

Izvođenje investicijskih radova u inozemstvu na primjeru

Zrnc, Martin

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The University of Applied Sciences Baltazar Zapprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zapprešić**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:129:034606>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-25**

Repository / Repozitorij:

[Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zapprešić - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications](#)



VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić
Preddiplomski stručni studij
Poslovanje i upravljanje

MARTIN ZRNC

IZVOĐENJE INVESTICIJSKIH RADOVA U INOZEMSTVU NA
PRIMJERU

STRUČNI ZAVRŠNI RAD

Zaprešić, 2019. godine

VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić
Preddiplomski stručni studij
Poslovanje i upravljanje

STRUČNI ZAVRŠNI RAD

IZVOĐENJE INVESTICIJSKIH RADOVA U INOZEMSTVU NA
PRIMJERU

Mentorica:

mg.sc. Dubravka Maras, MBA

Naziv kolegija:

VANSJKOTRGOVINSKO POSLOVANJE

Student:

Martin Zrnc

JMBAG studenta:

0234052914

SADRŽAJ

SAŽETAK	1
ABSTRACT	2
1. UVOD	3
2. VANJSKA TRGOVINA I VANJSKOTRGOVINSKO POSLOVANJE	4
2.1. ZAŠTO SU NUŽNI UVOZ I IZVOZ?	5
2.2. SUBJEKTI VANJSKE TRGOVINE	6
2.3. TRANSPORTNE KLAUZULE U VANJSKOJ TRGOVINI	7
3. OBLICI NASTUPA NA INOZEMNOM TRŽIŠTU	9
3.1. NEIZRAVAN (POSREDAN) NASTUP NA INOZEMNOM TRŽIŠTU	9
3.2. IZRAVAN (DIREKTAN) NASTUP NA INOZEMNOM TRŽIŠTU	10
4. POSLOVI U VANJSKOJ TRGOVINI	12
4.1. OSNOVNI POSLOVI	12
4.2. SPECIFIČNI POSLOVI	14
5. IZVOĐENJE INVESTICIJSKIH RADOVA U INOZEMSTVU	19
5.1. O PODUZEĆU	19
5.2. ANALIZA PRIMJERA SPECIFIČNOG VANJSKOTRGOVINSKOG POSLOVANJA	20
5.2.1. TIJEK ODVIJANJA POSLA	22
6. RIZICI I OSIGURANJE OD RIZIKA VEZANIH UZ REALIZACIJU POSLA ...	27
6.1. POTENCIJALNI RIZICI I OSIGURANJE OD RIZIKA	27
7. ZAKLJUČAK	29
8. IZJAVA	30
9. POPIS LITERATURE	31
9.1. KNJIGE I ČLANCI	31
9.2. INTERNETSKI IZVORI	31
10. POPIS SLIKA	32
11. PRILOZI	33
ŽIVOTOPIS	36

SAŽETAK

Vanjskotrgovinsko poslovanje obuhvaća cjelokupnu razmjenu robe i usluga, u konkretnom slučaju između Republike Hrvatske i inozemstva. Cjelokupni djelokrug vanjske trgovine nije ograničen samo na izvoznika i uvoznika, već u njemu sudjeluju mnogi subjekti kao što su: dobavljači, carina, međunarodni otpremnici, prijevoznici, osiguravatelji i ostali pružatelji usluga u vanjskotrgovinskom poslovanju. U obavljanju vanjskotrgovinskih poslova svi sudionici se svakodnevno susreću s brojnim rizicima.

U završnom radu se prikazuje i analizira sposobnost i odgovornost nastupa domaćeg izvođača radova u samostalnom nastupu na inozemnom tržištu i to izvođenjem specifičnih građevinskih radova u inozemstvu koji predstavljaju specifični vanjskotrgovinski posao.

Ključne riječi: vanjska trgovina, devizno poslovanje, izvođenje radova u inozemstvu, vanjskotrgovinski rizici

ABSTRACT

Foreign trade comprises the entire exchange of goods and services, in this particular case between the Republic of Croatia and abroad. The entire scope of foreign trade is not limited to the exporter and importer, but is involved in many entities such as: suppliers, customs, international shippers, carriers, insurers and other service providers of foreign trade. In the conduct of foreign trade, all participants face numerous risks on a daily basis.

The final paper presents and analyzes the ability and responsibility of a domestic contractor to perform independently in a foreign market by performing specific construction works abroad that represent a specific foreign trade job.

Keywords: foreign trade, foreign exchange, execution of works abroad, foreign trade risks

1. UVOD

U današnjem globalizacijskom vremenu gdje je velika dostupnost znanja, informacija i usluga, a samim time i velika konkurencija, poduzetnik koji bi želio biti uspješan mora veliku pažnju posvetiti vanjskoj trgovini. Vanjska trgovina pruža niz mogućnosti kao što su: alokacija resursa, zadovoljavanje potreba stanovništva, porast ekonomskog razvoja, bolje iskorištavanje domaćih kapaciteta, porast životnog standarda i dolazak novih tehnologija i organizacijskih rješenja. Razvoj društveno proizvodnih snaga izaziva specijalizaciju proizvodnje i proizvodnju roba u velikim količinama što dovodi do toga da je domaće tržište preusko. Zbog toga je potrebno okrenuti se novim tržištima gdje je veća potražnja i gdje se mogu postići bolje cijene. Poduzeće koje sudjeluje u vanjskoj trgovini ima zadatak da u suradnji sa svim sudionicima u proizvodnji, razmjeni i potrošnji robe i usluga omogući skladan gospodarski razvoj zemlje te da zadovolji stvarne potrebe domaćeg tržišta i osigura plasman viškova robe i usluga i prepoznatljivost na inozemnim tržištima.

Izvođenje građevinskih radova u inozemstvu je kompleksna djelatnost zbog zahtjevnosti naručitelja. Ključnu ulogu u dobivanju poslova osim cijene za navedene radove čini i osposobljenost radne snage, suvremena oprema i referentne liste. Cilj istraživanja je prikazati tijek izvođenja investicijskih radova u inozemstvu (treće zemlje), proboj domaćeg poduzeća na inozemno tržište te kronološki prikaz popratne knjigovodstvene dokumentacije. Ako se učestalo i trajno pruža usluga u nekoj od europskih ili trećih zemalja potrebno je osnivanje poduzeća ili podružnice u zemlji u kojoj se usluge pružaju.

Ovaj stručni završni rad sastoji se od šest poglavlja. U poglavlju vanjska trgovina i vanjskotrgovinsko poslovanje, autor opisuje glavne značajke vanjske trgovine, subjekte i transportne klauzule. U sljedećem poglavlju opisuju se oblici nastupa na inozemnom tržištu. Zatim autor u poglavlju poslovi u vanjskoj trgovini objašnjava osnovne (uvoz i izvoz) i specifične poslove. Izvođenje investicijskih radova u inozemstvu bit će detaljno opisano na primjeru tvrtke Monterra d.o.o. Rijeka. Također, autor će se u poglavlju rizici i osiguranje od rizika osvrnuti na potencijalne rizike koji prijete realizaciji posla. Na samom kraju, autor će u zaključku prezentirati rezultate do kojih je došao nakon istraživanja.

2. VANJSKA TRGOVINA I VANJSKOTRGOVINSKO POSLOVANJE

Vanjska je trgovina gospodarska djelatnost koja obuhvaća razmjenu robe i usluga s inozemstvom, odnosno sveukupnu razmjenu materijalnih i nematerijalnih dobara između zemalja. (Andrijanić, 2005: 3)

U užem smislu, za vanjsku trgovinu se može reći da obuhvaća samo promet robe između gospodarskih subjekata iz različitih zemalja (roba koja prelazi državnu granicu). (Andrijanić, 2005)

U širem smislu vanjska trgovina obuhvaća međunarodnu robnu razmjenu te razmjenu gospodarskih usluga, promet kapitala, turistički promet i telekomunikacijski promet (prijenos vijesti). (Andrijanić, 2005)

Vanjska trgovina, osim što se bavi razmjenom materijalnih dobara, obuhvaća i obavljanje raznih proizvodnih i neproizvodnih usluga prema nalogu i za račun inozemnih gospodarskih subjekata. To su: transportne usluge, špediterske usluge, skladišne usluge, lučke i aerodromske, usluge osiguranja od robnih, financijskih i drugih rizika, bankovne usluge, turističke usluge, tranzitne usluge, agentske usluge, usluge međunarodnog trgovačkog posredovanja, izvođenje investicijskih radova i druga. (Andrijanić, 2005)

Glavne značajke vanjske trgovine:

- vanjska trgovina proteže se na različite vanjskotrgovinske i monetarne sustave
- nailazi na razna ekonomska – 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 trgovinu prate mnogobrojne međunarodne konvencije, običaji i pravila

- izloženost poslovnim rizicima
- uspjeh u vanjskoj trgovini vezan je uz posebna znanja i sposobnosti djelatnika (znanje stranih jezika, vladanje tehnikama vanjskotrgovinskog poslovanja, poznavanje međunarodnih trgovačkih običaja i pravila, sposobnost brzog reagiranja na tržišne promjene i slično) (Andrijanić, 2005)

Osnovni je zadatak vanjske trgovine – kupnja, odnosno uvoz robe koje nema u dovoljnim količinama ili je uopće nema na domaćem tržištu po najpovoljnijim uvjetima, te prodaja, odnosno izvoz domaće robe i gospodarskih usluga na inozemno tržište po najpovoljnijim uvjetima. (Andrijanić, 2005)

2.1. ZAŠTO SU NUŽNI UVOZ I IZVOZ?

Najvažniji razlog zbog kojeg je svaka zemlja zainteresirana za uključivanje u međunarodnu razmjenu je taj što razvoj društvenih proizvodnih snaga izaziva specijalizaciju proizvodnje i proizvodnju roba u velikim količinama pa tržište postaje preusko za njihov plasman.

