

Posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanja

Mamić, Dorotea

Master's thesis / Diplomski rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:

**Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek /
Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Fakultet agrobiotehničkih znanosti Osijek**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:151:457610>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-20**



Sveučilište Josipa Jurja
Strossmayera u Osijeku

**Fakultet
agrobiotehničkih
znanosti Osijek**

Repository / Repozitorij:

[Repository of the Faculty of Agrobiotechnical
Sciences Osijek - Repository of the Faculty of
Agrobiotechnical Sciences Osijek](#)



SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU
FAKULTET AGROBIOTEHNIČKIH ZNANOSTI OSIJEK

Dorotea Mamić

Sveučilišni diplomski studij Agroekonomika

POSEBNI POSLOVI U VANJSKOTRGOVNISKOM POSLOVANJU

Diplomski rad

Osijek, 2024.

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU
FAKULTET AGROBIOTEHNIČKIH ZNANOSTI OSIJEK

Dorotea Mamić

Sveučilišni diplomski studij Agroekonomika

POSEBNI POSLOVI U VANJSKOTRGOVINSKOM POSLOVANJU

Diplomski rad

Povjerenstvo za ocjenu i obranu diplomskog rada:

1. prof.dr.sc. Ružica Lončarić, predsjednik
2. prof.dr.sc. Tihana Sudarić, mentor
3. dr.sc. Sanja Jelić Milković, član

Osijek, 2024.

SADRŽAJ:

1. UVOD	5
2. PREGLED LITERATURE	6
3. MATERIJAL I METODE	8
4. REZULTATI	9
4.1. Trgovina, pojam i značenje unutarnje i vanjske trgovine	9
4.2. Posebni poslovi vanjskotrgovinskog poslovanja	14
4.3. Forfaiting, faktoring, switch poslovi, reexport i leasing	15
4.3.1. <i>Forfaiting</i>	16
4.3.2. <i>Ključne karakteristike forfaitinga</i>	16
4.3.3. <i>Proces forfaitinga</i>	17
4.3.4. <i>Prednosti i nedostaci forfaitinga</i>	18
4.3.5. <i>Forfaiting u Hrvatskoj</i>	19
4.3.6. <i>Faktoring</i>	20
4.3.7. <i>Ključne karakteristike faktoringa</i>	20
4.3.8. <i>Proces faktoringa</i>	21
4.3.9. <i>Vrste faktoringa</i>	22
4.3.10. <i>Prednosti i nedostaci faktoringa</i>	23
4.3.11. <i>Razlike forfaitinga i faktoringa</i>	24
4.3.12. <i>Switch poslovi</i>	26
4.3.13. <i>Ključne karakteristike switch poslova</i>	26
4.3.14. <i>Vrste switch poslova</i>	27
4.3.15. <i>Proces switch poslova</i>	28
4.3.16. <i>Prednosti i nedostaci switch poslova</i>	29
4.3.17. <i>Reexport</i>	30
4.3.18. <i>Leasing</i>	30
4.3.19. <i>Neizravni leasing</i>	31
4.3.20. <i>Izravni leasing</i>	32
4.3.21. <i>Financijski leasing</i>	33
4.3.24. <i>Operativni leasing</i>	33
5. RASPRAVA	34
5.1. Operativno djelovanje kroz empirijska istraživanja	34
5.2. Uvjeti banaka u posebnim poslovima vanjskotrgovinskog poslovanja	35
6. ZAKLJUČAK	37
7. POPIS LITERATURE	38

8. SAŽETAK	40
9. SUMMARY	41
10. POPIS TABLICA	42
11. POPIS SLIKA	43

1. UVOD

Vanjskotrgovinsko poslovanje predstavlja jednu od ključnih aktivnosti u gospodarstvu svake zemlje, omogućavajući razmjenu robe i usluga između država. U tom kontekstu, posebni poslovi vanjskotrgovinskog poslovanja imaju važnu ulogu jer se odnose na specifične, često složenije, transakcije koje uključuju posebne ugovorne obveze, pravne okvire i logističke procese. Poslovi, kao što su reeksport, kompenzacijski poslovi, leasing i poslovi konsignacije, zahtijevaju dublje razumijevanje međunarodnog prava, carinskih procedura te financijskih mehanizama.

Cilj ovog rada je analizirati posebne poslove unutar vanjskotrgovinskog poslovanja, s naglaskom na njihove pravne aspekte, regulatorne zahtjeve te praktičnu primjenu u suvremenom globaliziranom gospodarstvu. Ovi poslovi imaju ključnu ulogu u povećanju konkurentnosti gospodarstava omogućujući fleksibilnost i prilagodbu globalnim tržištima. Kroz analizu i primjere iz prakse, rad će istražiti korištenje posebnih poslova u svrhu postizanje strateških ciljeva, smanjenje troškova te optimizaciju poslovanja.

Posebna pažnja bit će posvećena pravnim okvirima i međunarodnim standardima koji reguliraju ovakve transakcije, s posebnim osvrtom na carinske režime, ugovorne odnose i financijske aspekte, uključujući rizike i prednosti koje ove vrste poslova donose. Također, u radu će se istražiti potencijalne prepreke i izazovi s kojima se kompanije suočavaju u provedbi posebnih vanjskotrgovinskih poslova.

2. PREGLED LITERATURE

Forfaiting je opsežno opisan u literaturi kao ključan financijski instrument u međunarodnoj trgovini. Prema Andrijaniću (2001.), forfaiting omogućuje izvozniku prodaju dugoročnih potraživanja specijaliziranoj financijskoj instituciji, čime se osigurava trenutna likvidnost i eliminiraju rizici neplaćanja. Ovaj oblik financiranja koristi se za dugoročne transakcije, osobito one povezane s visokorizičnim tržištima. Vinković Kravaica i Halmi (2012.) dodatno ističu kako je forfaiting posebno važan jer omogućava financiranje bez regresa, čime izvoznik prenosi sav rizik na forfaitera. Hrvatska enciklopedija (2013.) ističe kako je forfaiting instrument koji omogućuje sigurnu i jednostavnu naplatu dugoročnih potraživanja, što je ključno u međunarodnim poslovima gdje postoji rizik od valutnih i političkih oscilacija.

Factoring je također široko obrađivan u literaturi kao važan alat za kratkoročno financiranje. Prema Poljičak (2009.), factoring omogućava poduzećima prodaju svojih potraživanja faktoru, čime se osigurava likvidnost bez čekanja na plaćanje od strane kupaca. Postoje različite vrste factoringa, poput factoringa s regresom i factoringa bez regresa, a Labus (2023.) dodatno objašnjava kako factoring omogućava optimizaciju novčanih tokova i smanjuje rizik neplaćanja. Kovačević (2015.) ističe kako factoring ima ključnu ulogu u međunarodnom poslovanju, posebno kada se radi o trgovini s visokorizičnim tržištima. Pravne aspekte factoringa u Hrvatskoj regulira Zakon o faktoringu (2016.), čime se osigurava pravna sigurnost u ovim transakcijama.

Switch poslovi su specifična vrsta transakcija u međunarodnoj trgovini, gdje jedna strana preuzima obveze prema trećoj strani, čime se olakšava trgovina u situacijama s ograničenim pristupom valutnim sredstvima ili kad je potrebno prilagoditi trgovinske bilance. Prema Lolić Čipčić (2015.), switch poslovi omogućuju fleksibilnost i smanjenje valutnih rizika, dok se istovremeno održavaju trgovinski odnosi između zemalja. Grgić (2016.) naglašava kako su switch poslovi korisni za zemlje s ograničenim deviznim rezervama, dok Babić (2017.) dodatno ističe njihovu važnost u multilateralnim aranžmanima, gdje različite strane mogu ispuniti svoje obveze na fleksibilan način.

Reeksport se u literaturi navodi kao oblik međunarodne trgovine u kojem zemlja A uvozi robu iz zemlje B, a zatim je izvozi u zemlju C bez značajnih izmjena na proizvodu. Grgić (2016.) objašnjava da se reeksport često koristi za izbjegavanje carinskih barijera ili u situacijama gdje logističke prednosti omogućuju niže troškove. Prema Andrijaniću (2001.), reeksport je

posebno značajan u međunarodnim logističkim centrima poput Singapura i Hong Konga, koji su razvili svoje gospodarstvo zahvaljujući povoljnim trgovinskim sporazumima i povoljnom geografskom položaju. Ovaj oblik poslovanja omogućava zemljama koje nemaju vlastite proizvodne kapacitete sudjelovanje u globalnim trgovačkim tokovima.

Leasing se u literaturi definira kao oblik financiranja gdje korisnik leasinga dobiva pravo korištenja imovine bez stjecanja vlasništva nad njom. Savić (2020.) navodi da leasing omogućava poduzećima korištenje imovine bez značajnih početnih ulaganja, čime se poboljšava likvidnost. Postoje različite vrste leasinga, uključujući financijski leasing, koji podrazumijeva dugoročnu obvezu korištenja, te operativni leasing, koji omogućava kraće ugovorne odnose i veću fleksibilnost. Lolić Čipčić (2015.) dalje objašnjava da je leasing čest u industrijama s brzim tehnološkim napretkom, poput IT sektora, gdje se oprema brzo zastarijeva.

