemlji i inozemstvu, te imaju vlastite predstavnike na stranim tržištima. Iako im opada važnost zbog sve veće specijalizacije i samostalnih vanjskotrgovinskih aktivnosti proizvođača i dalje imaju utjecaj u određenim sektorima, poput prodaje čelika, metala, vune, mesa i drugih proizvoda.

Komisionar je vanjskotrgovinski posrednik koji djeluje u svoje ime, ali za račun svog nalogodavca u skladu s komisionim ugovorom ili prihvaćanjem specifičnog vanjskotrgovinskog zadatka.

Inozemni zastupnik je neovisno poduzeće ili osoba koje javno i stalno zastupaju nalogodavca na određenom tržištu, obavljajući sve potrebne poslove za uspješnu prodaju nalogodavčevih

proizvoda. Oni ne smiju zastupati konkurentne tvrtke nalogodavca, ali mogu zastupati više tvrtki koje nisu međusobno konkurentne.

Distributer je neovisni vanjskotrgovinski posrednik koji posluje u svoje ime i za svoj račun. Na specifičnom tržištu ima pravo prodaje proizvoda svog proizvođača. Distributer dalje distribuira robu trgovcima na veliko i malo, te može koristiti trgovačke putnike za prodaju.

Brokери posreduju između kupaca i prodavatelja u pojedinačnim izvoznim ili uvoznim transakcijama, što znači da nemaju trajne ugovore s komitentima i ne zaključuju sami kupoprodajne ugovore.

Izvozni prekupci kupuju robu direktno od proizvođača i odmah je prodaju na stranim tržištima, obavljajući sve izvozne aktivnosti.

Komprador, nastao na Dalekom Istoku (Kina, Japan), je poseban vanjskotrgovinski posrednik koji obavlja različite posredničke zadatke za inozemne tvrtke.

Faktori su specijalizirani posrednici vanjskotrgovinskog posredništva koji kupuju i prodaju robu na temelju ovlasti od svog nalogodavca – principala.

Inženjering – biroji su samostalna specijalizirana poduzeća koja pružaju usluge u skladu s gospodarskim potrebama. Oni izrađuju projekte, elaborate i pružaju tehničke upute na zahtjev naručitelja.

CIF – agent je posebna vrsta trgovačkog zastupnika koji donosi poslovne odluke za više nalogodavaca. On djeluje na ugovornoj osnovi i obavlja prodaju robe u inozemstvo za izvoznika.

Indent – poslovi često se koriste u trgovini s jugoistočnom Azijom i odnose se na naloge za kupnju robe koje izdaje izvoznik iz europske ili američke tvrtke. To predstavlja obvezu kupca koji daje nalog za kupnju robe iz inozemstva domaćem uvozniku.

Vanjsko trgovinska poduzeća za izravan izvoz i uvoz predstavljaju dijelove poduzeća proizvođača odgovarajućeg organizacijskog rješenja, preko kojih se proizvođač izravno uključuje na inozemno tržište.

## **2.5. Carina**

Jedan od najstarijih dokumenata vanjskotrgovinske politike je carina. Carina je dodatak na cijenu robe ili usluge i plaća se za robu koja prelazi državu, odnosno carinsku granicu. Često se carine koriste kao pristojbe, poput cestarina, mostarina ili lučkih taksi.

„Kao instrument vanjskotrgovinske politike, carine su nastale u vrijeme merkantilizma u XVII. i XVIII. st. Pod pojmom carine podrazumijeva se u prvom redu uvozne carine, koje utječu na smanjenje opsega uvoza, a ovisno o visini carine dovode i do potpunog sprječavanja uvoza.“[4]

Carina se obično plaća od strane kupca. Ovisno o smjeru kretanja robe koja se je podložna carini. Hrvatski carinski sustav je strukturiran s ciljem poticanja trgovine i razvoja drugih oblika poslovne suradnje s inozemstvom. Za uvođenje robe u carinski postupak, moraju se zadovoljiti određeni uvjeti, a to obično zahtijeva podnošenje deklaracije koju popunjava deklarant. Deklaraciju se može podnijeti usmeno, elektronički ili pismeno, a uz nju je potrebno priložiti isprave koje su ključne za provedbu carinskog postupka.

## 2.6. Vrste carina

„Carine možemo podijeliti prema pet kriterija:

- s obzirom na pravac kretanja
  - uvozne,
  - izvozne i
  - tranzitne
- s obzirom na cilj uvođenja
  - financijske (fiskalne) – glavni cilj je prikupiti sredstva za podmirenje javnih prihoda,
  - ekonomske (zaštitne) – cilj je zaštititi domaće gospodarstvo, domaće proizvođače i
  - represivne (returzivne) – one su protumjera na štetu mjere neke druge države
- s obzirom na način određivanja carinske obveze
  - vrijednosne (ad valorem) – obveza se utvrđuje u postotku od vrijednosti robe i
  - specifične – obveze se utvrđuju po mjernim jedinicama
- s obzirom na način uvođenja carine
  - ugovorne - u dogovoru s nekom zemljom i
  - autonomne – država uvodi carine po svojoj vlastitoj odluci
- s obzirom na visinu opterećenja
  - preferencijalne - kad se koristi niža stopa od veće
  - diferencijalne - kad se primjenjuje najviša stopa“ [5]