Zbog toga je potrebno baviti se izvozom roba (nova tržišta). Osim izlaza na nova tržišta, izvozom se ostvaruju i devizna sredstva, koja mogu poslužiti za uvoz proizvoda koji se u vlastitoj zemlji uopće ne proizvode ili ih nema u dovoljnoj količini. Nema zemlje koja se može sama održavati, a to posebno vrijedi za zemlje u razvoju kojima je potrebno uvoziti proizvode, opremu, tehnologiju i znanje kako bi mogla napredovati. (Andrijanić, 2005)

Uvozom se postiže to da se može zadovoljiti potražnja za reprodukcijom materijalom, strojevima, aparatima i raznim proizvodima investicijske ili osobne potrošnje. Sa stajališta zemlje, uvoz se javlja kao ekonomska nužnost u svrhu ostvarivanja ciljeva gospodarskog razvoja te postizanja ravnomjerne javne, proizvodne i široke potrošnje. (Andrijanić, 2005)

Kada je riječ o izvozu i uvozu uvijek su prisutni pojmovi trgovinske i platne bilance zemlje. Trgovinska bilanca odnos je vrijednosti ukupnog izvoza i ukupnog uvoza roba jedne zemlje za određeno vremensko razdoblje (1 godina). Trgovinska bilanca može biti aktivna, pasivna i uravnotežena. Aktivna je kada je vrijednost izvoza roba veća od uvoza, pasivna kada je vrijednost uvoza roba veća od izvoza i na kraju uravnotežena je onda kada su vrijednosti izvoza i uvoza roba izjednačene. Sastavlja se na temelju carinske statistike i uglavnom čini najveću stavku platne bilance zemlje. S druge strane, platna bilanca prikaz je ukupnih novčanih

primanja i izdavanja koje jedna zemlja ima prema inozemstvu. Može biti aktivna (novčano primanje veće od izdavanja), pasivna (izdavanje veće od primanja) i uravnotežena (primanje novca izjednačuje se s izvršenim izdavanjem). Sastavlja se za jednu godinu i primanje i izdavanje novca proizlazi iz svih ekonomskih transakcija jedne zemlje s inozemstvom. (Andrijanić, 2005)

2.2. SUBJEKTI VANJSKE TRGOVINE

Čimbenici koji uređuju vanjsku trgovinu:

1. DRŽAVNA TIJELA – najvažniju ulogu ima ministarstvo nadležno za vanjsku trgovinu koje u suradnji sa ostalim ministarstvima predlaže mjere vanjskotrgovinske politike, nacрте zakona te odluke za reguliranje vanjske trgovine.
2. MISIJE, USTANOVE I ASOCIJACIJE ILI ZAJEDNICE – njihova je zadaća unapređivanje vanjske trgovine, analiza međunarodne trgovine i utvrđivanje i predlaganje novih mjera za poboljšanje položaja države na svjetskom tržištu.
3. TRGOVAČKA DRUŠTVA – najmasovnija grupa koja se bavi izvozom i uvozom robe i usluga i u nju spadaju proizvođači i potrošači roba ili davatelji različitih usluga u vanjskoj trgovini. Oni izvoz i uvoz robe mogu obavljati neposredno (u svoje ime i za svoj račun) ili posredstvom raznih vanjskotrgovinskih posrednika (specijalizirana vanjskotrgovinska poduzeća). (Andrijanić, 2005)

Specijalizirana vanjskotrgovinska poduzeća bave se isključivo djelatnošću vanjskotrgovinskog prometa i njihova je zadaća posredovanje između proizvođača i potrošača robe, odnosno davatelja i korisnika raznih gospodarskih usluga. Vanjskotrgovinske poslove mogu obavljati na sljedeće načine:

- u svoje ime i za račun i po nalogu drugoga,
- u ime i za račun drugoga (nalogodavca),
- u svoje ime i za svoj račun. (Andrijanić, 2005)

U poslovanju s inozemstvom važno je znati tko je tko i kojim se poslovima bavi, odnosno koja mu je funkcija. Zbog toga radi lakšeg snalaženja u poslovanju najlakše je zapamtiti funkcionalnu podjelu sudionika u vanjskoj trgovini i to:

- a) vanjskotrgovinska poduzeća – izvoznici i uvoznici robe ili gospodarskih usluga (poslovni partneri iz različitih zemalja koji ulaze u ugovorni odnos i snose poslovnu i zakonsku odgovornost za zakonito izvršenje vanjskotrgovinskog posla)
- b) uslužna poduzeća – poduzeća koja prate izvršenje vanjskotrgovinskih poslovnih transakcija tako što pružaju različite vrste proizvodnih i neproizvodnih usluga. Na primjer: poduzeća za prijevoz robe i putnika u međunarodnom pomorskom, riječnom, jezerskom, cestovnom, željezničkom i zračnom transportu, špediterska poduzeća, vanjskotrgovinski posrednici, marketinške agencije i druga.
- c) državna tijela i institucije – Vlada Republike Hrvatske s najvažnijim ministarstvima u čijoj su nadležnosti vanjska trgovina i u čijem okviru djeluju tijela državne uprave koja kontroliraju odvijanje poslova s inozemstvom, a to su: carinska uprava, porezna uprava, državni inspektorat i druga. (Andrijanić, 2005)

2.3. TRANSPORTNE KLAUZULE U VANJSKOJ TRGOVINI

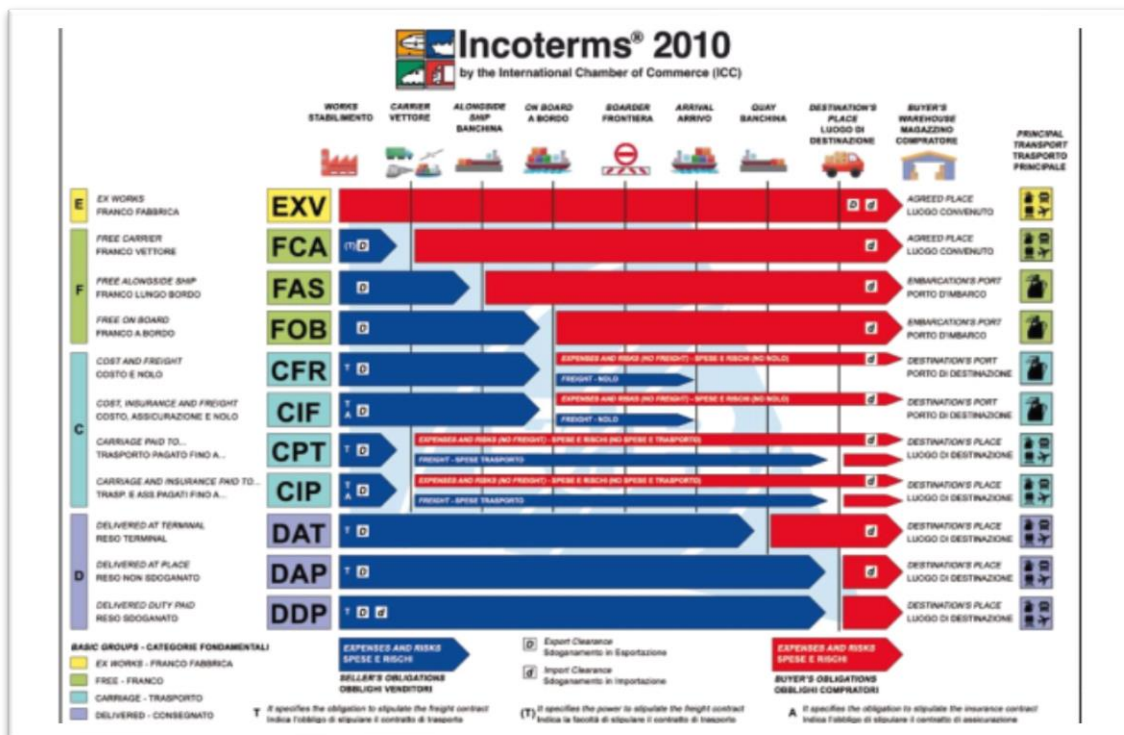
Razvojem vanjskotrgovinskog poslovanja pojavila se i potreba za općepoznatim reguliranjem odnosa između kupca i prodavatelja (uvoznika i izvoznika). Međunarodna trgovačka komora donijela je 1936. godine jednoznačna međunarodna pravila za tumačenje trgovačkih izraza. Ta pravila su mijenjana i dopunjavana više puta i poznata su pod nazivom INCOTERMS®. (Božina, A. 2018)

INCOTERMS® predstavlja skup trgovačkih pravila koja određuju mjesto isporuke robe te podjelu trošova između prodavatelja i kupca. Također precizno definiraju mjesto i trenutak prijelaza rizika vezanih za robu koja je predmet kupoprodaje. Cilj Incotermsovih pravila je ujednačiti postupanja vezana za isporuku robe kako bi se izbjegli nesporazumi i sporovi između kupaca i prodavatelja. Danas se primjenju pravila Incoterms 2010 i njih možemo pronaći u gotovo svim poslovnim ispravama koje sudjeluju u vanjskotrgovinskom poslovanju, kao što su: carinske deklaracije, bankovna dokumentacija, dokumentacija o prijevozu i slično. (Božina, A. 2018)

Radi lakšeg snalaženja i primjene, pariteti isporuke podijeljeni su u četiri osnovne kategorije označene početnim slovima E, F, C i D. Svaka grupa označava različiti stupanj odgovornosti za prodavatelja.