Kompenzacijski poslovi su oblik trgovinskih aranžmana gdje se plaćanje vrši razmjenom dobara ili usluga umjesto novca. Babić (2017.) naglašava važnost kompenzacijskih poslova u zemljama koje nemaju dovoljne devizne rezerve ili koje žele izbjeći valutne rizike. Horvat (2019.) ističe kako se ovaj oblik poslova često koristi u trgovini naftom, gdje se nafta razmjenjuje za infrastrukturne projekte ili tehnološku opremu. Kompenzacijski poslovi omogućuju trgovinskim partnerima da zadovolje svoje potrebe bez opterećivanja platnih bilanci, ali istovremeno zahtijevaju složene pregovore i sporazume.

Forfaiting i faktoring ističu se kao ključni alati za osiguranje likvidnosti i smanjenje rizika neplaćanja, dok switch poslovi, reeksport i leasing omogućuju fleksibilnost i optimizaciju poslovnih operacija. Kompenzacijski poslovi dodatno pomažu u situacijama gdje je ograničen pristup devizama ili kada je potrebno izbjeći valutne rizike, čineći ih korisnima za međunarodne partnere u raznim sektorima.

3. MATERIJAL I METODE

U okviru ovog istraživanja na temu "Posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju", temelj metoda rada će se svesti na prikupljanju podataka, a zatim analizi i sintezi stručne literature. Ovom metodologijom omogućit će se sveobuhvatna analiza i sinteza već postojećih saznanja, ali i pružiti mogućnost za daljnje empirijsko istraživanje posebnih poslova u vanjskotrgovinskom poslovanju.

Rad je podijeljen u odjeljke. U uvodu su navedene općenitosti trgovine te karakteristike unutarnje i vanjske trgovine. Naglasak ovog rada je na posebnim poslovima vanjskotrgovinskog poslovanja. Glavni cilj je istražiti posebne poslove vanjskotrgovinskog poslovanja te njihova obilježja. Zatim slijedi pregled literature koji daje već poznate informacije za navedenu temu. Materijal i metode omogućuju pregled korištenih metoda i materijala u ovom radu. Za postizanje navedenih ciljeva rada provedeno je iščitavanje i proučavanje dostupnih tiskanih i internetskih sadržaja te interpretacija pronađenih informacija za navedenu temu. Zatim slijede rezultati i rasprava gdje se mogu pronaći odgovori na postavljene ciljeve te informacije koje se odnose na temu ovog diplomskog rada. Za kraj zaključak, popis literature, tablica i slika te sažetak. Rad je najviše temeljen na suvremenim teorijama vanjske trgovine.

4. REZULTATI

4.1. Trgovina, pojam i značenje unutarnje i vanjske trgovine

Trgovina je gospodarska djelatnost u kojoj pojedinci ili tvrtke, odnosno fizičke ili pravne osobe, posreduju između proizvodnje i potrošnje kao kupci i prodavatelji dobara i usluga te organizatori tržišta. Trgovina kao posebna djelatnost omogućuje brzu i uspješnu povezanost između proizvođača i potrošača. Unutarnja i vanjska trgovina posreduju: interpersonalno, interlokalno te intertemporalno (Andrijanić, 2001).

Trgovina posreduje između proizvođača i potrošača, tj. između fizičkih ili pravnih osoba koje se pojavljuju jedanput u proizvodnji u svojstvu organizatora i izvršitelja proizvodnog procesa neke robe, a drugi put kao potrošači na tržištu, u prodavaonicama, na tržnici i sl, koji kupuju robu. Riječ je, dakle, o posredovanju između osoba te se u ovom slučaju govori o interpersonalnom posredovanju. Obavljajući tu funkciju, trgovina i unutarnja i vanjska stvara odnos na tržištu između cjelokupne ponude i cjelokupne potražnje (Andrijanić, 2001).

Pri interlokalnom posredovanju trgovina povezuje mjesta proizvodnje i mjesta gdje je potražnja za robom. Udaljenost između mjesta proizvodnje robe i mjesta njene potrošnje može biti manja ili veća, ali je uvijek najbitnije da se na toj relaciji robom rukuje stručno. To podrazumijeva da se roba pakira i prepakira, osigura od rasipanja, kvarenja, zaštiti od vanjskih utjecaja, te da se najpogodnijim sredstvima dostavi na odredište. Trgovina obavlja sve te poslove i uvijek snosi rizik koji se pojavljuje kada se roba prevozi iz jednog mjesta u drugo, bilo u unutarnjem, bilo u međunarodnome robnom prometu (Andrijanić, 2001).

U funkciji intertemporalnog posredovanja trgovina preuzima sve poslove koje je potrebno obaviti jer postoji vremenski razmak od trenutka proizvodnje do trenutka potrošnje. Vrlo je rijedak slučaj da se roba nakon završenog proizvodnog procesa odmah iznosi na tržište i proda potrošaču. To može biti npr. kod lakopokvarljivih roba, prehrambenih artikala kratkog roka trajanja, hitno potrebnih lijekova i preparata. U pravilu robu valja otkupiti onda kada se ona najviše nudi, a prodati je u trenutku kada se najviše traži na tržištu. Suvremena trgovina dobila je na važnosti upravo time što se sve više osposobljava da u posebno izgrađenim prostorijama (silosi, hladnjače, sušionice, skladišta i dr.) smješta i čuva razne proizvode kako ne bi izgubili svoju uporabnu i prometnu vrijednost. Usklađivanjem vremenskih razlika, od završetka

proizvodnje robe do njene prodaje na tržištu, trgovina omogućuje da se u pravom trenutku s potrebnim količinama roba izađe na tržište, bilo na domaće ili na strano (Andrijanić, 2001).

Trgovina je djelatnost onoga koji kupuje i prodaje robu. Trgovina može biti: unutarnja i vanjska.

Unutarnja trgovina je oblik trgovine koji se odvija unutar granica jedne zemlje. Ona obuhvaća maloprodaju i veleprodaju. Maloprodaja odnosno trgovina na malo je prodaja robe i usluga krajnjim potrošačima radi zadovoljenja njihovih potreba, a veleprodaja iliti trgovina na veliko predstavlja djelatnost nabavljanja robe od proizvođača u velikim količinama i prodaje trgovcima na malo, prerađivačkim poduzećima i drugim velikim potrošačima. Značajnim dijelom se odvija na burzama i velesajmovima, na temelju uzoraka ili utvrđenih svojstava proizvoda. Isključuje konačnog individualnog potrošača koji se opskrbljuje u trgovini na malo (www.enciklopedija.hr).

Vanjska trgovina je gospodarska djelatnost koja obuhvaća razmjenu robe i usluga s inozemstvom, odnosno sveukupnu razmjenu materijalnih i nematerijalnih dobara između zemalja. Razlikujemo vanjsku trgovinu u užem smislu i vanjsku trgovinu u širem smislu. U užem smislu vanjska trgovina predstavlja promet robe između gospodarskih subjekata iz različitih zemalja te je predmet vanjskotrgovinske razmjene samo ona roba koja prelazi državnu granicu, odnosno carinsku crtu jedne ili više zemalja. U širem smislu vanjska trgovina, uz međunarodnu robnu razmjenu, obuhvaća i razmjenu gospodarskih usluga, promet kapitala i ljudi (turizam) i prijenos vijesti (npr. poštanski promet) (Andrijanić, 2001).

Uloga i značaj vanjske trgovine očituje se u sljedećem (Andrijanić, 2001):

- opskrbljuje privredu zemlje proizvodima koje ona nije u mogućnosti proizvesti
- pridonosi svjetskoj podjeli rada
- omogućuje konkurenciju između proizvođača (smanjuje monopol)
- olakšava izvoz kapitala
- izvozom se ostvaruju devizna sredstva za uvoz robe

Funkcionalna podjela sudionika u vanjskoj trgovini (Andrijanić, 2001):

- vanjskotrgovinska poduzeća – nositelji vanjskotrgovinskih poslovnih transakcija (uvoznici i izvoznici roba i usluga)
- uslužna poduzeća koja prate izvršenje vanjskotrgovinskih poslovnih transakcija pružajući različite vrste proizvodnih i neproizvodnih usluga (poduzeća za prijevoz robe i putnika, špediterska poduzeća, skladišne usluge...)
- državna tijela i institucije (Vlada RH, ministarstva, Carinska uprava, Porezna uprava, HNB, HGK, HBOR, različiti inspektorati...)