## 2.7. Razlozi za izvoz

S gledišta gospodarskog interesa zemlje, ekspanzija ima višestruki značaj. Zemlja koja ne izvozi nema dovoljno deviza potrebnih za uvoz proizvoda i usluga iz inozemstva, što rezultira ovisnošću o međunarodnoj trgovini. Nijedna zemlja ne može potpuno osigurati svoje potrebe samo iz vlastitih resursa, stoga je međusobna razmjena roba s inozemstvom bitna za sve zemlje, bez obzira na razmjere te ovisnost. Ukoliko neka zemlja posjeduje višak energije, sirovina i drugih resursa, te postiže odgovarajuće cijene i uvjete za prodaju na međunarodnom tržištu, razumljivo je da će te viškove nastojati plasirati po najpovoljnijim mogućim uvjetima na stranim tržištima. Isto tako, kada razina razvijenosti domaće proizvodnje, kao i kapacitet za proizvodnju premašuje potrebe unutarne potražnje, takva zemlja će težiti izvozu viška proizvedenih dobara.

Zemlje u razvoju moraju povećati svoj izvoz i razvijati industrijske sektore koji proizvode robu za međunarodno tržište, te kontinuirano pronalaziti nove tržišne prilike za svoje proizvode. Aktivnom prodajom proizvoda na inozemnom tržištu omogućava se širenje asortimana.

Na vanjska tržišta poduzeće izlazi u ovim slučajevima:

- ako je svoj opstanak i razvoj vezalo isključivo za vanjsko tržište,
- ako je prisiljeno izvoziti da bi ostvarenim devizama uvezilo repromaterijal i sredstva rada,
- ako raspolaže viškovima kapaciteta iznad potreba na domaćem tržištu, i dopunskom proizvodnjom želi ostvariti dopunski prihod,
- ako prihodom na domaćem tržištu nije u stanju pokriti troškove kapaciteta,
- ako izvozom želi postići trajno veći prihod

## 2.8. Sposobnost tvrtke da izvozi

Prije nego što se poduzeće odluči za izvoz svog proizvoda nužno je provesti analizu i procijeniti njegovu sposobnost i pripravnost za taj korak. Treba procijeniti postoje li dovoljni kapaciteti, resursi i upravljački tim koji je sposoban konkurirati na tržištu. Određivanje jasnih i realističnih ciljeva ključno je prilikom ulaska na izvozne aktivnosti. Ako ciljevi nisu precizno definirani, poduzeće neće moći prilagoditi svoju strategiju ostvarivanja glavnog cilja, čime bi propustilo iskoristiti svoj puni potencijal. Važno je imati jasno razumijevanje obujma izvoza, te biti otvoren za prihvaćanje novih poslovnih principa i prilagodbu prema potrebama stranih kupca. Odluka o izvozu zahtijeva temeljitu analizu, definiranje ciljeva i prilagodbu strategiji prema različitim aspektima tržišta, kako bi se uspješno proširilo na tržište.

„Analize koje poduzeće radi da bi odlučilo je li spremno za nastup na međunarodnom tržištu moraju sadržavati saznanja o tome ima li sposobne ljude i kapacitet koji će riješiti svu administraciju povezanu s izvozom. Kad se radi o međunarodnom tržištu njegovi zahtjevi su specifični pa i samim time potreban je dio kadrova koji će biti opredijeljeni samo za izvoz čije će sposobnosti biti prilagođene međunarodnom načinu poslovanja što znači da moraju biti sposobni u premošćivanju jezične barijere, spremni na brzo odgovaranje na upite kupaca i imati izražene marketinške vještine. Financijska sredstva neophodna su u svim aktivnostima pa izvoz nije izuzetak. Vrlo je važno da se proizvodnja može opskrbiti inputima i kontinuirano odvijati jer kada se jednom proizvodi počnu kretati na tržištu i poraste potražnja za njima, poduzeće si ne može dozvoliti nepravilnosti u radu jer bi one vrlo brzo dovele do pada zainteresiranih i pronalaska zamjene od strane kupaca za taj proizvod ili uslugu. Vrlo je važno razmotriti sve segmente kako tržišta tako i vlastitih potencijala jer samo jedna pogreška može dovesti do ogromnih gubitaka.“ [6]

### 3. TRANSPORTNE KLAUZULE U VANJSKOJ TRGOVINI

Međunarodna trgovačka komora 1936. godine donijela je međunarodna pravila za tumačenje trgovačkih izraza. Ta pravila mijenjana su više puta i poznata su pod nazivom „INCOTERMS“.

„Transportna klauzula ugovara o prodaji koja označava prodavateljeve i kupčeve obveze. Prodavatelj je dužan na svoj trošak osigurati prijevoz robe, pripremiti je za prijevoz, ukrcati na brod, pribaviti dokumente i snositi troškove potrebne za izvoz robe te osigurati robu do odredišta. Prodavatelj snosi rizik za slučajnu propast ili oštećenje robe do trenutka kada roba prijeđe ogradu broda u luci ukrcaja, a otada je rizik na kupcu. Kupac je dužan platiti robu i preuzeti je u odredištu, snositi troškove iskrcaja robe, platiti carinu te ostale pristojbe i troškove u svezi s uvozom robe.“  
[7]

Klauzule su ključne za osiguravanje sigurne i efikasne isporuke robe preko granica. Postoje nekoliko poznatih transportnih klauzula koje se koriste, a najpoznatije su „Incoterms“ (Internacional Commercial Terms). Kako bi se olakšalo snalaženje, pariteti isporuke su klasificirani u četiri osnovne kategorije označene slovima E, F, C i D. Svaka kategorija označava različitu razinu odgovornosti prodavatelja.