Podjela i moguća upotreba klauzula, odnosno pariteta isporuke (Slika 1.) temelji se na vrsti transporta:

- BILO KOJI OBLIK TRANSPORTA
 - EXW – franko tvornica
 - FCA – franko prijevoz
 - CPT – vozarina plaćena do
 - CIP – vozarina i osiguranje plaćeni do
 - DAT – isporučeno na terminal
 - DAP – isporučeno na mjesto
 - DDP – isporučeno ocarinjeno
- MORSKA I UNUTARNJA PLOVIDBA:
 - FAS – franko uz bok broda
 - FOB – franko brod
 - CFR – cijena s vozarinom
 - CIF - cijena sa osiguranjem i vozarinom (Božina, A. 2018)



Slika 1. INCOTERMS 2010

Izvor: Božina, A. (2018). Incoterms - pariteti isporuke. RRiF plus d.o.o., kolovoz 2018., 166 - 175, UDK 657.1/336.2

3. OBLICI NASTUPA NA INOZEMNOM TRŽIŠTU

U osnovne oblike vanjske trgovine, odnosno oblike nastupa na inozemnom tržištu svrstavamo izravnu (u svoje ime i za svoj račun) i posrednu (u svoje ime, ali za račun nalogodavca ili u tuđe ime i za tuđi račun) trgovinu, odnosno razlikujemo:

- izravan i posredan izvoz,
- izravan i posredan uvoz i
- tranzitnu trgovinu. (Andrijanić, 2005)

Na izbor oblika vanjskotrgovinskog poslovanja s inozemstvom utječu:

- visina raspoloživog kapitala nositelja vanjskotrgovinskog posla,
- visina transportnih i drugih troškova od proizvođača do potrošača u inozemstvu,
- zaštita vlastitih interesa proizvođača na inozemnom tržištu. (Andrijanić, 2005)

Ovim osnovnim čimbenicima mogu se pribrojiti i neki drugi čimbenici koji utječu na odluku o obliku nastupa proizvođača na inozemnom tržištu, na primjer:

- poznavanje inozemnog tržišta,
- poslovne veze na inozemnom tržištu,
- preporuke i ugled vlastitog poduzeća,
- mogućnost organiziranja kvalitetne trgovačke mreže u inozemstvu,
- procjena isplativosti izravnog ili neizravnog nastupa na tržištu i drugo. (Andrijanić, 2005)

3.1. NEIZRAVAN (POSREDAN) NASTUP NA INOZEMNOM TRŽIŠTU

Kada je u pitanju posredan nastup na inozemnom tržištu, odnosno neizravan uvoz i izvoz robe, domaći se proizvođač (trgovac) uključuje u strano tržište putem specijaliziranih vanjskotrgovinskih poduzeća koja se najčešće nalaze u zemlji u koju se roba izvozi. Sam proizvođač nije izravan izvoznik ili uvoznik robe, već svoje proizvode prodaje ili predaje specijaliziranom vanjskotrgovinskom poduzeću (posredniku) koji obavlja sve ostale radnje u vezi ostvarenja vanjskotrgovinskog posla, na primjer: istraživanje inozemnog tržišta,

ekonomska promidžba, rješavanje svih poslovnih i administrativnih problema i drugo. (Andrijanić, 2005)

Prednosti neizravnog nastupa na inozemnom tržištu:

- Proizvođač robe prodaje svoje proizvode specijaliziranom vanjskotrgovinskom poduzeću koje preuzima sve rizike i probleme daljne prodaje ili kupnje na tržištu čime se proizvođač oslobađa svih briga i može se u potpunosti posvetiti svojoj proizvodnoj djelatnosti.
- Korištenjem vanjskotrgovinskih posrednika proizvođač nema troškova obrade i istraživanja inozemnog tržišta, a sama prodaja proizvedene robe je brža, a samim time je i veći koeficijent obrtaja kapitala što se održava na uspješnost i unosnost poslovanja. (Andrijanić, 2005)

Nedostaci neizravnog nastupa na inozemnom tržištu:

- Sam proizvođač robe ne može značajnije sudjelovati u prodaji svoje robe na inozemnom tržištu.
- Proizvođač od vanjskotrgovinskih posrednika ne može uvijek očekivati posebnu brigu jer specijalizirana vanjskotrgovinska poduzeća prodaju robu raznih proizvođača, što dovodi do toga da proizvođač ne može utvrditi čvrstu poziciju na tržištu za prodaju svojih proizvoda.
- U većini slučajeva proizvođač ne može predstaviti kvalitetu i prednosti svojih proizvoda te na taj način povećati broj kupaca i interesanata. (Andrijanić, 2005)

Najbolji se rezultati postižu kada postoji sinergija između proizvođača i vanjskotrgovinskog posrednika i kada oni zajednički posluju i planiraju. (Andrijanić, 2005)

3.2. IZRAVAN (DIREKTAN) NASTUP NA INOZEMNOM TRŽIŠTU

U današnje doba na svjetskom tržištu prisutna je vrlo oštra konkurencija koja je dovela do toga da proizvođači moraju voditi posebnu brigu za što djelotvornije izravno uključivanje u prodaju svojih proizvoda kako na domaćem tako i na stranom tržištu. Izravno uključivanje u vanjskotrgovinski promet osigurava proizvođaču bolji uvid u želje i potrebe kupaca, stanje ponude, kretanje cijena, inovacije, trendove i slično. Samim time proizvođač ima mogućnost

prilagođavanja robe željama kupaca te potražnju novih suvremenijih i privlačnijih proizvoda. (Andrijanić, 2005)

Izravna prodaja postala je vrlo važna pri prodaji i proizvodnji proizvoda visokog stupnja obrade, složenih i sofisticiranih proizvoda, elektroničkih strojeva i uređaja, brodova i zrakoplova te drugih proizvoda individualne proizvodnje. (Andrijanić, 2005)

Prednosti izravnog nastupa proizvođača na inozemnom tržištu:

- Proizvođač sam organizira izvoz svojih proizvoda i uvoz svojih potreba prilagođavajući organizaciju izvoza i uvoza svojim i tržišnim potrebama.
- Provođenjem temeljite obrade inozemnog tržišta, proizvođač ima uvid u to kakvo je stanje na tržištu te može ocijeniti kakve bi šanse za uspjeh imao njegov proizvod.
- Samostalnim uključivanjem na inozemnom tržištu proizvođač isključuje svako miješanje stranih trećih osoba te svoj financijskih rezultat ne dijeli sa posrednicima. (Andrijanić, 2005)

Nedostatci izravnog nastupa proizvođača na inozemnom tržištu:

- Izravna prodaja na inozemnom tržištu zahtijeva velike troškove, pa stoga nije prikladna za proizvođače koji raspolažu ograničenim kapitalom.
- Proizvođač mora u sklopu vlastite organizacije obavljati cjeloukupno vanjskotrgovinsko poslovanje (istraživanje, kreiranje poslova, stručno osoblje i drugo).
- Izravan nastup znači i preuzimanje svih rizika (robnih i financijskih) koji prate ostvarenje vanjskotrgovinskog posla. (Andrijanić, 2005)

4. POSLOVI U VANJSKOJ TRGOVINI

U načelu vanjskotrgovinskog poslovanja uvijek su prisutna dva nositelja posla: uvoznik i izvoznik. Izvoznik je trgovac te druga pravna ili fizička osoba koja radi obavljanja registrirane djelatnosti izvozi robu iz zemlje, a uvoznik je trgovac te druga pravna ili fizička osoba koja radi obavljanja registrirane djelatnosti uvozi robu u zemlju. (Andrijanić, 2005: 10)

4.1. OSNOVNI POSLOVI

Izvoz je prodaja robe i usluga iz određene zemlje inozemstvu kako bi se pribavila devizna sredstva za plaćanje uvoza i drugih deviznih obveza prema inozemstvu.

S obzirom na carinski postupak, izvoz robe dijelimo na:

- Konačan izvoz
- Izvoz robe radi vanjske proizvodnje
- Privremeni izvoz s obvezom vraćanja u nepromijenjenom stanju
- Ponovni izvoz i ostale vrste izvoza (Andrijanić, 2005)

Jedna od temeljnih pretpostavki za izvršenje svakog izvoznog posla jest da poduzeće koji izvozi raspolaže robom odgovarajuće vrste i kvalitete za koju na inozemnom tržištu postoji potražnja.

Sudionici u izvršenju nekog izvoznog posla:

- 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 agent ili posrednik
- Ovlaštena banka u zemlji
- Inozemna poslovna banka
- Međunarodni otpremnik - otprema robu u inozemstvo
- Inozemni korespodent - preuzima brigu o prispjeloj robi

- Poduzeće za međunarodni prijevoz robe - brodsko, željezničko, cestovno
- Osiguravajuće društvo
- Ovlašteno poduzeće za ugovornu kontrolu kvalitete i kvantite robe u međunarodnom prometu - izdaje odgovarajuće uvjerenje
- Nadležna carinarnica
- Hrvatska narodna banka
- Hrvatska gospodarska komora
- Ostali sudionici - ovisi o vrsti vanjskotrgovinskog posla (Andrijanić, 2005)

Osnovni podaci o izvoznome poslu jesu opis predmeta izvoza (trgovački naziv robe koju izvozite), opis kvalitete, količina robe i cijena u ugovorenoj valuti. Također, vrlo je bitno znati način prijevoza, rok isporuke kao i način plaćanja (gotovinski ili na kredit). (Andrijanić, 2005)

Cjeloukupno izvršenje izvoznog posla može se podijeliti u tri faze. Prva faza su pripremne radnje u kojima se određuje vrsta proizvoda namijenjena izvozu, pronalaze se potencijalni kupci, izrađuje se pretkalkulacija te na kraju sklapa se kupoprodajni ugovor izvoznika i kupca. U drugoj fazi se obavještava proizvođač da je roba spremna za isporuku, ugovara se prijevozno sredstvo i otprema se roba u inozemstvo. U završnoj trećoj fazi dostavljaju se svi dokumenti od strane špeditera izvozniku, evidentira se izvršeni izvozni posao i arhivira se dokumentacija izvoznog posla. (Andrijanić, 2005)

Danom 1. srpnja 2013. godine pristupanjem Republike Hrvatske Europskoj Uniji ukida se granica prema državama članicama Europske Unije, te u tom smislu u obavljanu prometa s drugim državama članicama nema izvoza i uvoza. Izvoz i uvoz postoji samo u trećim zemljama (zemlje koje nisu članice Europske Unije).