Koristi vanjskotrgovinske razmjene (Andrijanić, 2001):

- bolje zadovoljavanje potrošača i gospodarstva
- bolje korištenje raspoloživih resursa
- veća zaposlenost proizvodnih kapaciteta
- povećanje konkurentnih sposobnosti na međunarodnom tržištu
- povećanje BDP-a
- uravnoteženje platne bilance
- mogućnost bržeg cjelokupnog gospodarskog razvoja

Osnovni zadatak međunarodnog poslovanja je po najpovoljnijim uvjetima uvesti robu koje nema u dovoljnim količinama na domaćem tržištu i po najpovoljnijim uvjetima izvesti domaću robu na inozemno tržište.

Prema Andrijaniću (2001.), glavne značajke vanjske trgovine su:

- vanjska se trgovina proteže na različite vanjskotrgovinske i monetarne sustave, što uvjetuje njeno reguliranje međunarodnim trgovinskim i platnim sporazumima;
- vanjska trgovina u svim zemljama nailazi na razna ekonomsko-politička ograničenja koja se provode kontrolom vanjskotrgovinske razmjene, carinskim režimom (carinama i carinskim barijerama), uvođenjem tzv. kontingenata kojima se ograničuje količina ili vrijednost robe koja se smije uvoziti u zemlju ili izvoziti iz zemlje, obvezom prodaje ostvarenih deviza nadležnoj domaćoj banci, mjerama državnih tijela kojima se često

pretjerano štiti domaća proizvodnja i sl., čime svaka zemlja regulira ukupan promet roba i usluga s inozemstvom i štiti interese vlastitoga gospodarstva;

- vlastitim deviznim sustavom svaka zemlja regulira platni promet i kreditne odnose s inozemstvom sprječavajući tako nekontroliran odljev i korištenje konvertibilnih deviznih sredstava;
- vanjsku trgovinu prate mnogobrojne međunarodne konvencije, običaji i pravila, nakon što ih je pojedina zemlja ratificirala i lako se ravnopravno uključila u međunarodnu razmjenu;
- vanjsku trgovinu karakteriziraju složene tehnike plaćanja (različiti načini i instrumenti međunarodnoga platnog prometa) i osiguranja plaćanja i naplate ugovorenih vanjskotrgovinskih poslova;
- vanjska je trgovina podvrgnuta posebnom sustavu nadzora nad kretanjem robe i usluga u međunarodnoj razmjeni i o njoj se vodi zasebna vanjskotrgovinska statistika, koja daje podatke za praćenje i uspoređivanje razmjene robe i usluga zemlje s inozemstvom (prema robnim skupinama, gospodarskim uslugama, vrijednostima, količinama, zemljama izvoza i uvoza i dr.);
- vanjsku trgovinu prati posebna dokumentacija, poseban način izračunavanja cijene različitim metodama vanjskotrgovinskih kalkulacija, posebni troškovi (npr. carinske i ostale uvozne pristojbe, posebne takse i dr.) i posebne procedure;
- izvoz robe u inozemstvo ima za posljedicu da se unutarnja (domaća) cijena robe mora preoblikovati na cijenu koja se formira na svjetskom tržištu, a svjetska cijena nastaje pod djelovanjem tržišnih zakona ponude i potražnje između sudionika iz raznih zemalja u njihovoj međusobnoj konkurenciji, s time da su zemlje u čijim je proizvodima sadržana manja količina utrošenoga društvenog rada, konkurentnije u odnosu na druge zemlje (pri tome valja naglasiti da se, sa stajališta pojedine zemlje, svjetska cijena povećava u slučaju slabljenja njezine valute ili jačanja strane valute u kojoj se kupljena roba ili usluga plaća i obrnuto);
- poslovni rizici u vanjskoj trgovini izraženiji nego u unutarnjoj trgovini i postoje u svim vrstama i oblicima vanjskotrgovinskog prometa, stoga je politika osiguranja od robnih i financijskih rizika u vanjskoj trgovini sastavni i osobito važan dio poslovne politike poduzeća koja se bave djelatnošću vanjskotrgovinskog prometa;

- uspostavljanje poslovnih dodira i trajnih poslovnih veza u vanjskoj trgovini vezano je uz dobru poslovnu informiranost vanjskotrgovinskih poduzetnika, kojima na raspolaganju stoje različiti izvori poslovnih informacija iz čitava svijeta o ponudi, potražnji, uvjetima kupoprodaje, o komercijalnim i nekomercijalnim rizicima, bonitetu poslovnih partnera, gospodarskim i političkim predviđanjima o određenom inozemnom tržištu, mogućnostima financiranja i kreditiranja vanjskotrgovinskih poslova, objavljenim međunarodnim licitacijama, o kretanju cijena na međunarodnim burzama i međunarodnim aukcijama i dr.;
- uspješnost poslovanja u vanjskoj trgovini vezana je uz posebna znanja i umjetnosti poduzetnika i vanjskotrgovinskih djelatnika (znanje stranih jezika, stručno vladanje tehnikom vanjskotrgovinskog poslovanja, poznavanje poslovne kombinatorike u pripremi i ostvarenju vanjskotrgovinskih poslovnih transakcija, poznavanje međunarodnih trgovačkih običaja i pravila te domaćih i stranih vanjskotrgovinskih, deviznih i carinskih propisa, sposobnost kulturnoga i stručnoga poslovnoga komuniciranja u inozemstvu i vođenja trgovačkih pregovora, odlično poznavanje roba ili gospodarskih usluga s kojima se u vanjskoj trgovini posluje pri njihovu izvozu ili uvozu, umjetnost zatvaranja financijskih konstrukcija u svezi s plaćanjem i naplatom u poslovanju s inozemstvom, sposobnost brzog reagiranja na tržišne promjene i "tržišne signale" i osiguranja od mogućih robnih i financijskih rizika, razumna poduzetnička odvažnost u prihvaćanju izazova što ih nudi međunarodno tržište uz zaštitu vlastitog interesa, ali i interesa i ugleda vlastite zemlje u svijetu, itd.) (Andrijanić, 2001).

Faktori koji utječu na trgovinu:

- cijene: odnos ponude i potražnje određuje cijene proizvoda, što izravno utječe na volumen trgovine
- carine i kvote: zemlje nameću carine (porezi na uvoz/izvoz) ili kvote (ograničenja količina) zbog zaštite domaće proizvodnje
- tehnologija: digitalne trgovine i logistike, smanjuje troškove i povećava brzinu trgovine
- politička stabilnost i regulacije: politička situacija, zakonski propisi i trgovinski sporazumi između zemalja određuju uvjete pod kojima se odvija međunarodna trgovina

Zajednička obilježja vanjske i unutarnje trgovine (edutorij-admin-api.carnet.hr):

1. posrednička funkcija
2. djelovanje ekonomskih zakona pri formiranju cijena: cijene se formiraju na tržištu slobodnim djelovanjem ponude i potražnje. Ne postoji potpuno slobodna konkurencija jer na cijenu utječe državni intervencionizam, monetarna politika... Neki interesi u održavanju cijena su isti u unutarnjoj i vanjskoj trgovini zbog razvoja nacionalne privrede i društveno - političkih razloga
3. tehnika trgovanja: odnosi se na uobičajene oblike sklapanja kupoprodajnih odnosa, obavljanja poslovnih transakcija, vođenja trgovinskih pregovora i poslovnog pismenog komuniciranja. Ipak u međunarodnoj trgovini postoje složeniji i veći rizici, što zahtijeva i posebne mjere za osiguranje od takvih rizika
4. slični organizacijski oblici tržišta: susreću se u institucijama sajмова, aukcija, robnih burzi i dr. Za sve te organizacijske oblike tržišta zajedničko je ostvarivanje susreta ponude i potražnje s istim konačnim ciljem: ponuditi i prodati ono što tržište zahtijeva i što su potrošači voljni kupiti i platiti.

4.2. Posebni poslovi vanjskotrgovinskog poslovanja

Posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju odnose se na specifične aktivnosti u okviru međunarodne trgovine koje izlaze izvan uobičajenih uvozno-izvoznih poslova. Ovi poslovi uključuju reexport, kompenzacijske poslove, licenciranje, outsourcing, joint ventures, i financiranje trgovine. Ovdje se može vidjeti kratko obrazloženje nekih od poslova (Babić, 2017):

1. Reexport

Reexport se odnosi na situaciju kada zemlja A uvozi robu iz zemlje B, a zatim je izvozi u zemlju C bez značajnih izmjena na proizvodu. Ovaj posao se često koristi kada postoje carinske povlastice ili specifične logističke prednosti. Primjer: Singapur je jedan od vodećih reexport centara zbog svoje povoljne lokacije i trgovinskih sporazuma.

2. Kompenzacijski poslovi

Ovi poslovi uključuju razmjenu dobara ili usluga između dvije strane gdje se plaćanje vrši kroz robu ili usluge, a ne novcem. Primjer: Naftom bogate zemlje često koriste kompenzacijske poslove kako bi razmjenjivale naftu za infrastrukturne projekte ili tehnološku opremu.