Incoterms transportne klauzule u vanjskoj trgovini su:

1. Klauzule koje se koriste za bilo koji način prijevoza:
  - a. EXW - franko tvornica
  - b. FCA - franko prijevoznik
  - c. CPT - vozarina plaćena do
  - d. CIP - vozarina i osiguranje plaćeni do
  - e. DPU - isporučeno u mjesto istovareno
  - f. DAP - isporučeno na mjesto
  - g. DDP - isporučeno ocarinjeno
2. Klauzule koje se koriste za prijevoz morem i unutarnjim vodama:
  - a. FAS - franko uz bok broda
  - b. FOB - franko brod
  - c. CFR - cijena i vozarina
  - d. CIF - cijena, osiguranje i vozarina

EXW znači da prodavatelj ima svoju obvezu kada robu stavi na raspolaganje kupcu u svojim prostorijama izvozno neocarinjenu i neutovarenu. Predstavlja minimalne obveze za prodavatelja.

FCA znači da prodavatelj isporučuje robu prijevozniku koju je imenovao kupac u prodavateljevim prostorijama ili na nekom drugom naznačenom mjestu.

CPT znači da prodavatelj isporučuje robu prijevozniku kojeg je imenovao prodavatelj. Prodavatelj plaća troškove prijevoza do odredišta.

CIP znači da prodavatelj isporučuje robu prijevozniku i plaća troškove prijevoza, ali i osiguranje robe tijekom prijevoza.

DPU znači da je prodavatelj dužan organizirati prijevoz i istovariti robu kupcu s dolaznog prijevoznog sredstva te mu je staviti na raspolaganje na mjestu odredišta.

DAP znači da je prodavatelj isporučio ostavio kupcu na raspolaganje na dolaznom prijevoznom sredstvu spremu za istovar u imenovanom mjestu odredišta.

DDP znači da je prodavatelj robu ostavio kupcu na raspolaganje, uvezno ocarinjenu, na dolaznom prijevoznom sredstvu, odnosno pred skladište kupca

FAS znači da prodavatelj ispunjava svoju obvezu isporuke kada robu postavi uz bok broda, kojeg je imenovao kupac na mjestu otpreme.

FOB znači da je prodavatelj isporučio robu na plovilo koje je imenovao kupac na određenom mjestu otpreme.

CFR znači da je prodavatelj isporučio robu na plovilo i predao prijevozniku.

CIF znači da prodavatelj ispunjava svoju obvezu isporuke kada je robu isporučio na brod. Prodavatelj plaća sve troškove, vozarinu i osiguranje.

## 4. OBLICI NASTUPA NA INOZEMNOM TRŽIŠTU

„Osnovni oblici nastupa na inozemnom tržištu su:

- izravan,
- neizravan i
- tranzitna trgovina“ [1]

„Oblik nastupa na inozemnom tržištu ovisi o uvjetima obavljanja poslova vanjskotrgovinskog prometa. Osnovni čimbenici koji utječu na izbor oblika vanjskotrgovinskog poslovanja s inozemstvom jesu:

- visina raspoloživog kapitala nositelja vanjskotrgovinskog posla,
- visina transportnih i drugih troškova od proizvođača do krajnjeg potrošača u inozemstvu i
- zaštita vlastitih interesa proizvođača na inozemnom tržištu, pogotovo njegova prisutnost na stranom tržištu za koje je proizvođač zainteresiran“[1]

Kod neizravnog (posredan) nastupa na stranim tržištima, domaći proizvođač ili trgovac ulazi na stalno tržište surađujući s specijaliziranim vanjskotrgovinskim pouzecom. Ova vanjskotrgovinska poduzeća često se nalaze u zemlji u koju se roba izvozi. Kod posrednog nastupa na tržište proizvođač robe nije direktni uvoznik/izvoznik, već prodaje ili predaje svoje proizvode vanjskotrgovinskom posredniku, koji preuzima odgovornost za sve aspekte vezane uz međunarodnu trgovinu.

Prednosti ovog pristupa uključuju:

- smanjenje rizika – posrednik preuzima sve rizike koji se pojavljuju pri kupnji ili prodaji na stranim tržištima. To omogućuje proizvođaču da se usredotoči na proizvodnju i prilagodi je zahtjevima tržišta, čime stvara konkurentne prednosti u odnosu na druge,
- smanjeni troškovi istraživanja – proizvođač se oslobađa troškova istraživanja i analize stranih tržišta, što može značajno smanjiti operativne troškove,
- eliminaciju financijskih rizika – proizvođač izbjegava financijske rizike povezane s međunarodnom trgovinom. što može pružiti stabilnost poslovanju,
- bržu prodaju – prodaja robe je ubrzanija, što dovodi do bržeg obrta kapitala i može pridonijeti uspješnosti i profitabilnosti poslovanja i
- iskusni posrednik – posrednik već ima učvršćenu i stabilnu poziciju na međunarodnom tržištu, a također ima kapacitet za financiranje i pružanje kreditnih sredstava