Uvoz je kupnja robe ili usluga, koje se ne proizvode ili se ne mogu osigurati u okviru nacionalne privrede, u inozemstvu i plaćanje uvezene robe ili obavljene usluge inozemnim proizvođačima.

Sudionici u izvršenju nekog uvoznog posla su isti kao i kod izvršenja izvoznog posla, s tim da se u ulozi nositelja posla sada pojavljuje uvoznik.

Također, izvršenje izvoznog posla se dijeli u tri faze:

1. Pripremne radnje i ugovaranje posla
2. Operativno izvršenje posla

3. Zaključnje radnje (Andrijanić, 2005)

4.2. SPECIFIČNI POSLOVI

Specifični poslovi se u odnosu na klasične poslove uvoza i izvoza razlikuju po broju poslovnih partnera koji međusobno sklapaju ugovore, po načinu financijskih obračuna međusobnih dugovanja i potraživanja, po poslovnoj kombinatorici koja prati pripremu i izvršenje takvih poslova i po posebnim zakonskim propisima zemalja kojima se reguliraju specifični poslovi. (Andrijanić, 2005)

Radi lakšeg snalaženja u poslovnoj praksi specifični poslovi se dijele na:

- a) Kompenzacijske poslove
- b) Vezane – barter poslove
- c) Reeksportne poslove
- d) Lizing poslove
- e) Franšizing poslove
- f) Usluge izvođenja investicijskih radova u inozemstvu (Andrijanić, 2005)

a) Kompenzacijski poslovi

Kompenzacijski posao znači razmjenu roba i usluga najnižeg tipa, roba za robu. Viškovi isporuke u jednom smjeru, koji su najčešće neizbježni, izravnavaju se upotrebom deviznih sredstava (plaćanjem) u drugom smjeru. Njegov zadatak je da razrješava teškoće do kojih bi moglo doći u izvozu određenih roba zemlje izvoznice. (Andrijanić, 2005)

U odnosu na mogući postotak vrijednosti udjela poslovnih partnera u ostvarenju kompenzacijskog posla, razlikujemo:

- Potpunu kompenzaciju – razmjena robe u kojoj stopostotna isporuka robe u jednom smjeru završava stopostotnom isporukom robe u drugom smjeru.
- Djelomičnu kompenzaciju – posao u kojem vrijednosti isporuka u oba smjera nisu ujednačene. (Andrijanić, 2005)

Također, kompenzacijske poslove dijelimo i s obzirom na broj sudionika u kompenzacijskom poslu i to u 3 osnovna oblika:

1. Izravni kompenzacijski posao – javlja se u slučaju kada postoji neposredni interes poslovnih partnera različitih državnih, odnosno carinskih područja za određene robe, jer je svaki od poslovnih partnera ujedno uvoznik i izvoznik u svojoj zemlji.
2. Prošireni kompenzacijski posao – događa se kada se u sklopu kompenzacijskog posla na tržištu jedne ili dviju zemalja javlja više uvoznika ili izvoznika.
3. Trostrani kompenzacijski posao – nastaje onda kada poslovni partneri iz dviju zemalja ne posjeduju komplementarnu robu za razmjenu, zbog čega su prisiljeni u trećoj zemlji pronaći odgovarajuću robu i partnera i tako zatvoriti krug kompenzacijske razmjene. (Andrijanić, 2005)

b) Vezani - barter poslovi

Barter posao oblik je vezane trgovine između dva poslovna partnera ili dvije zemlje po posebnom sporazumu.

Predmeti razmjene sadržani su u dva popisa od kojih prvi sadrži odabrane izvozne proizvode jedne zemlje, a drugi odabrane izvozne proizvode druge zemlje. Za svaku skupinu utvrđena je najviša novčana svota do koje se može obaviti izvoz. Partneri nastoje da razmjena ostane na istom vrijednosnom omjeru.

Kod barter poslova svaka se pošiljka posebno plaća što ih čini različitim u odnosu na kompenzacijske poslove.

Klasični barter posao je međusobna razmjena između suugovaratelja u istoj vrijednosti (1:1).¹

¹ <http://www.poslovni.hr/leksikon/barter-posao-148>, pristup: 25.08.2019.

c) Reeksportni poslovi

Reeksport je specifični vanjskotrgovinski posao i pod tim pojmom se podrazumijeva posredovanje pri kupoprodaji robe između partnera koji se nalaze u različitim zemljama, a posredovanje se obavlja iz treće zemlje koja ima povoljan položaj u odnosu na zemlju kupca i zemlju prodavatelja.

Kod reeksportnih poslova su bitni sljedeći čimbenici:

1. da reeksporter (posrednik) kupuje od prodavatelja iz druge zemlje robu za svoj račun i u svoje ime,
2. da je to za prodavatelja izvoz u zemlju posrednika,
3. da posrednik prodaje dalje robu u svoje ime i za svoj račun kupcu u trećoj zemlji,
4. da je takva nabava robe za kupca uvoz robe iz zemlje reeksportera (posrednika).

(Andrijanić, 2005)

U većini slučajeva, uloga reeksportera i ukupno fizičko kretanje robe u načelu su potpuno nepoznati i krajnje kupcu i prodavatelju iz zemlje podrijetla robe.

Glavni razlozi zbog kojih se poslovni partneri odlučuju na reeksportne poslove u međunarodnoj razmjeni:

1. razlike u cijenama određenih roba s obzirom na područje gdje se obavlja njihova kupoprodaja,
2. razlika u carinskim stopama u odnosu na zemlju iz koje se roba uvozi,
3. reguliranje vanjskotrgovinske razmjene robnim listama,
4. utvrđivanje robnih ili deviznih kontigenata kojima se ograničava uvoz pojedinih roba na neko tržište ili s nekih tržišta. (Andrijanić, 2005)

d) Lizing poslovi

Lizing je specifičan oblik financiranja iz pozajmljenih izvora.

Pod lizingom se podrazumijeva ugovor o uvjetima najma koji je sklopljen između jednog davatelja i jednog primatelja predmeta lizinga za određeno razdoblje. Taj ugovor se u pravilu do isteka ugovornog razdoblja najma ne može otkazati. (Andrijanić, 2005)

Ovisno o načinu financiranja i o odnosima tijekom odvijanja lizing transakcije, razlikujemo:

- Neizravni lizing – cijeli posao nabave, financiranja nabave i ustupanja nabavljenog dobra na korištenje se odvija sklapanjem dvaju odvojenih ugovora:
 - kupoprodajni ugovor što sklapaju proizvođač i lizing poduzeće i
 - ugovor o lizingu što sklapaju lizing poduzeće i korisnik lizinga.
- Izravni lizing – poslovna transakcija u kojoj se nabava nekog investicijskog dobra ostvaruje sklapanjem samo jednog ugovora i to ugovora između proizvođača (davatelja lizinga) i korisnika lizinga (primatelja dobra). (Andrijanić, 2005)

Vrste lizinga koje su poznate u praksi:

a) Financijski i operativni lizing

- Financijski lizing karakterizira ugovaranje osnovnog vremena trajanja ugovora o lizingu u kojem ga ugovorne strane ne mogu otkazati. Korisnik lizinga nadoknađuje vrijednost financiranog dobra isplatom lizing naknade.
- Operativni lizing jest kratkoročni lizing ugovor koji se može raskinuti u svakom trenutku. Značajan je po tome što je naknada koju plaća korisnik manja od vrijednosti predmeta lizinga.

b) Neto i bruto lizing

Kod neto lizinga korisnik lizinga preuzima svu brigu oko nastanka mogućih šteta tijekom ugovornog razdoblja, dok kod bruto lizinga davatelj lizinga izričito preuzima svu brigu, a može se i ugovoriti zamjena novijim modelom. (Andrijanić, 2005)

e) Franšizing poslovi

Franšizing je poslovna transakcija kojom se na jednog partnera u poslu prenosi pravo prodaje te stečeno znanje i iskustvo, uz plaćanje određene naknade. (Andrijanić, 2005: 278)

Kod franšiza je osnovno da se primatelj franšiza obvezuje nuditi robu ili usluge na način kako je to odredio davatelj franšizinga koji se obvezuje da će primatelju prenijeti svoje znanje i iskustvo.

Prema vrsti djelatnosti postoje:

- Franšizing robe
- Franšizing usluga
- Industrijski franšizing

Najuspješnije svjetske tvrtke posluju upravo na načelu franšiza, kao što su COCA-COLA, AVIS, General Motors, Nordsee, Euromarche i druga. (Andrijanić, 2005).

f) Usluge izvođenja investicijskih radova u inozemstvu

Kada je u pitanju djelatnost izvođenja investicijskih radova u inozemstvu, uglavnom je riječ o poslovima velikih vrijednosti, a ponekad i o investicijama koje mogu imati veliko gospodarsko značenje za zemlju u kojoj se ti radovi izvode. (Andrijanić, 2005)

Izvođenje investicijskih radova u inozemstvu uglavnom obavljaju za to specijalizirana građevinska, montažna, projektna i druga poduzeća, ovisno o zahtjevima investitora.