3. Licenciranje i franšizing

Licenciranje omogućava kompanijama da proizvode ili distribuiraju proizvode strane kompanije na domaćem tržištu. Primjer: Coca-Cola često koristi licenciranje kako bi omogućila proizvodnju svojih napitaka u različitim zemljama.

4. Outsourcing

Outsourcing podrazumijeva prenošenje proizvodnih ili poslovnih aktivnosti na druge zemlje, obično s ciljem smanjenja troškova. Primjer: IT kompanije iz SAD-a često koriste usluge indijskih programera zbog nižih troškova rada.

5. Joint Ventures

Joint ventures su zajednički poduhvati između domaćih i stranih kompanija s ciljem ostvarenja specifičnih projekata. Primjer: BMW i Toyota imaju zajednički poduhvat za razvoj električnih vozila.

4.3. Forfaiting, faktoring, switch poslovi, reexport i leasing

Forfaiting, faktoring i switch poslovi, reexport i leasing su posebni oblici vanjskotrgovinskog poslovanja koji omogućavaju kompanijama optimizaciju likvidnosti, smanjenje rizika i olakšavanje međunarodne transakcije. U daljnjem tekstu će biti opisan svaki od njih.

4.3.1. Forfaiting

Forfaiting je financijski alat koji se koristi u međunarodnoj trgovini, gdje izvoznik prodaje svoja dugoročna potraživanja (npr. potraživanja iz mjenica ili dugoročnih ugovora) banci ili specijaliziranoj financijskoj instituciji (forfaitaire) po diskontnoj vrijednosti, uz potpuno oslobađanje od rizika neplaćanja. Ključne karakteristike forfaitinga (www.enciklopedija.hr):

- bez regresa: forfaitaire preuzima sav rizik neplaćanja
- dugoročno financiranje: obično za transakcije s dužim rokovima dospjeća
- veća sigurnost: izvoznik dobiva trenutnu likvidnost, dok forfaitaire preuzima rizik zemlje ili kupca

Forfaiting je jedan od specijaliziranih financijskih instrumenata u vanjskotrgovinskom poslovanju, koji omogućava izvozniku da proda svoje dugoročne potražnje prema kupcima, obično inozemnim, specijaliziranoj financijskoj instituciji (forfaitu) uz diskont. Ovaj mehanizam omogućava izvozniku da odmah dobije novac za svoju robu ili usluge, bez obzira na dužinu roka plaćanja kupca, dok forfaitaire preuzima sve rizike povezane s naplatom (www.enciklopedija.hr).

4.3.2. Ključne karakteristike forfaitinga

Ključne karakteristike forfaitinga prema Vinković Kravaica i Halmi (2012.) su:

1. Financiranje bez regresa:
 - izvoznik prodaje svoje potraživanje bez prava na povrat sredstava od strane kupca, dakle forfaitaire preuzima sve rizike, uključujući rizik neplaćanja, političke rizike i valutne rizike
2. Diskontna prodaja potraživanja:
 - potraživanja se prodaju uz diskont, dakle izvoznik dobiva manji iznos od nominalne vrijednosti potraživanja. Diskontna stopa ovisi o različitim faktorima, što uključuje kreditnu sposobnost kupca, dužinu roka plaćanja i tržišne uvjete

3. Srednjoročni i dugoročni instrument:

- forfaiting je najčešće korišten za srednjoročna i dugoročna potraživanja, obično s rokom dospjeća od 180 dana do 7 godina, iako postoje i kraći ili duži rokovi, ovisno o specifičnostima transakcije ("Structured Trade & Commodity Finance" od UniCredit-a.)

4.3.3. Proces forfaitinga

Proces forfaitinga sastoji se od pet ključnih faza koje su navedene te detaljnije opisane u sljedećoj tablici.

Tablica 1. Proces forfaitinga

Predgovori i ugovori	Prva faza uključuje pregovaranje i sklapanje ugovora između izvoznika i uvoznika
Transport i carinjenje	Nakon dogovora, roba se prevozi i prolazi kroz carinski postupak
Obrada i osiguranje robe	Proizvodi se obrađuju ako je potrebno te se provjerava osiguranje robe
Kompenzacija/plaćanje	Kompenzacijski poslovi ili plaćanje se vrše na temelju ugovora
Završetak transakcije	Proces se završava isporukom te zaključivanjem svih formalnosti

Izvor: www.investopedia.com

U tablici 1. vidljiv je proces forfaitinga. Dakle proces forfaitinga izvozniku omogućuje da brzo dobije gotovinu, dok forfaiter preuzima rizik povezan s naplatom.

4.3.4. Prednosti i nedostaci forfaitinga

Od prednosti, ističu se sljedeće (www.investopedia.com):

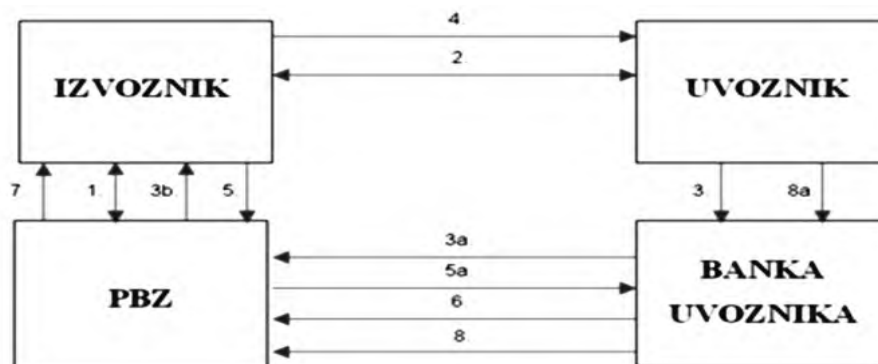
1. Poboljšana likvidnost:
 - izvoznik dobiva trenutni priljev sredstava, čime se poboljšava likvidnost i omogućava daljnje poslovanje bez čekanja na dugoročne uplate
2. Eliminacija rizika:
 - forfaiting eliminira rizike neplaćanja, valutne rizike i političke rizike, što je posebno važno u trgovini s nestabilnim tržištima ili zemljama s visokim rizikom
3. Jednostavnost i fleksibilnost:
 - proces je relativno jednostavan, a uvjeti mogu biti prilagođeni specifičnim potrebama izvoznika
4. Poboljšanje bilance:
 - potraživanja se uklanjaju iz bilance izvoznika, što poboljšava omjer duga i kapitala i može pozitivno utjecati na kreditni rejting poduzeća

S druge strane, nedostaci su sljedeći (www.investopedia.com):

1. Visoki troškovi:
 - diskontna stopa može biti visoka, što znači da izvoznik ne dobiva punu vrijednost potraživanja. Troškovi forfaitinga mogu biti značajni, osobito za poduzeća s nižim kreditnim rejtingom
2. Ograničena dostupnost:
 - forfaiting je najčešće dostupan za transakcije s većim vrijednostima i dugoročnim potraživanjima. Manja poduzeća ili transakcije mogu imati teže uvjete pristupa forfaitingu
3. Kompleksnost ugovora:
 - ugovori o forfaitingu mogu biti kompleksni, osobito ako uključuju međunarodne aspekte kao što su različite valute i zakonski sustavi

4.3.5. Forfaiting u Hrvatskoj

Iz priložene sheme tijekom forfaitinga u bankama vidljivo je da su sudionici forfaitinga: izvoznik, uvoznik, banka uvoznika te Privredna banka d. d. Zagreb u ulozi forfaitera.



Slika 1. Primjer tijeka forfaitinga u bankama u Hrvatskoj

Izvor: Vinković Kravaica i Halmi (2012.)

Izvoznike se potiče da se obrate forfaiteru u što ranijoj fazi pregovora s uvoznikom s ciljem dogovora o uvjetima otkupa inozemnih potraživanja (1) kako bi se usluga forfaitera uračunala prezentirala izvozniku. Nakon utvrđivanja uvjeta otkupa inozemnih potraživanja, izvoznik i uvoznik sklapaju komercijalni ugovor (2) zatim uvoznik daje nalog za otvaranje akreditiva (3). Banka uvoznika otvara akreditiv (3a), a forfaiter izvozniku šalje obavijest o otvorenom akreditivu (3b). Nakon primitka obavijesti od forfaitera o otvorenom akreditivu, izvoznik isporučuje dobra uvozniku (4) te forfaiteru prezentira dokumente (5) kojima potvrđuje isporuku dobara, a forfaiter ih prosljeđuje banci uvoznika (5a). Zatim banka uvoznika izdaje forfaiteru potvrdu o plaćanju po akreditivu (6) na temelju koje forfaiter provodi isplatu diskontiranog iznosa izvozniku (7). U trenutku dospijeca banka uvoznika provodi isplatu forfaiteru (8), a svoja potraživanja naplaćuje od uvoznika (8a) koji je kupio dobra (Vinković Kravaica i Halmi, 2012.).