Nedostaci ovog pristupa uključuju:

- ograničena aktivna uloga proizvođača u prodaji – proizvođač ne može aktivno sudjelovati u prodaji svojih proizvoda, što može rezultirati manjom kontrolom nad marketinškim i prodajnim strategijama,
- nedostatak sustavnog istraživanja inozemnog tržišta – proizvođač ne provodi sustavno istraživanje inozemnog tržišta i stvaranje vlastite čvrste pozicije za prodaju vlastitih proizvoda i
- nedostatak direktnog kontakta s kupcima – proizvođač nema direktnog kontakta s krajnjim kupcima, što ga ograničava u informiranju kupaca o prednostima i karakteristikama proizvoda te kvaliteti

Kod izravnog (direktan) nastup na stranom tržištu oštra konkurencija potiče elastičnu organizaciju vanjske trgovine koja omogućava direktnu interakciju s kupcima, prilagodbu proizvodnje, pružanje tržišnih informacija te prodaju složenih i visokokvalitetnih proizvoda uz dodatne usluge poput montaže i održavanja.

Prednosti ovog pristupa uključuju:

- prilagodba organizacije uvoza i izvoza – proizvođač može prilagoditi organizaciju uvoza i izvoza svojim specifičnim potrebama i ciljanim tržištima,
- temeljita analiza stranog tržišta – temeljita analiza stranog tržišta omogućava proizvođaču da realno procijeni izgleda za uspješno plasiranje proizvoda na to tržište,
- ne dijeli financijske rezultate s posrednicima – proizvođač zadržava veći dio financijskih rezultata jer nema potrebu dijeliti ih s posrednicima,
- stvaranje stabilnih poslovnih veza – proizvođač može izgraditi dugotrajne odnose sa stranim poslovnim partnerima, steći dobar ugled i čvrstu poziciju na tržištu i
- bolje razumijevanje stranih tržišta – proizvođač ima dublje razumijevanje stanja na stranom tržištu, običaja i poslovnih praksa u vanjskotrgovinskim poslovima, što mu omogućava brzu prilagodbu na promjene

Nedostaci ovog pristupa uključuju:

- visoki troškovi unutarnje vanjskotrgovinske organizacije – proizvođač se suočava s velikim troškovima održavanja vlastite unutarnje vanjskotrgovinske organizacije,
- potreba za stručnim osobljem – proizvođač mora imati stručno osoblje unutar vlastite organizacije koje može obavljati kompletno vanjskotrgovinsko poslovanje,

- preuzimanje svih rizika – proizvođač preuzima sve rizike, a troškovi osiguranja od tih rizika mogu dodatno povećati troškove poslovanja i
- potreba za većim kapitalom i kreditima – može zahtijevati značajno veće angažiranje kapitala i kreditiranja, što može usporiti obrt finansijskih sredstava

Tranzitna trgovina smatra se gospodarskim uslugama kojima osoba koja izvršava operaciju nema registrirano sjedište ni u zemlji izvoznika ni u zemlji uvoznika, već se nalazi u trećoj zemlji.

## 5. OPĆE INFORMACIJE O PODUZEĆU TEHNIX d.o.o.

„Kompanija Tehnix vodeća je eko industrija u svijetu. Proizvode više od 300 strojeva i opreme za okoliš. Primjenom MO-BO.TO tehnologijom komunalni otpad postaje gospodarski resurs.“ [8]

Datum osnivanja poduzeća je 21.12.1995., a adresa je Ludbreška 91a, 40320 Donji Kraljevec. Osnivač: Đuro Horvat. Direktor poduzeća je Željko Horvat. Tehnix ima i poslovnicu u Srbiji (Beograd).

*Slika 5.1 Logotip poduzeća Tehnix d.o.o.*



*izvor; <https://tehnix.hr/>*

Poduzeće se bavi sljedećim aktivnostima:

- proizvodnjom različitih vrsta kontejnera
- proizvodnjom modularnih zgrada
- proizvodnjom komunalnog vozila (ekomunal)
- proizvodnja biojame
- proizvodnja biorotor
- proizvodnjom automatske preš balirke
- proizvodnjom naftnih pumpi
- skladištenjem robe
- utovar/istovar robe
- komisioniranjem
- distribucijom robe
- usluge organizacije domaćeg i međunarodnog cestovnog prijevoza
- vizualna i kvantitativna kontrola robe kog ulaza/izlaza
- savjetovanjem

Kompanija Tehnix izvozi gotovo 80% svojih proizvoda na tržište Europe i svijeta. Osposobljena je za svjetski biznis i za globalno tržište jer raspolažu sa inovativnim proizvodima i tehnologijama koje trebaju cijelom svijetu.

## 5.1. Vrste kontejnera za izvoz

Uredski kontejner sastoji se od jednog masivnog okvira kontejnera i stabilnih zidova koji se mogu izolirati u skladu s potrebama kupaca. Svi su modeli projektirani u skladu s normom ISO i mogu se lako prevoziti. Trajna kontrola kvalitete tijekom proizvodnje osigurava najvišu kvalitetu kontejnera. Uredski kontejner može se proizvesti u različitim duljinama i širinama. Tehnix proizvodi ekskluzivne kontejnera široke 3 metara.