Osim neposrednih izvođača, u poslove izvođenja investicijskih radova se uključuje i niz drugih sudionika, kao što su: banke, financijske institucije, osiguravajuća društva, proizvođači opreme i druga.

Pod izvođenjem investicijskih radova se podrazumijeva:

- Izrada ekspertiza i studija, planova i projekata, investicijskih programa
- Izvođenje svih vrsta građevinskih, geoloških, građevinsko - obrtničkih i drugih radova
- Izgradnja kompletnih objekata
- Održavanje i remont izgrađenih objekata i druga. (Andrijanić, 2005)

Osnovne odredbe ugovora o izvođenju investicijskih radova u inozemstvu jesu: predmet ugovora i opseg posla, cijena radova i vrijednost ugovora s načinom plaćanja, te rokovi izvođenja. (Andrijanić, 2005: 289)

5. IZVOĐENJE INVESTICIJSKIH RADOVA U INOZEMSTVU

U nastavku radnje autor prikazuje specifičnost izvođenja građevinskih radova domaće tvrtke na području trećih zemalja. Detaljno analizira postupak sklapanja ugovora, izaslanstva djelatnika, privremeni izvoz strojeva i opreme i samu realizaciju projekta.

5.1. O PODUZEĆU

MONTERRA d.o.o. je društvo s ograničenom odgovornošću za usluge u građevinarstvu. Društvo je osnovano pri Trgovačkom sudu u Rijeci dana 23.05.2011. Temeljni kapital Društva iznosi 1.520.000,00 kn. Sjedište društva nalazi se na adresi Vukovarska 76, 51000 Rijeka.

Osnovne djelatnosti Društva temeljem upisa u registar Trgovačkog suda u Rijeci su:

- Savjetovanje u vezi s poslovanjem i upravljanjem
- Kupnja i prodaja robe
- Iznajmljivanje strojeva i opreme
- Projektiranje, građenje, uporaba i uklanjanje građevina
- Nadzor nad gradnjom
- Prijevoz za vlastite potrebe
- Skladištenje robe

Prema obavijesti o razvrstavanju poslovnog subjekta prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti (NKD) koju je izdao Državni zavod za statistiku, Društvo je razvrstano u Inženjerstvo i s njim povezano tehničko savjetovanje s brojčanom oznakom pod razreda 7112 i matičnim brojem poslovnog subjekta 02773058.

Društvo je zapošljavalo na dan 31.12.2018. godine 44 radnika.

Monterra d.o.o. Rijeka je tvrtka koja se bavi izvođenjem radova na sanaciji i zaštiti pokosa (mreže za zaštitu od odrona, barijere protiv odrona, mlazni beton, izvedba bušotina i ugradnja štapnih i samobušivih sidara), gabionske zidove kao i sve vrste strojarских radova i radova na visinama. Komercijalnim poslovima na području Republike Hrvatske, području Europske Unije i trećim zemljama bavi se četvero djelatnika. S osnova trgovine tvrtka ostvaruje višemilijunske promete godišnje. Neki od značajnih referenci tvrtke s aspekta vanjskotrgovinskog poslovanja:

- Slovenija
 - ugradnja barijera protiv odrona - Zagorje - Sava i Zagorje - Litija
 - sanacija pokosa Celje, Kranj, Novo Mesto
- Francuska - instalacija ski lifta
- Bosna i Hercegovina - radovi na nizvodnom zagatu i radovi na injektiranju u okviru izgradnje hidroelektrane Bočac 2
- Srbija
 - postavljanje zaštitne žičane ograde na dionici Caričina Dolina - Vladičin Han
 - ugradnja barijera na lokaciji Vladičin Han

O kvaliteti poslovanja Društva svjedoče i certifikati koji su joj dodijeljeni:

- ISO 9001 : 2018

Društvo ima dvije podružnice, u Sloveniji i Srbiji:

- MONTERRA D.O.O. OGRANAK BEOGRAD - ZEMUN
 - Sjedište: Dolenje pri Jelšah 62, Dolenje
 - Djelatnost: 4290 Gradnja drugih objekata niske gradnje
 - Matični broj: 6893457000
- MONTERRA D.O.O. OGRANAK BEOGRAD – ZEMUN
 - Sjedište: Stevana Markovića 8, 11000 Beograd
 - Djelatnost: 4399 Ostali nespomenuti specifični građevinski radovi
 - Matični broj: 29504777

Samo poduzeće se želi pozicionirati na regionalnom i međunarodnom tržištu kao jedna od vodećih izvođačkih i konzultantskih tvrtki za područje geotehnike.

5.2. ANALIZA PRIMJERA SPECIFIČNOG VANJSKOTRGOVINSKOG POSLOVANJA

Privredno društvo Velak Inženjering d.o.o., Beograd u svojstvu naručitelja radova i Monterra d.o.o. Rijeka te podružnica navedene tvrtke sklopili su ugovor o izvođenju radova na autoputu

E-75, dionica Caričina Dolina – Vladičin Han, poddionica Caričina Dolina – tunel „Manajle“, Republika Srbija, što je vidljivo na Slici 2.



Slika 2. Autoput E - 75

Izvor: arhiva tvrtke Monterra d.o.o. Rijeka (2018.)

Glavni investitor izvođenja građevinskih radova su Koridori Srbije d.o.o. Beograd.

Projektnu dokumentaciju je izradila projektantska kuća Makspro d.o.o. Beograd. Glavni projekt je zaštita kosine Momin kamen od km 891 + 300 – km 891 + 625.

Faze izvođenja radova su: etažiranje, miniranje i zaštita kosine.

Osnovni elementi posla su nabava i dostava građevinskog materijala za potrebe izvođenja građevinskih radova te izvođenje radova na zaštiti kosina na lokaciji Momin Kamen: zaštita kosina, uklanjanje nestabilnih stijenskih blokova, montaža zaštitnih barijera, zaštitnih mreža i čelične užadi te ugradnja i injektiranje ankera (sidara).

Prvi ugovaratelj Monterra d.o.o. Rijeka izvozi građevinske materijale, a podružnica sukladno Zakonu o PDV – u izvodi građevinske radove.

Temeljem članka 19. Zakona o PDV-u mjestom obavljanja usluga u vezi s nekretninama, uključujući usluge stručnjaka i posrednika za prodaju nekretnina, smještaj u hotelima ili objektima slične namjene uključujući kampove za odmor ili mjesta uređena za kampiranje, davanje prava na uporabu nekretnina i usluge pripreme i koordinacije građevinskih radova,

kao što su usluge arhitekata i građevinskog nadzora, smatra se mjesto gdje se nekretnina nalazi.

Ako bi tuzemni porezni obveznik obavio srpskom poreznom obvezniku građevinske usluge na nekretnini u Srbiji na navedenu uslugu hrvatski porezni obveznik sukladno članku 19. Zakona o PDV-u ne obračunava tuzemni PDV već se treba raspitati za svoje porezne obveze u Srbiji, odnosno treba li se treba registrirati za potrebe PDV-a ili može prenijeti poreznu obvezu na srpskog poreznog obveznika.

Sukladno Zakonu o PDV-u Republike Srbije kod prometa većeg od 8.000.000 dinara (oko 65.000 EUR) tvrtka mora biti u sistemu PDV-a. S obzirom na iznos ugovorenog posla i kontinuirano izvođenje građevinskih radova u periodu dužem od tri mjeseca tvrtka Monterra bila je u obvezi registrirati Podružnicu u Srbiji i ugovoriti izvođenje građevinskih radova putem Podružnice.

5.2.1. TIJEK ODVIJANJA POSLA

1. Sklapanje ugovora

Temeljem Upita Privrednog društva Velak Inženjering d.o.o., Beograd, Trgovačko Društvo Monterra dalo je ponudu za izvođenje investicijskih radova na lokaciji Momin kamen. Po zaprimljenoj obavijesti o odabiru Monterre kao najpovoljnijeg ponuditelja, kreće se u realizaciju sklapanja ugovora o izvođenju radova. Monterra d.o.o. Rijeka sklapa ugovor o izvozu građevinskih materijala sa naručiteljem radova, Trgovačko društvo Velak, a podružnica Monterra d.o.o. Ogranak Beograd – Zemun sklapa ugovor za izvođenje građevinskih radova.

2. Ishođenje radnih viza za djelatnike

Zbog deficita stručne radne snage na području zemlje izvođenja radova, izvođač je primoran ishoditi radne vize za djelatnike s područja Republike Hrvatske.

Postupak ishođenja vize:

- a. Sklapanje sporazuma o ustupanju radnika između Trgovačkog društva Monterra i Ogranaka Beograd – Zemun

- b. Odluka o upućivanju radnika
- c. Sklapanje aneksa ugovora o radu sa izaslanim radnicima
- d. Podnošenje zahtjeva HZZO – u za odobrenje izaslanstva odabranih radnika
- e. Pronalaženje smještaja djelatnicima u Republici Srbiji i prijava nadležnoj Policijskoj postaji
- f. Ishođenje radnih viza

3. Privremeni izvoz strojeva i opreme

Kako bi se radovi mogli izvesti, potreban je izvoz strojeva i opreme navedenim redoslijedom:

- a. Sklapanje ugovora o poslovno – tehničkoj suradnji između Monterra d.o.o. Rijeka i Ogranka Beograd – Zemun
- b. Definiranje uvjeta korištenja strojeva i opreme i dogovaranje financijske nadoknade za korištenje istih
- c. Pronalazak prijevoznika – slanje narudžbenice za uslugu prijevoza
- d. Izrada proforma računa za privremeni izvoz (proforma račun – ponuda izvoznika, služi kupcu za.. izradu pretkalkulacije). Primjer je prikazan u Prilogu 1.
- e. Izvozno carinjenje poslanih strojeva i opreme (prateće izvozne isprave sa priložima, kopije slika, transportni dokumenti – CMR, MRN). Primjer je vidljiv u Prilogu 2.
 - a. CMR – međunarodni tovarni list, popunjava se način da se u njega upisuje isporučitelj robe, primatelj robe, mjesto isporuke, količina, način pakiranja, težina i naziv prijevoznika. Mora biti obavezno ovjeren od strane pošiljatelja, prijevoznika i primatelja
 - b. MRN – referentni broj kretanja dokumenata koji prate robu.
- f. Prelaskom granice podružnica vrši poslove uvoznog carinjenja preko špeditera.
- g. Sklapa se ugovor o plaćanju mjesečnog najma za vrijeme privremenog izvoza opreme.
- h. U slučaju seljenja strojeva sa jedne destinacije unutar gradilišta na drugu destinaciju, obaveza je obavijestiti Carinsku službu.
- i. Po završetku ugovorenog posla privremeno izvezena oprema i strojevi u nepromijenjenom stanju se vraćaju u Hrvatsku.
- j. Tijek ponovnog povratka u Republiku Hrvatska identičan je tijeku izlaska, a zakonski je omogućeno sukcesivno vraćanje opreme i strojeva.