Forfaiting je u Hrvatskoj prisutan, međutim ne u mjeri u kojoj bi mogao biti jer su hrvatski izvoznici nedovoljno upoznati s ovim načinom naplate inozemnih potraživanja. Također još jedan od razloga nedovoljne zastupljenosti forfaitinga jest i volumen hrvatskih izvoznika i njihovih partnera u inozemstvu koji je napravljen bez adekvatnog instrumenta plaćanja kao na primjer akreditiva, koji bi se mogao smatrati predmetom forfaitinga (www.poslovni.hr).

Forfaiting se smatra snažnim alatom u međunarodnom financiranju, omogućavajući izvoznicima da osiguraju likvidnost i smanje rizike u dugoročnim transakcijama. Iako može uključivati značajne troškove, prednosti u smislu stabilnosti i sigurnosti čine ga atraktivnim za mnoga poduzeća koja posluju na globalnom tržištu. Ovaj instrument posebno je koristan u trgovini s visokorizičnim tržištima, gdje je osiguranje naplate ključno za uspješno poslovanje (www.poslovni.hr).

4.3.6. Faktoring

Faktoring je proces u kojem kompanija prodaje svoja kratkoročna potraživanja (npr. fakture) specijaliziranoj financijskoj instituciji (faktoru) kako bi ubrzala priljev novca. Postoje dva osnovna oblika faktoringa (www.enciklopedija.hr):

- faktoring s regresom: faktor ima pravo naplate od prodavatelja ako kupac ne plati
- faktoring bez regresa: faktor preuzima sav rizik neplaćanja

Faktoring je financijski instrument koji poduzećima unaprijed osigurava sredstva prodajom svojih potraživanja (računa) financijskoj instituciji poznatoj kao faktor. Ovaj oblik kratkoročnog financiranja pomaže poduzećima da poboljšaju svoju likvidnost i upravljaju novčanim tokovima bez čekanja na plaćanja od svojih kupaca (www.enciklopedija.hr).

4.3.7. Ključne karakteristike faktoringa

Navedene su i opisane ključne karakteristike faktoringa (ekonomskiportal.com):

1. Financiranje potraživanja:
 - u faktoringu, poduzeće prodaje svoja potraživanja faktoru uz diskont, a faktor isplaćuje predujam, obično između 70% i 90% nominalne vrijednosti fakture. Ostatak iznosa, umanjen za naknade i kamate, isplaćuje se poduzeću kada kupac podmiri dug

2. Tri uključene strane:

- prodavatelj (ili klijent) – poduzeće koje prodaje svoje potraživanje faktoru
- kupac (dužnik) – stranka koja duguje novac prodavatelju, tj. kupac koji treba platiti račun
- faktor (financijska institucija) – kompanija koja kupuje potraživanje od prodavatelja i preuzima naplatu od kupca

3. Diskontne stope i naknade:

- faktor naplaćuje kamatnu stopu (obično od 1% do 5% mjesečno) i administrativnu naknadu za svoje usluge. Diskontna stopa ovisi o raznim faktorima, uključujući kreditni rejting kupca, industriju, i rokove plaćanja

4.3.8. Proces faktoringa

U tablici 2. prikazan je proces faktoringa koji se sastoji od četiri ključne faze.

Tablica 2. Proces faktoringa

Ugovaranje	Poduzeće sklapa ugovor o faktoringu s faktorskom kompanijom. U ugovoru su definirani uvjeti poput diskontnih stopa, rokova, i drugih usluga koje faktor pruža (npr. upravljanje potraživanjima, analiza kreditnog rizika)
Prodaja potraživanja	Poduzeće dostavlja fakture faktoru, koji potom analizira potraživanja i odlučuje o otkupu. Faktoring kompanija isplaćuje predujam, obično 70-90% iznosa fakture
Naplata potraživanja	Kada kupac podmiri fakturu, faktor isplaćuje preostali iznos prodavatelju, umanjen za naknade i kamate
Upravljanje rizicima	Faktor obavlja procjenu kreditnog rizika svakog kupca, čime pomaže poduzeću da bolje razumije kreditnu sposobnost svojih klijenata i smanji rizik neplaćanja

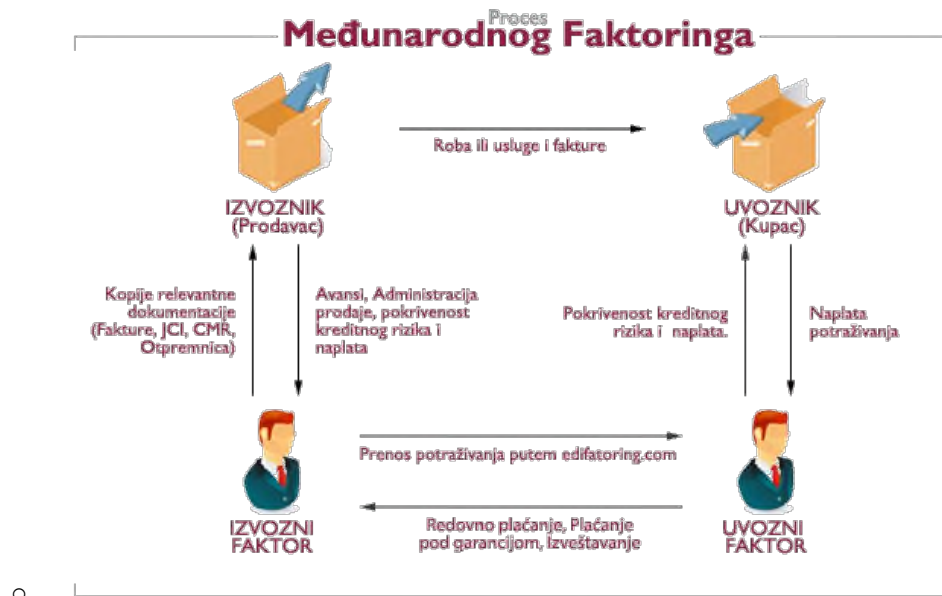
Izvor: ekonomskiportal.com

Ovaj proces tvrtki omogućuje da brže dođe do novca te poboljša svoju likvidnost dok faktor upravlja naplatom potraživanja i time preuzima rizik neplaćanja.

4.3.9. Vrste faktoringa

U sljedećem tekstu, nabrojane su i objašnjene vrste faktoringa (ekonomskiportal.com):

1. Obavezni i povratni faktoring:
 - obavezni faktoring: klijent je obavezan prodati sva svoja potraživanja faktoru
 - povratni faktoring: klijent može izabrati koja potraživanja želi prodati faktoru
2. Domaći i međunarodni faktoring:
 - domaći faktoring: svi sudionici (prodavatelj, kupac i faktor) nalaze se u istoj zemlji
 - međunarodni faktoring: sudionici dolaze iz različitih zemalja, što može uključivati dodatne rizike poput valutnih promjena i političkih rizika. međunarodni faktoring može biti jednofazni ili dvostupanjski (u slučaju kada su uključeni domaći i strani faktor)
3. Obaviješteni i neobaviješteni faktoring:
 - obaviješteni faktoring: kupac je informiran da su potraživanja prodana faktoru i da treba platiti iznos direktno faktoru
 - neobaviješteni faktoring: kupac nije informiran o prodaji potraživanja, te i dalje plaća prodavatelju, koji potom prenosi plaćanje faktoru



Slika 2. Proces međunarodnog faktoringa

Izvor: savjetnik.ba

4.3.10. Prednosti i nedostaci faktoringa

Prednosti faktoringa koje se mogu izdvojiti su (Labus, 2023.):

1. likvidnost: prodavač ne mora čekati na nesigurna očekivana plaćanja potraživanja, novcem može raspolagati već idući dan po ispostavljanju računa
2. sigurnost: u slučaju neplaćanja s kupčeve strane faktor izvršava plaćanje potraživanja, obično najkasnije u roku 120 dana po dospelosti potraživanja
3. ušteda vremena i novca: faktor brine za stalno, ažurno i precizno administrativno praćenje ustupljenih potraživanja i periodično dostavlja izvješća o prometu i stanju potraživanja, primljenim uplatama i prosječnim kašnjenjima, šalje opomene te vrši unovčavanje i naplatu potraživanja
4. omogućuje rast poduzeća, na osnovu tekućeg i budućeg poslovanja istog: financiranje od strane faktora ne opterećuje limite kod banaka, suprotno tome, pozitivno utječe na bonitet i kreditnu sposobnost, jer prodavaču - ustupitelju potraživanja omogućavaju da sredstva vezana u potraživanjima iz poslovanja u najkraćem mogućem vremenu pretvori u novac

5. osigurava veću konkurentnost poduzeća na tržištu: prodavaču – ustupitelju potraživanja omogućavaju, da domaćim i inozemnim kupcima sigurno prodaje na kredit i na taj način ponudi konkurentne uvjete prodaje i plaćanja

Nedostaci koji se mogu izdvojiti (Labus, 2023.):