Sanitarni kontejner može imati raznoliku opremu: s keramičkom zahodskom školjkom s PVC daskom, keramičkim bideom, akrilnom bazom tuša s tuš-kabinom, ogledalima te držačima WC papira i četkice za zube. Sanitarni kontejneri Tehnix proizvode u skladu s najnovijim zdravstvenim i sigurnosnim normama. Tehnix također proizvodi sanitarne kontejnere za osobe s invaliditetom.

Stambeno modularni kontejneri su specijalno razvijeni za urgentni smještaj osoba u slučaju prirodnih nepogoda ili katastrofa kao što su potresi, poplave, požari izbjegličke krize. Mogu se koristiti pojedinačno ili kao više modularne stambene jedinice. Moduli se isporučuju potpuno opremljeni, spremni za upotrebu, te pružaju potpuni životni komfor korisnicima.

Skladišni kontejneri sastoje se od masovne konstrukcije u potpunosti zavarenim zidovima od čeličnih ploča debljine 2,5mm. Svi modeli lako se mogu međusobno spojiti u jedan veći skladišni objekt.

Tehnološki kontejner vrlo se često projektiraju uzimajući u obzir različite zahtjeve kao što su vatrootpornost, zračna nepropusnost, toplinska i zvučna izolacija.

TEH-PACK kontejner iznimno je pogodan za međunarodni prijevoz. Ima priključke za podizanje i učvršćivanje ili slaganje. Projektiran je kao lagana konstrukcija od podnih, krovnih i ugaonih profila. Materijal koji se isporučuje unutar TEH-PACK kontejnera pakiran je tako da se osigura potpuna imobilizacija tijekom prijevoza svim vrstama cesta.

*Slika 5.2 Sanitarni kontejner*



izvor; <https://tehnix.hr/>

## **5.2. Primjer izvoza kontejnera poduzeća Tehnix d.o.o.**

Izvoz poduzeća Tehnix d.o.o. odnosi se na aktivnost prodaje i distribucije proizvoda ili usluga na međunarodno tržište. Tehnix d.o.o. izvozi svoje proizvode i usluge u više od 60 zemalja diljem svijeta. Njihov glavni izvozni proizvod uključuje kontejnere. Poduzeće Tehnix je uspješno ostvarilo izvoznu strategiju i steklo reputaciju pouzdanog partnera na međunarodnom tržištu kao i šire. Njihovi proizvodi su visoke kvalitete, što je doprinijelo njihovom uspjehu na globalnom tržištu. Izvoz poduzeća Tehnix ima pozitivan utjecaj na Hrvatsko gospodarstvo, stvarajući nova radna mjesta, povećavajući izvoznu bilancu zemlje i doprinoseći razvoju ekološki osvještene tehnologije diljem svijeta.

Proces izvoza u poduzeću Tehnix d.o.o. sastoji se od šest faza, a to su:

- ugovaranje narudžbe s kupcem
- definiranje izvoznog asortimana u proizvodnom procesu
- proizvodnja proizvoda
- ugovaranje transporta
- izrada potrebne dokumentacije za prijevoz
- izvoz

Koraci izvoza:

1. priprema dokumentacije - pripremaju se svi potrebni dokumenti za izvoz. To su: račun, carinska deklaracija, dostavnica, CMR, potvrda o prometu robe i izjava izvoznika

2. deklaracija - izvozna deklaracija (obrazac JCD) popunjava se s informacijama o robi, vrijednosti, količini, podrijetlu, carinskim tarifama i drugima detaljima. Ova deklaracija služi carinskim vlastima za obradu i dozvolu izvoza
3. pristup elektroničkom sustavu - može se ali i ne mora koristiti elektronički sustav za podnošenje izvozne deklaracije. Ono ubrzava proces i olakšava komunikaciju s carinskim vlastima. Poduzeće Tehnix koristi takav sustav i prenosi podatke carinskim vlastima
4. carinski pregled - carinske vlasti mogu provesti pregled robe kako bi se provjerile da se informacije o robi podudaraju s fizičkom robom i da nema zabranjenih ili opasnih materijala
5. odobrenje i carinjenje - nakon što se roba pregleda i potvrdi, carinske vlasti odobravaju izvoz. Plaća se carinjenje, odnosno plaćanje carinskih pristojbi ili porez
6. isporuka i plaćanje - roba se nakon carinskog odobrenja šalje na odredište. Tehnix prati kretanje robe i osigurava da se sve isprave i dokumenti šalju i primaju prema potrebi
7. izvozna deklaracija u zemlji odredišta - roba se mora deklarirati u zemlji odredišta prema njihovim carinskim pravilima
8. ispravna dostava - roba se isporučuje krajnjem korisniku

Roba koja se izvozi treba pratiti točnu određenu dokumentaciju, a to su:

- račun,
- carinska deklaracija,
- dostavnica,
- CMR,
- potvrda o prometu robe i
- izjava izvoznika

Račun je dokument koji se koristi tijekom carinskog postupka i temeljem kojega se određuje vrijednost carinskih troškova. Obveza za izdavanje računa propisana je odredbama Općeg poreznog zakona, kao i specifičnim poreznim propisima.