4. Realizacija

1. Izvoz građevinskog materijala – Monterra d.o.o. Rijeka

1. Isporuka se vrši sukcesivno kroz cijeli ugovoreni rok izvođenja radova, a na temelju zaprimljenih trebovanja od strane voditelja gradilišta.
2. Izvoznik se obavezuje osigurati EUR 1 za isporučenu robu
 - EUR 1 – preferencijalni dokument za robu koja je proizvedena u EU, ispunjava ga pošiljatelj, a ovjerava izlazna carina.
3. Nakon pronalaska najpovoljnijeg dobavljača za traženu robu i zaprimanje iste u skladište tvrtke Monterra d.o.o. Rijeka ugovora se usluga prijevoza, popunjava se otpremnica (dokument kojim se evidentira izlaz robe iz skladišta) i račun, svako u pet primjeraka.
4. Na otpremnici se evidentira isporučitelj robe, primatelj robe, količina, mjesto i datum isporuke i obavezno ju mora potpisati isporučitelj robe te primatelj (prijevoznik).
5. Na račun se upisuje mjesto isporuke, primatelj, mjesto i datum izdavanja računa, paritet isporuke, ime i prezime vozača, registracija vozila, broj koleta (palete ili kutije) i težina robe te vrsta i cijena (svi fiskalni elementi).
6. Ispunjava se CMR i EUR 1.
7. Sve navedeni dokumenti predaju se prijevozniku i oni prate transport robe do krajnjih korisnika.
8. Roba se izvozno carini (Monterra d.o.o. Rijeka) po ugovornom špediteru na graničnom prijelazu, a uvozno carinjenje ide na teret naručitelja radova (Trgovačko društvo Velak d.o.o.).
9. Uvoznik predaje dispoziciju za uvoz.
10. Po završetku posla sastavlja se zapisnik o dobrom izvršenju posla.
11. Naplata potraživanja s osnove ispostavljenih računavrši se u korist deviznog računa Monterre d.o.o. Rijeka.

2. Izvođenje građevinskih radova – Monterra d.o.o. Ogranak Beograd – Zemun

1. Izvođač je dužan detaljno proučiti svu tehničku dokumentaciju na temelju koje se izvode ugovoreni radovi i od naručitelja zatražiti obrazloženje o nedovoljno jasnim detaljima.
2. Za izvođenje svih radova izvođač je obavezan sačiniti dinamički plan izvođenja radova (terminski plan po pojedinim fazama izvođenja radova utemeljen prema ugovornom troškovniku).
3. Izvođač osigurava sve strojeve, opremu i radnu snagu.
4. Temeljem navedenog dinamičkog plana tehničke dokumentacije, a prema važećim propisima, standardima i normativima za ovu vrstu radova, izvođač je dužan izvoditi radove i tijekom izvođenja voditi tehničku dokumentaciju o izvedenim pozicijama radova što je prikazano na Slici 3.



Slika 3. Izvođenje radova na kosini

Izvor: arhiva tvrtke Monterra d.o.o. Rijeka (2018.)

- Tehničkom dokumentacijom smatra se vođenje građevinskog dnevnika na dnevnoj bazi, evidencija bušotina i građevinske knjige na mjesečnoj bazi.
 - Svu tehničku dokumentaciju ovjerava nadzorni inženjer.
 - Građevinska knjiga radi se na mjesečnoj bazi i po ovjeri iste se izrađuju privremene i okončana situacija za izvedene radove.
5. Po završetku izvođenja radova, zapisnički se utvrđuje količina ukupno izvedenih radova i predaju sredstva osiguranja u ugovorenom garantnom periodu.
6. Plaćanje izvedenih radova vrši se u korist podružnice Monterra d.o.o. Ogranak Beograd – Zemun
- Podružnica sa osnova pravnog aspekta nije samostalna pravna osoba, ali s osnova zakona o računovodstvu posluje sukladno zakonima države u kojoj je registrirana i ostvaruje poslovne rezultate.

6. RIZICI I OSIGURANJE OD RIZIKA VEZANIH UZ REALIZACIJU POSLA

Rizik u poslovanju s inozemstvom možemo definirati kao prijeteću mogućnost da nastupe vremenski i prostorno nepredviđeni događaji izazvani subjektivnim okolnostima („ljudski faktor“) ili objektivnim okolnostima (okolnosti izvan mogućnosti utjecaja sudionika u vanjskotrgovinskoj razmjeni), zbog čega može nastati šteta. (Andrijanić, 2005: 233)

Kupci su uvijek izloženi rizicima. Hoće li primiti robu upravo one kvalitete i količine kakvu su naručili i platili te hoće li se toj robi na putu do kupca nešto dogoditi (npr. havarija transportnog sredstva). Također postoji rizik od toga da se od trenutka sklapanja ugovora do trenutka prispjeća robe do kupca smanji cijena robe koju on dalje prodaje, pa on izgubi očekivanu dobit. Sve su to situacije s kojima se susreću kupci i koje mogu imati neželjene posljedice po njih. S druge strane, kod prodavatelja je važno pitanje naplate isporučene robe ili izvršene usluge, koja zbog raznih razloga može izostati, npr. insolventnost inozemnog kupca, valutni poremećaji i slično. (Andrijanić, 2005)

Rizici su nepredvidivi i ne može se spriječiti nastup nepredvidiva događaja, a samim time teško je izračunati štetu koja može nastati, posebice kada je riječ o rizicima što prate međunarodnu razmjenu roba i usluga. Mogu biti prenosivi i neprenosivi, odnosno pretežito neprenosivi. Prenosivi rizici su oni rizici za koje se može vjerojatnost njihova nastupa i visina moguće štete. Njihova prednost je u tome uočavanjem rizika mogu smanjiti njihov negativan učinak ili ga mogu izbjeći njihovim prenošenjem na organizacije koje bave preuzimanjem snošenja rizika. Rizici kojima nije moguće odrediti vjerojatnost nastupa i visinu štete nazivaju se neprenosivim rizicima, odnosno pretežito neprenosivim rizicima. Kod njih je isključenja mogućnost prenošenja brige o riziku osiguravatelju ili nekoj drugoj organizaciji. (Andrijanić, 2005)

6.1. POTENCIJALNI RIZICI I OSIGURANJE OD RIZIKA

Za uspješnu realizaciju opisanog specifičnog vanjskotrgovinskog posla bilo je potrebno uzeti u obzir i pravovremeno se osigurati od financijskih, tečajnih, tržišnih rizika te više sile (prirodne elementarne nepogode). Tijekom izvođenja bilo koje vrste radova treba imati na umu pojavu kvarova opreme i strojeva, kao i teškoće u pronalasku stručne radne snage.

Monterra d.o.o. Rijeka i Triglav osiguranje d.d. imaju sklopljenu policu osiguranja, a čiji je predmet odgovornost osiguranika prema trećim osobama i njihovim stvarima iz registrirane djelatnosti sa uključanjem pokrića zahtjeva vlastitih zaposlenika - geotehnički, visinski radovi, sanacija pokosa i zaštita od buke. Primjer ugovora je prikazan u Prilogu 3. Dodatnom premijom uključeno je proširenje pokrića na zemlje Europke Unije, Srbiju, Makedoniju i Bosnu i Hercegovinu. Ujedno je uključeno i pokriće za samohodne radne strojeve. Tvarka Monterra d.o.o. Ogranak Beograd - Zemun sklopila je policu dodatnog zdravstvenog osiguranja za djelatnike izaslene iz Republike Hrvatske.

Također Monterra d.o.o. Ogranak Beograd - Zemun ima sklopljen ugovor sa tvrkom Bizop d.o.o. o poslovima praćenja propisa i standarda iz djelokruga zaštite na radu za predmetno gradilište. Osiguranje naplate od naručitelja radova za isporuku materijala - jamstvo banke bezuvjetno, neopozivo i naplativo na prvi pisani poziv, bez prigovora izdano od prvoklasne banke prihvatljive Naručitelju. Za naplatu građevinskih radova Monterra d.o.o. Ogranak Beograd - Zemun ima osiguranje mjenice i mjenična očitovanja izdana sukladno zakonu Republike Srbije.

7. ZAKLJUČAK

Vanjskotrgovinsko poslovanje jedna je od kompleksnijih grana komercijalnog poslovanja, izuzetno bitna i važna za razvoj svake pojedine države, prvenstveno s aspekta izvoza i probijanja na svjetsko tržište. Posebno je bitno dobro poznavanje procedure provođenja vanjskotrgovinskog poslovanja, nastupa na inozemnom tržištu, poznavanje zakona o radu s naglaskom na izaslanstvo djelatnika unutar Europske Unije i trećih zemalja. Također važno je poznavanje zakona o porezu na dodanu vrijednost te snalaženje na inozemnom tržištu i poštivanje zakona pojedine zemlje.