1. visoki troškovi:
 - faktoring može biti skuplji u usporedbi s tradicionalnim oblicima financiranja, posebno zbog diskontnih stopa i dodatnih naknada
2. ovisnost o faktoru:
 - prevelika ovisnost o faktoringu može ograničiti sposobnost poduzeća da samostalno upravlja svojim potraživanjima i novčanim tokovima
3. moguća šteta za odnose s kupcima:
 - u obaviještenom faktoringu, kupci mogu negativno reagirati na činjenicu da je njihovo potraživanje preprodano, što može utjecati na poslovne odnose
4. ograničenja:
 - ne sva potraživanja mogu biti prihvaćena za faktoring, osobito ako kupci imaju lošu kreditnu povijest ili dolaze iz rizičnih zemalja

4.3.11. Razlike forfaitinga i faktoringa

Iz tablice je vidljivo da se forfaiting najčešće primjenjuje u području međunarodnoga poslovanja, dok se faktoring najčešće odnosi na domaće tržište; forfaitingom se većinom financira nabava opreme i sirovina, a faktoringom potrošačka dobra i usluge. Forfaiting obuhvaća razdoblje od 1-7 godina, dok faktoring 30-180 dana; forfaiting se temelji na jednokratnom ugovoru te pruža mogućnost odgode plaćanja i obročno plaćanje, dok se faktoring temelji na već utvrđenim ugovornim obvezama; forfaiting pruža mogućnost plasmana instrumenata plaćanja na sekundarno tržište dok to kod faktoringa nije moguće jer se transakcije evidentiraju fakturama.

Tablica 3. Razlike forfaitinga i faktoringa

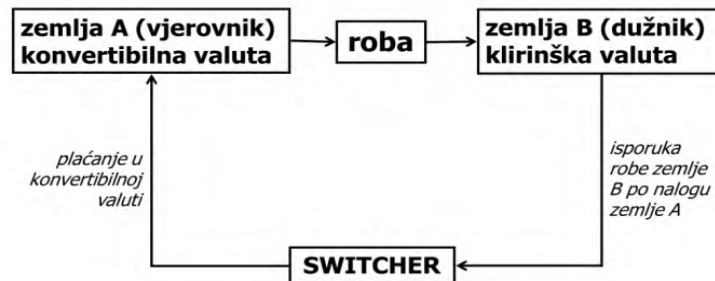
	Forfaiting	Faktoring
Područje	Pretežito međunarodno. Mogućnost poslovanja je raširena u relativno svim zemljama	Uglavnom domaće. Relativno slabo s mogućnošću rasta u trgovanju s državama u razvoju
Dobra	Uglavnom oprema i sirovine	Uglavnom potrošačka dobra i usluge
Veličina tržišta	Objedinjene brojke nedostupne; nešto veće od međunarodnog faktoringa	Domaći faktoring 499 milijardi USD; inozemni 31 milijarde USD (1998.)
Razdoblje	Najčešće 1-7 godina za ugovore kojima je navedeno obročno plaćanje	Najčešće 30-180 dana za ugovore kojima je navedeno plaćanje odjednom
Ugovorni iznos	Najmanji iznos 100.000 USD s individualnim dospeljem većim od 25.000 USD. Uglavnom od 500.000 do 20 milijuna USD	Uglavnom 2.000 do 100.000 USD dolara. Prosječni iznos ugovora u međunarodnom faktoringu je 29.000 USD
Vremensko usklađivanje	Ugovor je sklopljen na temelju prethodne ugovorne obveze s forfaiterom	Obično se pridržava već utvrđenog ugovora ili ugovornih obaveza
Odabir vrste ugovora	Uglavnom se temelji na jednokratnim ugovorima	Faktori obično žele pristup velikom udjelu izvoznikovih potraživanja
Sekundarno tržište	Veliko s obzirom na potraživanja, uobičajeno avalirana, a time i prenosiva	Vrlo malo s obzirom da se transakcije evidentiraju samo fakturama

Izvor: prilagođeno iz www.otfonline.co.uk

Iz navedenih razlika forfaitinga i faktoringa može se zaključiti kako je forfaiting prikladniji za veće i složenije transakcije, dok je faktoring jednostavnije rješenje za brzu likvidnost.

4.3.12. Switch poslovi

Switch poslovi su specifične vrste poslova u međunarodnoj trgovini, gdje jedna strana preuzima obvezu od druge strane izvršavajući je prema trećoj strani. Ovi poslovi često se koriste u multilateralnim trgovinskim aranžmanima, gdje različite strane imaju različite obaveze ili dugove (hol.lzmk.hr). Slika prikazuje primjer kretanja robe i deviza kod uvoznog switch posla.



Slika 3. Primjer kretanja robe i deviza kod uvoznog switch posla

Izvor: autorica

Switch poslovi su specifična vrsta transakcija u međunarodnoj trgovini koja omogućava razmjenu dobara, usluga ili valuta između dvije ili više strana na način da se postigne optimalna ekonomska korist za sve uključene strane. Ovi poslovi se često koriste za premošćivanje problema povezanih s restriktivnim trgovinskim politikama, valutnim kontrolama, ili kako bi se efikasnije upravljalo robnim zalihama (Lolić Čipčić, 2015.).

4.3.13. Ključne karakteristike switch poslova

Ključne karakteristike switch poslova su (Lolić Čipčić, 2015.):

1. Trostrana ili višestrana razmjena:
 - switch poslovi najčešće uključuju najmanje tri strane u transakciji. Jedna strana može prodati robu ili usluge drugoj, koja potom prodaje istu ili sličnu robu trećoj strani. Ovaj oblik trgovine omogućava fleksibilnost u pregovorima i transakcijama, gdje svaka strana može ostvariti najbolju moguću poziciju

2. Izbjegavanje valutnih ograničenja:
 - u situacijama gdje su na snazi valutna ograničenja, switch poslovi omogućuju izvoznicima i uvoznicima da vrše razmjenu u prirodi (npr. roba za robu) ili kroz međusobnu kompenzaciju potraživanja i dugova, čime se izbjegava potreba za plaćanjem u stranoj valuti
3. Održavanje ravnoteže trgovine:
 - switch poslovi pomažu u održavanju ravnoteže trgovinskog bilansa između zemalja, posebno kada postoji neravnoteža u razmjeni dobara i usluga. Ove transakcije mogu biti ključne za zemlje koje imaju ograničene devizne rezerve ili koje žele održati stabilan trgovinski odnos s partnerima
4. Kompenzacija i clearing:
 - često se koristi metoda kompenzacije gdje se dvije strane dogovaraju o međusobnom izmirenju obveza bez stvarnog prijenosa novca, već razmjenom dobara ili usluga, čime se smanjuju troškovi transakcija i valutni rizici

4.3.14. Vrste switch poslova

Razlikujemo 2 vrste switch poslova, uvozni i izvozni (Lolić Čipčić, 2015.):

1. uvozni switch poslovi su poslovne transakcije kod kojih switcher raspolaže klirinškim potraživanjima, za koje kupuje robu na tržištima s nekonvertibilnom valutom plaćanja. Tu robu jedanput ili više puta preprodaje tvrtkama koje tu robu plaćaju konvertibilnom valutom. Konvertibilnom valutom switcher kupuje robu s konvertibilnog tržišta i isporučuje je tvrtki - inicijatoru posla
2. izvozni switch posao započinje isporukom robe od izvoznika u jednoj zemlji posredniku u drugoj. Posrednik plasira robu na tržište zemlje s konvertibilnim načinom plaćanja pri čemu switcher isplaćuje vrijednost kupljene robe u valuti zemlje izvoznika po višoj cijeni od one koju bi izvoznik postigao da je direktno plasirao robu na to tržište. Interes switchera je u tome što preprodajom robe dolazi do konvertibilne valute za koju nabavlja

drugu robu koju prodaje po višoj cijeni i pokriva eventualne nastale razlike prvom kupoprodajom (Izvor: Međunarodna ekonomija)

4.3.15. Proces switch poslova

Proces switch poslova u vanjskotrgovinskom poslovanju se odnosi na zamjenu jedne vrste ugovora ili dobavljača drugom uglavnom zbog postizanja boljih uvjeta, promjene strateških partnera ili nižih troškova.

Tablica 4. Proces switch poslova

<p>Pregovaranje i dogovor:</p>	<p>u početnoj fazi, strane pregovaraju o uvjetima zamjene, uključujući vrste dobara ili usluga, količine, rokove isporuke, te vrijednosti koje će biti razmijenjene. Ključni aspekt je usklađivanje vrijednosti kako bi svi sudionici bili zadovoljni</p>
<p>Potpisivanje ugovora:</p>	<p>nakon postizanja dogovora, potpisuje se ugovor koji precizira sve uvjete transakcije, uključujući pravne i financijske aspekte. Ugovor obično uključuje detalje o cijeni, vremenu isporuke, kvaliteti proizvoda, te načinu rješavanja sporova</p>
<p>Realizacija transakcije:</p>	<p>strane provode dogovorene transakcije prema uvjetima iz ugovora. Ovisno o prirodi posla, to može uključivati fizičku isporuku robe, izvršenje usluga, ili razmjenu valute putem deviznog tržišta</p>
<p>Naplata i kompenzacija:</p>	<p>u ovoj fazi dolazi do izmirenja financijskih obveza prema ugovoru. Ako je riječ o zamjeni dobara, strane mogu koristiti metode kompenzacije za smanjenje potrebe za izravnim plaćanjem, ili dogovaraju clearing mehanizme za uravnoteženje potraživanja</p>

Izvor: Lolić Čipčić (2015.)