Račun mora sadržavati:

- podatke o izvozniku i uvozniku
- datum izdavanja fakture
- broj fakture
- opis robe
- vrijednost robe (ukupna vrijednost izvoza u valuti)

- harmonizirani sustav (HS) oznake - radi identifikacije vrste robe na temelju tarifnih brojeva
- vrijeme i uvjeti plaćanja
- ukupna cijena
- deklaracija izvoza
- potpis i pečat - potpis izvoznika i pečat tvrtke

Izvozni račun služi kao dokaz o trgovinskoj transakciji između dviju zemalja, ujedno služi i za poslovne i porezne svrhe.

Slika 5.3 Račun



# ROYAL TRANSPORT d.o.o.

ZA TRANSPORT I TRGOVINU, 40323 PRELOG, Glavna 45, OIB: 74855856301, PDV ID: HR74855856301  
 IBAN: HR6923400091116013669 - SWIFT (BIC): RBTZHR2X, IBAN: HR7824020061100617272 - SWIFT (BIC): ESOCHR22  
 Tel: +385 (0)40 608 086, Fax: +385 (0)40 608 086, E-mail: info@royaltransport.hr, www.royaltransport.hr  
 VARAŽDIN: tel: +385(0)42 350 867, fax: +385(0)42 350 868, vara@royaltransport.hr  
 VROVITICA: tel: +385(0)33 725 136, fax: +385(0)33 800 283, vrov@royaltransport.hr  
 ZAGREB: tel: +385(0)1 3871 624, fax: +385(0)1 3456 543, zagreb@royaltransport.hr  
 KOPRIVNICA: tel: +385 (0)48 222 000, koprivnica@royaltransport.hr  
 ČAKOVEC: tel/fax: +385(0)40 328 112, cakovec@royaltransport.hr  
 RIJEKA: tel/fax: +385 (0)51 624 341, rjeka@royaltransport.hr

TEHNIX d.o.o.

LUDBREŠKA 91 a  
40320 DONJI KRALJEVEC

List: 1 od 1

**RAČUN br. 1**

Mjesto i datum: ČAKOVEC, 22.05.2023 13:57

Nastanak obveze: 22.05.2023

Doispjeće: 21.07.2023 Model plaćanja: 19-191007

Pozicija: 23/CONDECTA

Pošiljatelj/Primatelj: CONDECTA AG ŠVICARSKA

Broj i opis koleta: 2 KOMADA POSLOVNI KONTEJNERI  
IZVOZ

R-1



Rb	Opis troška/usluge	Količina	Cijena	PDV	Iznos EUR
1.	OTPREMNIČKA USLUGA	1,00		0% (2)	
2.	PARKING	1,00		25%	
3.	OBRASCI	1,00		0% (2)	

Način plaćanja: Transakcijski račun      Tečaj konverzije Eur/Kn: 7,53450      Ukupno bez PDV-a:

Ukupno HRK: 360,00      Ukupno bez PDV-a:      Ne podliježe PDV-u:

Iznos bez PDV-a:

Porezna osnovica:

PDV 25%:

**UKUPNO EUR:**

Pisani prigovor možete poslati na adresu sjedišta društva: Prelog, Glavna 45

PRILOG: MRN 23ER030333000106B5

(2) Oslobođeno PDV-a prema čl.45 st.1 toč.4 Zakona o PDV-u





Odgovorna osoba:  
Jadranka Peršić

Trgovački sud u Varaždinu, MBS: 070049077, temeljni kapital 570.000,00 kuna, Uprava društva: D.Dominic i J. Peršić

izvor; autor

Carinska deklaracija je isprava kojom osoba u pisanom obliku i na propisani način zahtijeva da se roba stavi u neki od carinskih postupaka. Mora se pažljivo i točno popuniti kako bi se osigurala ispravna i točna provedba izvoza.



Sadržaj carinske deklaracije obično uključuje:

- podatke o izvozniku
- podatke o uvozniku
- opis robe
- harmonizirani sustav oznaka
- vrijednost robe
- dokumentaciju - račun, izvozna dozvola (ako je potrebna), certifikati o podrijetlu robe
- način i mjesto prijevoza
- potpis i pečat


Carinska deklaracija omogućuje carinskim vlastima da pravilno obrade izvozna transakciju, primijene odgovarajuće poreze i carine te osiguraju da se ispunjavaju svi zakonski zahtjevi.



- opis sadržaja
- broj paketa
- vrijednost i carinska oznaka
- težina i dimenzija
- napomena ili posebni zahtjevi
- datum i potpis

Slika 5.5 Dostavnica

1/1


**ÖKO INDUSTRIE**  
 TEHNIX d.o.o. Ludbreška 91a, 40320 DONJI KRALJEVEC, KROATIEN  
 zentrale-kommerziell: +385 40 650 100 UID: HR78013846555  
 e-mail: tehnix@tehnix.com, web: www.tehnix.com

**RECHNUNG**

5

Interne Nr.: RAS 23-00067

D.Kraljevec 22.05.2023. 13:35  
 Liefertermin: 22.05.2023.  
 Zahlungstermin: 01.06.2023.