Na primjeru tvrtke Monterra d.o.o. Rijeka autor je analizirao i prikazao kako je jedno Hrvatsko poduzeće bilo u mogućnosti profesionalno obaviti izuzetno zahtjevne radove i ostvariti reference kojima su osigurali višegodišnje nastupanje na inozemnom tržištu.

Projekt na kojem je Monterra d.o.o. Rijeka sudjelovala kao jedan od značajnih izvođača radova smatra se najzahtjevnijom točkom puta kroz Grdelićku klisuru („Momin kamen“). Na otvorenju izvedenih radova prisustvovao je i sam predsjednik Republike Srbije, čime se dokazuje važnost i vrijednost tog projekta. Nastup Hrvatske tvrtke na tom projektu potiče domaće poduzetnike na inovativnost i proboj na inozemno tržište.

Autor je došao do zaključka da je Hrvatska tvrtka uspješno nastupila na inozemnom tržištu odradivši zahtjevan posao i ostvarila reference za buduće sudjelovanje na javnim natjecajima. Najvažnije je znanje i iskustvo ključnih sudionika u izvođenju radova, a to su sami djelatnici, inženjering i popratne službe kao što su komercijala i računovodstvo.

8. IZJAVA

Izjava o akademskoj čestitosti

Ime i prezime studenta: Martin Zrnc

Matični broj studenta: 1-110/16 PEF

Naslov rada: IZVOĐENJE INVESTICIJSKIH RADOVA U INOZEMSTVU NA PRIMJERU

Svojim potpisom jamčim:

- Da sam jedini autor ovog rada.
- Da su svi korišteni izvori, kako objavljeni, tako i neobjavljeni, adekvatno citirani i parafrazirani te popisani u bibliografiji na kraju rada.
- Da ovaj rad ne sadrži dijelove radova predanih na Veleučilište Baltazar Zapešić ili drugim obrazovnim ustanovama.
- Da je elektronička verzija rada identična onoj tiskanoj te da je to verzija rada koju je odobrio nastavnik.

Potpis studenta

9. POPIS LITERATURE

9.1. KNJIGE I ČLANCI

Andrijanić, I. (2005). Poslovanje u vanjskoj trgovini. Zagreb : Mikrorad

Arhiva tvrtke Monterra d.o.o. Rijeka (2018.)

Božina, A. (2018). Incoterms - pariteti isporuke. RRiF plus d.o.o., kolovoz 2018., 166 - 175, UDK 657.1/336.2

9.2. INTERNETSKI IZVORI

Poslovni dnevnik. (n.d.). Preuzeto s <http://www.poslovni.hr/leksikon/barter-posao-148> (25. kolovoza 2019.)

10. POPIS SLIKA

Slika 1. INCOTERMS 2010	8
Slika 2. Autoput E - 75.....	21
Slika 3. Izvođenje radova na kosini.....	25

11. PRILOZI

Prilog 1: Primjer proforma računa

MONTERRA

PRVI KORAK STABILNOSTI

**Monterra d.o.o. Ogranak
Beograd – Zemun**
Stevana Markovića 8
11080 Beograd – Zemun
Republika Srbija

PROFORMA RAČUN br. 01/P1/171

Rijeka, dana 26.05.2017

Vrijeme izdavanja: 9:01

Datum obav. usluge/ispоруke: 26.05.2017

Način plaćanja: proforma račun/nema plaćanja

Roba za privremeni izvoz radi izvođenja radova
prema ugovoru o poslovno tehničkoj suradnji c
15.05.2017.

Vrijeme trajanja privremenog izvoza:
maksimalno 1 godina

TRR: HR1724840081106421716

	Naziv alata/opreme	Sortijski broj / oznaka	Godina proizvodnje	Težina alata /oprema u kg	Količina	Mjerna jedinica	Ukupna vrijednost EUR
1	Kompresor Atlas copco XAH5 CD - 14,3 m ³ /min, 12 bar dizel, sa pripadajućim priborom (Crijevo za zrak 11 15 za Kompresor Atlas copc 120 m ³ /m broj sati 5348 h	YA3062629-60683913	2006	3.200,00	1	kom	25.905,31 €
2	Bušilica pneumatska SIG Mounty 2000/90LL, 350 Nm, sa komandama	BL-LL-233-15	2015	650,00	1	kom	44.952,50 €
3	Dubinski čekić za bušilicu sa krunom za pneumatsku bušilicu SIG Mounty		2016	80,00	2	kom	3.990,00 €
4	Cijevi bušeće za bušilicu pneumatsku bušilicu SIG Mounty		2015	200,00	10	kom	2.914,28 €
5	Pogon za zračnu bušilicu Lumesa SIG Mounty 2000/90LL 350 Nm	UBH 90L 231 15	2015	55,00	1	kom	13.540,00 €
6	Agregat Powermate 6,15 kw PHV 6200 benzinski	A7400000244	2014	80,00	1	kom	670,17 €
7	Produžni kabel el. 20 m za Agregat Powermate		2015	5,00	1	kom	43,07 €
8	Produžni kabel el. 10 m za Agregat Powermate		2016	2,00	1	kom	33,65 €
9	Produžni kabel el. 100 m 3 faze		2015	10,00	1	kom	471,10 €
10	Produžni kabel el. 20 m za Agregat Powermate		2015	2,00	1	kom	43,07 €
11	Pumpa za beton Geostroj sa pripadajućim priborom 4kw sa pripadajućim priborom (Crijevo tlačno za injektiranje 1" za pumpa za beton Geostroj 1 set, Nastavak za injektiranje sa spojnicom za pumpa za beton Geostroj 1 kom)	n-k00-ep-2-rk hu 55a 3b 112m-04e th tf	2016	855,00	1	kom	12.712,93 €
12	Agregat Gap 55-4 Cat, Olympian 40 kW, dizel sa pripadajućim produžnim kabelom (Kabel produžni l. 3 faze za Agregat Gap 55-4 100 m), broj sati 821,4 h	OLY00000PLED00616	2013	1.430,00	1	kom	12.008,98 €
13	Bušilica pneumatska, ručna BH 16 No1 sa pripadajućim priborom	BBG/21389132/BH16/702367/15	2017	18,00	1	kom	1.803,77 €
14	Bušilica pneumatska, ručna BH 16 No2 sa pripadajućim priborom	BBG/21389141/BH16/702367/15	2017	18,00	1	kom	1.803,77 €
15	Početna šipka za bušenje za bušilicu BH 16	90531258	2017	6,80	2	kom	240,00 €
16	Šipka za bušenje za bušilicu BH 16	90509525	2017	15,60	4	kom	457,00 €

MONTERRA d.o.o. Vukovarska 76, Hr-51000 Rijeka
OIB: 03430970424 • IBAN: HR1724840081106421716
Tel: +385 1 5600 714 • Fax: +385 51 614 007
E-mail: info@monterra.hr • Web: monterra.hr



Ingovažni sad u Rijeci: Th-11/2452-2 NBS: 040273615
Temeljni kapital: 1.520.000,00 kn, uplaćen u cijelosti
Društvo zaista samostalna Dalibor Ulović.

Prilog 2. Primjer potvrde o istovjetnosti robe

PRILOG 36

A) POTVRDA O ISTOVJETNOSTI ROBE

1. Izvoznik MONTERRA DOO,VUKOVARSKA 76 RIJEKA 51000,OIB:03430970424. POSLOVNICA SAMOBOR,POD BOROM 3,10430		POTVRDA O ISTOVJETNOSTI ROBE Broj:	
2. Primateelj u trenutku izvoza MONTERRA DOO OGRANAK BEOGRAD-ZEMUN STEVANA MARKOVIĆA 8 11080 BEOGRAD-ZEMUN,REPUBLIKA SRBIJA		INF 3 IZVORNIK	
V A Ž N O		3. Odredišna država REPUBLIKA SRBIJA	
Pri popunjavanju obrasca treba primijeniti propise koji se odnose na vraćenu robu i upute na poledini obrasca. Polja 1 do 11 popunjavaju se pisaćim strojem ili rukom sa velikim tiskanim slovima. Kada se potvrda popunjava za robu koja je bila izvezena i koja je predmet posebnih mjera poljoprivredne politike, važeća je samo u slučaju kada u polju B i, ako je to potrebno, u polju A sadrži ovjeru nadležnih tijela. Potvrda se podnosi carinarnici ponovnog uvoza.			
4. Oznake i brojevi, vrsta i broj koleta, te opis robe koja se izvozi ROBA PO PROFORMI BR:01/P1/171 OD 26.05.2017 I SPECIFIKACIJI ZA INF 3 -OD RED.BR 01 DO RED.BR.51.		5. Brutto masa 6955,65 KG	
		6. Netto masa 6955,65 KG	7. Izvozna vrijednost 133.043,14 Eur-a
8. Količina za koju se zahtjeva potvrda 1 POŠILJKA PO PROF.RN:01/P1/171 OD RED.BR 01-51.		9. Tarifna oznaka PO MRN 17HR030171E0 OD 29.05.2017 OD 01-41.	
a) brojkama A) OVJERA TIJELA NADLEŽNOG ZA IZVOZNE DOZVOLE ILI POTVRDE - Propisi ili dozvole ili potvrde koje su uzete u obzir -UGOVOR PODIZVOĐAČKI OD 25.04.2017 -UGOVOR O POSLOVNO-TEH. SURADNJI OD 15.SVIBNJA.2017 -PROFORMA 01/P1/171 OD 26.05.2017 -SPECIFIKACIJA,SLIKE. Mjesto: Datum: ZAGREB 29.05.2017 Potpis: Pečat	b) riječima B) OVJERA TIJELA NADLEŽNOG ZA ODOBRAVANJE NAKNADA ILI DRUGIH IZNOSA PRI IZVOZU - Pri izvozu nisu bile odobrene naknade ili drugi iznosi! - Izvozna naknada ili drugi iznos pri izvozu isplaćeni za (količina) ¹ - Pravo na izvoznu naknadu ili drugi iznos pri izvozu poništeno za (količina) ¹ Mjesto: Datum: Potpis: Pečat	10. Ostali podaci o robi a) izvozna isprava vrsta ECS broj 17HR030171E0 4472A datum 29.05.2017 b) Roba izvezena radi završetka postupka unutarnje proizvodnje ¹ c) Roba koja je bila puštena u slobodan promet za posebnu uporabu ¹ -PRIVREMENI IZVOZ -1 POŠILJKA d) Stanje robe: - koleta ¹ - komada ¹ - rasuto ¹	
OVJERA CARINARNICE IZVOZNOG CARINJENJA Podaci u poljima 1 do 10 su točni. Istovjetnost je utvrđena. Mjesto: ZAGREB Datum: 29.05.2017 Potpis: Ivan Lesić Pečat		11. ZAHTJEV IZVOZNIKA Potpisani: - izvoznik MONTERRA DOO,OIB:03430970424 - za račun izvoznika PROFORMA 01/P1/171OD 26.05.17 tražim izdavanje ove potvrde za namjenu ponovnog uvoza opisane robe POD STAVKOM 4. Mjesto: ZAGREB Datum: 29.05.2017 Potpis: DUNJA PATAN Pečat	