Proces switch poslova je složen te zahtjeva pažljivo planiranje kako ne bi došlo do neželjenih dodatnih troškova, prekida u poslovanju ili problema s carinom, transportom ili regulatornim zahtjevima.

4.3.16. Prednosti i nedostaci switch poslova

Prednosti switch poslova su (Lolić Čipčić, 2015.):

1. Fleksibilnost u trgovini:
 - omogućuju veću fleksibilnost u međunarodnoj trgovini, posebno u uvjetima ograničenog pristupa stranim valutama ili ograničenog tržišta za izvoz
2. Smanjenje rizika:
 - smanjuju valutni rizik i rizik promjena cijena, jer se razmjena odvija direktno između dobara i usluga
3. Povećanje likvidnosti:
 - poduzeća mogu povećati svoju likvidnost kroz brz pristup robi ili uslugama koje su im potrebne, bez potrebe za kreditnim sredstvima
4. Održavanje trgovinskih odnosa:
 - pomažu u održavanju trgovinskih odnosa između zemalja s ograničenim deviznim rezervama, čime se omogućuje kontinuirana razmjena bez dodatnog zaduživanja

S druge strane, tu su i nedostaci (Lolić Čipčić, 2015.):

1. Kompleksnost:
 - switch poslovi često uključuju kompleksne ugovore i višestrane transakcije koje mogu biti složene za upravljanje i razumijevanje
2. Pravni i regulatorni rizici:
 - postoji rizik od pravnih komplikacija, posebno ako ugovorne strane dolaze iz različitih pravnih sustava s različitim regulativama
3. Ograničen pristup tržištima:

- ovi poslovi mogu biti ograničeni na specifična tržišta ili situacije, što može smanjiti njihovu opću primjenjivost

4. Vrijednosna neravnoteža:

- postoji rizik da jedna strana dobije manje vrijednosti u zamjeni, što može izazvati nezadovoljstvo i potencijalne sporove

4.3.17. Reexport

Reeksport pripada u posebne poslove vanjskotrgovinskog poslovanja te podrazumijeva posredovanje pri kupnji i prodaji robe između partnera koji su rezidenti različitih zemalja. Riječ je o manipulativnim poslovima kod kojih se manipulira ne samo sa razlikom cijena robe i usluga, već i s razlikom deviznog tečaja, eskontnim stopama i drugim pojavama na svjetskom tržištu. Na taj se način izbjegavaju carine, uvozni kontingenti (količinska ograničenja), embargo ili trgovina na temelju robnih lista (Grgić, 2016).

4.3.18. Leasing

Leasing (zakup, najam) predstavlja način financiranja nabave nekretnina i pokretnih dobara (investicijske opreme) na način da korisnik leasinga stječe pravo korištenja tih dobara, ali ne stječe vlasništvo nad njima na određeno vrijeme uz plaćanje određene naknade. Radi se, dakle, o posebnom obliku financiranja koji se zasniva na ideji da je objekt leasinga bolje koristiti (uz naknadu) nego kupiti. Najčešće se kao predmeti leasinga javljaju: različita investicijska oprema, strojevi, informatička i komunikacijska oprema koja tehnički brzo zastarijeva te sve vrste transportnih sredstava i nekretnina (Savić, 2020.).

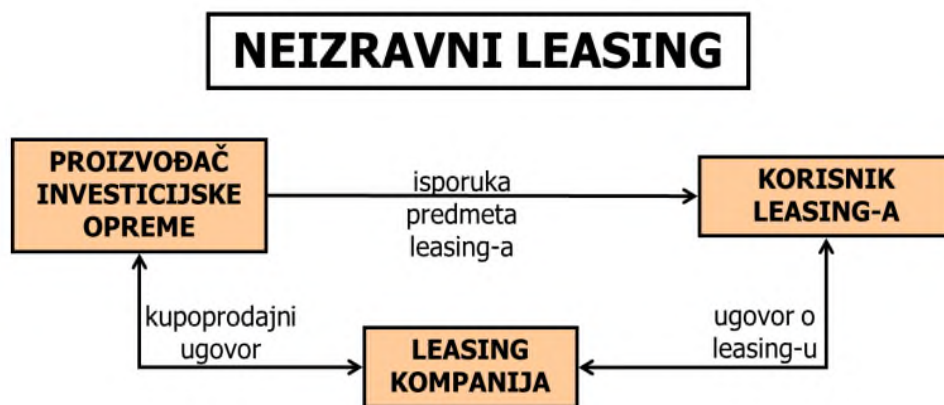
Prednosti leasinga su (Savić, 2020.):

- rate leasinga se isplaćuju iz prihoda koji se ostvaruju upotrebom predmeta leasinga
- porezne prednosti - troškovi (operativnog) leasinga u potpunosti se priznaju u troškove poslovanja dok se porez na dodanu vrijednost plaća u mjesečnim obrocima
- likvidnost - korisniku kapital ostaje na raspolaganju za druge investicije ili kao obrtni kapital,

- kreditna sposobnost - po isteku leasinga moguće je postati vlasnik opreme ili je zamijeniti novom, suvremenijom

4.3.19. Neizravni leasing

Kod neizravnog leasinga, leasing kompanija financira nabavu materijalnog dobra i postaje njegov vlasnik. Korisnik leasinga, najčešće samostalno, bira proizvođača predmeta leasinga, pregovara o cijeni, roku isporuke i drugim uvjetima kupnje. Nakon toga, potpisuje protokol o uvjetima isporuke, koji proizvođaču jamči da će oprema biti kupljena, a korisniku da će istu opremu dobiti na korištenje. Istodobno, korisnik leasinga pregovara s leasing poduzećem, koje zatim kupuje predmet leasinga. Kupoprodajni ugovor između leasing poduzeća i proizvođača sklapa se tek kada su definirani svi uvjeti isporuke između korisnika i proizvođača. Ova dva ugovora su međusobno povezana i ništavni jedan bez drugoga. Nakon što leasing poduzeće isplati kupoprodajnu cijenu, proizvođač isporučuje dobro izravno korisniku, prema nalogu leasing poduzeća na temelju ugovora o leasingu. Ugovor o leasingu počinje vrijediti od trenutka isporuke dobra (Lolić Čipčić, 2015.).

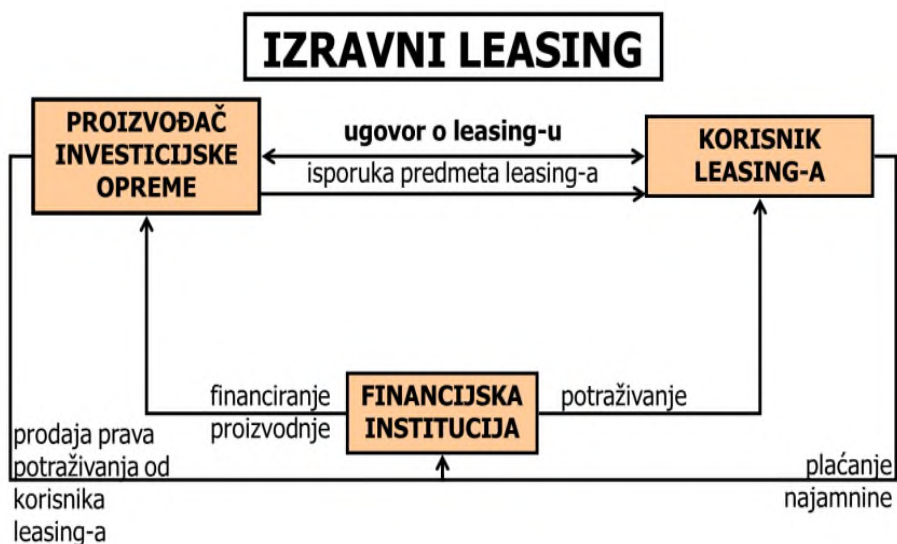


Slika 4. Shema neizravnog leasinga

Izvor: Lolić Čipčić (2015.)