CONDECTA AG  
 Stegackerstrasse 6  
 8409 WINTERTHUR Schweiz  
 UST. ID. Nr. 105936665

Zahlung: VIRMAN  
 Auf: 105936665

Nr.	Artikel	VME	Menge	Preis EUR	Betrag EUR	Rabatt
1	SANI-Container CONDECTA AG 6055 x 2435 x 2650mm Typ TE 23-005-A Nr. 200-TE-230005, 200-TE-230006	Stk	2,00			
2	Fracht Donj Kraljevec - Winterthur	kpl	1,00			

Betrag EUR

Rabatt Betrag EUR

MwSt EUR

Gesamtbetrag EUR

REKAPITULACIJA POREZA

Porez	Stopa %	Osnovica EUR	Iznos EUR
PDV	0		
UKUPNO			

Oslobodeno PDV-a prema članku 45. točka 1. stavak 1. Zakona o PDV-u  
 Parcel: CPT Winterthur  
 Težina: = 4.800 kg

Registarska oznaka vozila: VZ 933 il / VZ 661 PK

Lieferscheinnummer: \_\_\_\_\_  
 Bestellung: \_\_\_\_\_  
 Rechnung: \_\_\_\_\_

Bitte zahlen Sie bei: PBZ, IBAN: HR8023400091116006653, SWIFT: PBZGHR2X  
 ERSTE & STEIERMARKISCHE BANK a, IBAN: HR9624020061100839951, SWIFT: ES9CHR22  
 Poziv: HR05 6736726-008063-2300067

Faktura:  
JASMINA STRBAC  
Information über Rechnung + 385 40 650 100

Verkaufsmanager:  
KRUNOSLAV HLEBEC  
**TEHNIX** d.o.o.  
DONJI KRALJEVEC

Verkaufsführer:  
ŽELJKO HORVAT, dipl.ing.si

TEHNIX, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung für Produktion und Handel, eingetragen beim Handelsgericht Varaždin Handels- und Gesellschaftsregister. Unternehmensnummer: 070023388. Das eingezahlte und gezeichnete Kapital: 3.000.000,00 €. Die Verwaltungsratsmitglieder: Željko Horvat

izvor; autor

CMR je teretni list koji prati robu i kojeg priprema tvrtka koja je pošiljatelj. Definira obveze i odgovornosti različitih strana uključujući prijevoznike, pošiljatelje i primatelje. Obavezno mora sadržavati: datum i mjesto nastajanja dokumenta, naziv i adresu pošiljatelja, prijevoznika i



mogla bi biti korisna za evidenciju, porezne svrhe i kako bi se osiguralo da su svi izvozni postupci pravilno provedeni.

Sadržaj potvrde o prometu:

- podaci o izvozniku
- podaci o primatelju
- opis sadržaja
- datum isporuke
- broj i opis transportnih dokumenata
- potpis i pečat

Potvrda o prometu robe kod izvoza može biti potrebna za različite svrhe, uključujući porezne olakšice, povrat poreza na dodanu vrijednost ili praćenje robe u poslovnim evidencijama.

Slika 5.7. Potvrda o prometu robe

POTVRDA O PROMETU ROBE / MOVEMENT CERTIFICATE			
<b>1. Izvoznik (ime, puna adresa, zemlja)</b> <b>Exporter (Name, full address, country)</b> TEHNIX D.O.O. LUDBRESKA 91 a 40320 DONJI KRALJEVEC, HR-Hrvatska		<b>EUR. 1 No H</b> Prije potpisivanja obrascu ispitati apudite pečatljivi See notes overleaf before completing this form	
<b>3. Primatelj (ime, puna adresa, zemlja) (neobvezatan podatak)</b> <b>Consignee (Name, full address, country) (Optional)</b> CONECTA AG STEGACKERSTRASSE 6 8409 WINTHERTHUR CH-Švicarska		<b>2. Potvrda se koristi u preferencijalnoj trgovini između</b> <b>Certificate used in preferential trade between</b> Europska unija i Švicarska <small>(zemlja, skupina zemalja ili teritorija) (Group of countries or territories)</small>	
<b>6. Informacije u svezi s prijevozom (neobvezatan podatak)</b> <b>Transport details (Optional)</b>		<b>4. Zemlja, zemlje zemalja ili teritorija na kojima se proizvode robne jedinice ovog proizvoda</b> <small>Country, group of countries or territory in which the products are manufactured by originating</small> Europska unija	
		<b>5. Zemlja, skupina zemalja ili teritorija na koje se robe šalje</b> <small>Country, group of countries or territory of destination</small> Švicarska	
		<b>7. Napomene / Remarks</b>	
<b>8. Broj stavke; Oznake i brojevi</b> <b>Item number; marks and numbers</b> Z KOMADA SANITARNI KONTEJNERI		<b>9. Broj i vrsta omota (1); Opis robe</b> <b>Number and kind of packages (1); description of goods</b> 4.800,00 kilograma	
<small>(1) Ako roba nije u pakirama, navesti se broj jedinica ili napomena "u raznim stavci"</small> <small>(1) If goods are not packaged, indicate number of articles or units "in bulk" as appropriate.</small>		<b>10. Faktura (neobvezatno)</b> <b>Invoices (Optional)</b>	
		<b>12. IZJAVA IZVOZNIKA</b> <b>DECLARATION BY THE EXPORTER</b> Ja, dolje potpisani, izjavljujem da gore spomenute robe odgovaraju uvjetima za izdavanje ove potvrde i, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Mjesto i datum: 22.05.2023 Place and date: DONJI KRALJEVEC ŽELJKO HORVAT	

3888  
Tanja Topolnjak

Primjerak za izvoznika  
/Copy for Exporter

izvor; autor

Izjava izvoznika je pisani dokument koji izvoznik popunjava i potpisuje kako bi potvrdio da su sve informacije navedene u izveznoj deklaraciji točne i istinite. Ova izjava služi kao formalna potvrda izvoznika da su ispunjeni zakonski zahtjevi i da se roba izvozi u skladu s propisima.