(1) nepotrebno precrtati

Prilog 3. Ugovor o osiguranju između Monterre d.o.o. i Triglav osiguranja

TRIGLAV OSIGURANJE D.D.
ANTUNA HEINZA 4, ZAGREB
Matični broj: 0253359, OIB: 29743547503



TRIGLAV OSIGURANJE D.D.
Podružnica Rijeka
Rijeka, Erazma Baričića 3
TEL: 051 358 333, FAX: 051 358 331



Polica za osiguranje - Odgovornost Broj police: **010007258207**

Područna jedinica: Podružnica Rijeka Prethodna police br.: 010007229450
Zastup: 0003184 Ugovorene vrste osiguranja: Opća odgovornost

Ugovaratelj: **MONTERRA D.O.O., (OIB: HR03430970424), VUKOVARSKA 76, 51000 RIJEKA**
Osigurani: **MONTERRA D.O.O., VUKOVARSKA 76, 51000 RIJEKA**

Trajanje osiguranja: Jednogodišnje Početak osiguranja – datum i sat: 02.02.2019 13:39
Istek osiguranja: 02.02.2020 13:39

Mjesto osiguranja: 51000, RIJEKA, RIJEKA, VUKOVARSKA, Br. 76 i na svim lokacijama unutar RH na kojima osiguranik obavlja djelatnost

Ugovaratelj je upoznat da je osiguranje sklopljeno po Uvjetima i klauzulama: PG-odg/02-10-hr, KL-odg-akon/02-10-hr, KL-ZA-teron/02-1-hr, KL-rac-kn/17-4-hr

Ugovorena franšiza od 2.500,00 kn za vlastite djelatnike.

Klauzula o isključenju šteta uslijed kibernetnog (cyber) napada Neovisno o ostalim odredbama sklopljenog ugovora o osiguranju i pripadajućih uvjeta osiguranja, ovom su klauzulom iz pokriva isključene štete i troškovi izravno ili neizravno uzrokovani upotrebom ili kroz rad na računalu; računalnim sustavom; računalnim softverom, ili hardverom; prikupljanjem podataka; samim bazama podataka; mikročipovima; integriranim krugovima (IC) ili sličnim uređajima računala i druge opreme; zlonamjernim kodom ili računalnim procesom; ili bilo kojim drugim dijelom elektroničkog ili računalnog sustava kao sredstva za nanošenje štete, neovisno o tome je li bilo koje od navedenoga u vlasništvu osiguranika.KL-rac-kn/17-4-hr

Doplatnom premijom uključeno proširenje pokriva na: na zemlje EU, Srbiju, Makedoniju i Bosnu i Hercegovinu.

Doplatnom premijom uključeno pokriva za samohodne radne strojeve.

Svi iznosi su u KN

R.br.	Opis osiguranja	Svota osig.	Prem. stopa u %	Premija
1.	Predmet: Odgovornost osiguranika prema trecim osobama i njihovim stvarima iz registrirane djelatnosti sa uključenjem pokriva zahtjeva vlastitih zaposlenika - geotehnički, visinski radovi, sanacije pokosa, zaštita od buke - 45 osoba			
1.1.	Opća odgovornost s jedinstvenom svotom, Jedinstvena svota 30% Doplatka za izabranu jedinstvenu svotu osiguranja 150% Doplatka za drugačiju kombinaciju svota 10% Popust za odbitnu franšizu drugačija franšiza 38% Popust na veličinu jedinice od 31 do 75			
1.2.	Dodatne opasnosti koje ne izviru iz djelatnosti navedenih u polici 30% Doplatka za izabranu jedinstvenu svotu osiguranja 150% Doplatka za drugačiju kombinaciju svota		1,339043	

Opis	Osnova	Postotak	Iznos
Popust na neprekidno trajanje osiguranja, 2 godine	5	-2%	1,00
Premija osiguranja ukupno			1,339043

Premija osiguranja za vrijeme od 02.02.2019 do 02.02.2020 plaća se prema otplatnom planu iskazanom na računu broj 1718-771628919-064, koji je sastavni dio police osiguranja.

Triglav osiguranje d.d. tijekom svog poslovanja prikuplja i obrađuje osobne podatke svojih klijenata i korisnika usluga, pri čemu s Vašim podacima postupaju isključivo u skladu s važećim propisima te im osigurava adekvatnu razinu zaštite i sigurnosti. Detaljne informacije o obradi Vaših podataka sadržane su u dokumentu pod nazivom „Informacija o obradi podataka“ koja vam je također dostupna na svim prodajnim mjestima Triglav osiguranja d.d. i na web stranici: www.triglav.hr.

Potpisom ove police potvrđujem da sam prije sklapanja ovog ugovora o osiguranju od Triglav osiguranja d.d. primio sve na polici navedene uvjete i pripadajuće klauzule koje su sastavni dio Ugovora o osiguranju te da sam suglasan s istima, kao i da je izdana polica osiguranja u skladu sa mojim zahtjevima i potrebama. Potpisom ove police potvrđujem da sam prije sklapanja ovog ugovora o osiguranju od Triglav osiguranja d.d. također primio i sve obavijesti ugovaratelju i/ili osiguraniku, informaciju ugovaratelju prije sklapanja osiguranja, informacije o obradi podataka, sve predugovorne informacije, informacije o proizvodni osiguranja, dokument o utvrđivanju potreba i zahtjeva osiguranika, obavijest o mogućnosti podnošenja pritužbi, te sve eventualno potrebne privole i suglasnosti za prikupljanje i obradu podataka ovisno o potrebi prema vrsti, odnosno proizvodni osiguranja, a prema Potvrdi o primiku dokumenata informacija.

Nadalje potpisom potvrđujem da je kod zaključivanja ovog Ugovora o osiguranju primio sve na polici navedene uvjete i klauzule, te da je suglasan s istima.

Informacija za ugovaratelja osiguranja/osiguranika (klijent) sastavni je dio ugovora o osiguranju. Osigurateljno pokriva, odnosno obveza osiguratelja počinje u vrijeme ugovoreno kao početak osiguranja, ukoliko je cjelokupna premija osiguranja ili njezin prv obrok u cijelosti plaćen najkasnije do kraja dana koji je ugovoren kao dan plaćanja premije odnosno prvog obroka premija (dan dospjeća). U protivnom, osigurateljno pokriva počinje istekom onog dana kada je izvršena uplata cjelokupne dospjele premije osiguranja odnosno cjelokupnog dospjelog prvog obroka premije. Triglav osiguranje d.d. zadržava pravo da u roku 30 dana ispravi moguće računске i druge pogreške zastupnika. PDV nije obračunat sukladno čl. 40. Zakona o porezu na dodanu vrijednost.

RIJEKA, dana 30.01.2019 u 09:31

ŽIVOTOPIS

Martin Zrnc

Student 3. godine na Veleučilištu Baltazar Zaprešić.

Gornji Čemehovec 4
49294, Kraljevec na Sutli
Hrvatska

Mobitel: +385 99 249 9744
E-mail: martin.zrnc@gmail.com

Radno iskustvo

Student – nemam evidentiranog radnog iskustva, ali pomažem u obiteljskom obrtu (fiskalizacija, knjiga prometa i blagajne)

Obrazovanje

- | | |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2016 – 2019 | Veleučilište Baltazar Zaprešić <ul style="list-style-type: none">▪ Program studija: poslovna ekonomija i financije |
| 2012 – 2016 | Srednja škola Ban Josip Jelačić, Zaprešić <ul style="list-style-type: none">▪ Smjer: opća gimnazija |

Ključne vještine

- Analitičan, odgovoran
- Visoka motiviranost za rad i dodatnu edukaciju
- Strani jezici: engleski
- MS Office, korištenje interneta

Profesionalni interesi

- Profesionalni cilj: komercijalni poslovi
- Područja (financije, prodaja, računarstvo..)
- Razvoj na području komunikacijskih vještina (ili prodajnih, ili stručnih kompetencija ovisno o poziciji..)