Sadržaj izjave izvoznika uključuje:

- podaci o izvozniku
- opis robe
- podaci o izveznoj deklaraciji
- potvrda o točnosti informacija
- datum i pečat izvoznika

Izjava izvoznika može biti zahtijevana kao dodatna potvrda da je roba izvožena legalno i da su svi carinski postupci pravilno obavljani.

## Slika 5.8 Izjava izvoznika

### IZJAVA IZVOZNIKA / DECLARATION BY THE EXPORTER

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

TEHNIX D.O.O  
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:

RN/E ... SL L 1 ... 3, Odluka 1 ... L 72/C ... 2 - Protokol 3 (PEM Konvencija SL L54/2013)  
DOSTATNA OBRADA PROIZVOĐAČ ROBE

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

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.

DONJI KRALJEVEC, 22.05.2023

(Mjesto i datum / Place and date)

ŽELJKO HORVAT

TEHNIX D.O.O.  
(Potpis / Signature)

[1] Na primjer: uvozne isprave, potvrde o prometu robe, fakture, izjave proizvođača, itd., u vidu proizvodima ratjenim u proizvodnji ili robom što je porovo izvešana, reimportiranih osobina.  
[1] For example: import documents, movement certificates, invoices, manufacture's declarations, etc., referring to the products used in manufacture or the goods reexported in the same status.

Tiskano odobrenjem Ministarstva financija - Carinske uprave;  
Klasa: 032-05/01-01/07;  
Traak: GRAFOKOR d.o.o.

izvor; autor



## 6. ZAKLJUČAK

U radu je obrađena tema vanjske trgovine i primjer izvoza. Vanjska trgovina predstavlja ključni dio stanja zemlje, te je neophodna za opstanak proizvodnje i podmirivanje potražnje. Svojom djelatnošću vanjska trgovina usklađuje potrebe potrošnje zemlje i materijalni sastav društvenog proizvoda.

Svakoj zemlji je cilj trgovati s ostalim zemljama kako bi opstala. Svakoj zemlji je važno osigurati stanovništvu dovoljnu količinu proizvoda i usluga koja im treba, u slučaju da na domaćem tržištu nema dovoljno dolazi do uvoza istih proizvoda, a u slučaju viška dolazi do izvoza proizvoda i usluga na strana tržišta.

Male zemlje kao što je Hrvatska, moraju ojačati svoj izvoz kako bi osigurale gospodarski rast, a izvozno orijentirana poduzeća produžila životni vijek. Hrvatske usluge i proizvodi imaju nisku dodanu vrijednost pa samim time ne mogu konkurirati proizvodima na inozemnom tržištu. Ulaganjem doprinijelo bi se njihovoj konkurentnosti

Zaključno se može reći kako je izvoz od iznimne važnosti. Izvoz je na početku rizičan i kompliciran pa stoga i za poduzeće Tehnix zahtjeva ulaganje i trud da bi se izašlo na strano tržište. Poduzeće Tehnix iz godine u godinu znatno napreduje u proizvodnji i broju izvoza robe.

### IZJAVA O AUTORSTVU

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

Student/ica:  
(upisati ime i prezime)

\_\_\_\_\_  
(vlastoručni potpis)

Sukladno čl. 83. 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.

Sukladno čl. 111. Zakona o autorskom pravu i srodnim pravima student se ne može protiviti da se njegov završni rad stvoren na bilo kojem studiju na visokom učilištu učini dostapnim javnosti na odgovarajućoj javnoj mrežnoj bazi sveučilišne knjižnice, knjižnice sastavnice sveučilišta, knjižnice veleučilišta ili visoke škole i/ili na javnoj mrežnoj bazi završnih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice, sukladno zakonu kojim se uređuje znanstvena i umjetnička djelatnost i visoko obrazovanje.

## 7. LITERATURA

Knjige:

- [1] Andrijanić, I.; Vanjska trgovina, Zagreb, 2001.g
- [2] Babić, A., Babić, M., Međunarodna ekonomija, Zagreb, 2008.g.
- [6] Vrtarić, N. (2016) Izvoz Republike Hrvatske na međunarodna tržišta. Diplomski rad. Varaždin, str. 6-7.

Internetski izvor:

- [3] <https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=63545> (19. travanj 2023.)
- [7] <https://enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=11784> (19. travanj 2023.)
- [4] <https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=10799> (20. travanj 2023.)
- [5] <https://hr.wikipedia.org/wiki/Carina> (20. travanj 2023.)
- [8] <https://tehnix.hr/> (26. svibanj 2023.)

## **8. POPIS SLIKA**

Slika 5.1 Logotip poduzeća Tehnix d.o.o.

Slika 5.2 Sanitarni kontejner

Slika 5.3 Račun

Slika 5.4 Carinska deklaracija

Slika 5.5 Dostavnica

Slika 5.6 CMR

Slika 5.7 Potvrda o prometu robe

Slika 5.8 Izjava izvoznika