4.3.20. Izravni leasing

Izravni leasing sklapa se između proizvođača, koji djeluje kao davatelj leasinga, i korisnika dobra. U tom slučaju, proizvođač opreme istovremeno djeluje i kao zajmodavatelj, dajući predmet leasinga u najam korisniku te s njim sklapa ugovor o leasingu. Sredstva uložena u opremu vraćaju se kroz leasing naknadu, pri čemu proizvođač ostaje vlasnik predmeta leasinga tijekom cijelog trajanja ugovora. Budući da leasing poduzeće ne sudjeluje u ovom procesu, proizvođač se često obraća financijskoj instituciji radi prikupljanja sredstava za nastavak proizvodnje. U takvim slučajevima, proizvođač prodaje svoje potraživanje za dosad neisplaćene leasing naknade. Financijska institucija tada isplaćuje diskontirani iznos proizvođaču, dok se refinancira putem leasing naknada koje plaća korisnik. Proizvođač ostaje odgovoran prema financijskoj instituciji sve dok korisnik leasinga ne ispuni sve obveze iz ugovora, odnosno ne isplati punu leasing naknadu (Lolić Čipčić, 2015.).



Slika 5. Shema izravnog leasinga

Izvor: Lolić Čipčić (2015.)

4.3.21. Financijski leasing

Financijski leasing je oblik leasinga u kojem se ugovorom određuje minimalni rok korištenja predmeta leasinga, tijekom kojeg nijedna strana ne može jednostrano otkazati ugovor. Ugovor se može raskinuti samo uz obostrani pristanak ili jednostrano ako jedna od strana ne poštuje uvjete ugovora. Ovi ugovori obično traju duže od pet godina i ne dopuštaju jednostrano otkazivanje tijekom tog razdoblja. Davatelji leasinga uglavnom su financijske institucije ili leasing kompanije. Korisnik snosi rizik zastarijevanja, oštećenja ili propasti predmeta leasinga, kao i troškove održavanja, osiguranja i poreza. Na kraju ugovora, vrijednost predmeta leasinga obično je gotovo u potpunosti amortizirana, pa se korisniku često nudi mogućnost otkupa po povoljnoj cijeni ili obnova ugovora uz povoljne uvjete (Lolić Čipčić, 2015.).

4.3.24. Operativni leasing

Operativni leasing je vrsta leasinga u kojoj korisnik ima mogućnost otkazati ugovor u bilo kojem trenutku prema unaprijed definiranim uvjetima. Trajanje ugovora je obično kraće od ekonomskog vijeka trajanja predmeta leasinga, najčešće od jedne do tri godine. Ključno obilježje operativnog leasinga je kraće trajanje u odnosu na ekonomski vijek predmeta, zbog čega je ukupna naknada niža od njegove stvarne vrijednosti. Predmeti leasinga u ovoj vrsti ugovora obično su transportna sredstva, računala, telefonske centrale i slična oprema. Davatelj leasinga snosi rizik zastarjelosti i gubitka predmeta leasinga. Iako je operativni leasing skuplji oblik financiranja u usporedbi s financijskim leasingom, koristi se rjeđe i obično u situacijama kada je potrebno kratkoročno povećati proizvodne ili uslužne kapacitete (Lolić Čipčić, 2015.).

5. RASPRAVA

5.1. Operativno djelovanje kroz empirijska istraživanja

Empirijska istraživanja pokazuju da posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju imaju značajan utjecaj na operativnu efikasnost i konkurentnost kompanija.

1. Rizici i sigurnost: Studije su pokazale da korištenje dokumentarnih akreditiva smanjuje rizik neplaćanja za 50%, dok osiguranje kredita dodatno smanjuje financijski rizik za izvoznike
2. Smanjenje troškova: Istraživanje na outsourcingu pokazuje da kompanije koje su prenijele proizvodnju u zemlje s nižim troškovima rada mogu smanjiti proizvodne troškove za 30-50%, što im omogućava da budu konkurentni na globalnom tržištu
3. Zajednički pothvati: Empirijska istraživanja pokazuju da su joint ventures često uspješniji u sektorima visoke tehnologije, jer omogućavaju kompanijama dijeljenje resursa i smanjenje troškova istraživanja i razvoja
4. Reexport: Reexport strategije mogu dovesti do značajnog povećanja trgovinskog volumena u tranzitnim zemljama, kao što je pokazano u istraživanjima koja analiziraju Hong Kong i Singapur kao globalne trgovačke hubove

Naposljetku, posebni poslovi vanjskotrgovinskog poslovanja omogućavaju kompanijama optimizaciju poslovanja, smanjenje rizika, i poboljšanje konkurentske pozicije na međunarodnom tržištu, a njihova efikasnost i učestalost mogu se empirijski potvrditi kroz različite sektore i regije.

Switch poslovi predstavljaju ključni alat u međunarodnoj trgovini, posebno u situacijama kada su tradicionalni oblici financiranja i trgovinskih transakcija ograničeni. Oni omogućuju fleksibilnost, smanjuju rizike i omogućavaju kontinuitet trgovinskih odnosa čak i u uvjetima nepovoljnih tržišnih i financijskih okolnosti. Međutim, zbog svoje složenosti i rizika, uspješna implementacija switch poslova zahtijeva pažljivo planiranje, pravnu sigurnost i temeljito razumijevanje svih uključenih strana.

5.2. Uvjeti banaka u posebnim poslovima vanjskotrgovinskog poslovanja

Uvjeti banaka u posebnim poslovima vanjskotrgovinskog poslovanja ključni su za razumijevanje kako se ovi složeni financijski aranžmani provode. Banke igraju vitalnu ulogu u osiguravanju financiranja, upravljanju rizicima, i olakšavanju transakcija između stranaka. Evo pregleda osnovnih uvjeta koje banke obično postavljaju:

1. Kreditna sposobnost i bonitet klijenta

- o banke zahtijevaju temeljitu procjenu kreditne sposobnosti i boniteta klijenta (bilo izvoznika ili uvoznika). To uključuje analizu financijskih izvještaja, povijest poslovanja i postojeće obveze. Klijenti s dobrim kreditnim rejtingom i stabilnim financijama obično dobivaju povoljnije uvjete

2. Instrumenti osiguranja

- o u mnogim slučajevima, banke zahtijevaju određene instrumente osiguranja kako bi smanjile svoj rizik. To može uključivati hipoteke, garancije, ili kolaterale u obliku zaliha ili drugih imovina. Za specifične poslove poput forfaitinga, potraživanja se koriste kao osiguranje

3. Uvjeti otplate i diskontne stope

- o u poslovima poput forfaitinga i faktoringa, banke određuju diskontne stope koje se primjenjuju na prodana potraživanja. Ove stope ovise o dužini roka plaćanja, kreditnom riziku i uvjetima na financijskim tržištima. Uvjeti otplate moraju biti jasno definirani i prihvaćeni od strane klijenta

4. Troškovi i naknade

- o banke obično naplaćuju različite naknade za svoje usluge, uključujući troškove obrade, administrativne troškove, te naknade za preuzimanje rizika. Klijent mora biti svjestan svih troškova povezanih s uslugom kako bi mogao procijeniti isplativost posla

5. Uvjeti transakcije

- banke često postavljaju specifične uvjete za obavljanje transakcija, uključujući rokove isporuke, način plaćanja (npr. akreditiv, avansno plaćanje), te zahtjeve za dokumentaciju (npr. mjenice, fakture, dokumenti o isporuci)

6. Regulatorni i pravni uvjeti

- banke moraju poštovati sve relevantne regulatorne i pravne zahtjeve u zemlji izvoznika i uvoznika. Ovo uključuje propise o sprječavanju pranja novca, sankcije, te međunarodne trgovinske regulacije

7. Procjena političkog rizika

- u međunarodnoj trgovini, politički rizik zemlje uvoznika igra veliku ulogu. Banke mogu zahtijevati dodatno osiguranje ili naplatiti višu premiju kako bi pokrile potencijalne rizike koji proizlaze iz političke nestabilnosti, promjena u carinskim zakonima, ili devalvacije valute

8. Zdravstveni i sigurnosni standardi

- kada se radi o trgovini osjetljivim proizvodima, kao što su hrana ili farmaceutski proizvodi, banke mogu zahtijevati dodatnu dokumentaciju koja potvrđuje usklađenost s međunarodnim zdravstvenim i sigurnosnim standardima

Kroz postavljanje ovih uvjeta, banke osiguravaju da su posebni poslovi vanjskotrgovinskog poslovanja što sigurniji i isplativiji, kako za sebe, tako i za svoje klijente. Razumijevanje i pregovaranje o ovim uvjetima ključno je za uspješno obavljanje međunarodnih transakcija.

6. ZAKLJUČAK

Posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju ključni su za uspješno upravljanje kompleksnostima međunarodne trgovine. Ovi financijski instrumenti, poput forfaitinga, faktoringa i switch poslova, reexporta i leasinga omogućuju poduzećima da prevladaju prepreke poput dugih rokova plaćanja, političkih i ekonomskih rizika, te složenih multilateralnih aranžmana. Kroz korištenje ovih alata, poduzeća mogu osigurati likvidnost, smanjiti financijske rizike, i efikasno upravljati svojim potraživanjima. Kroz rad je pokazano da svaki od analiziranih instrumenata ima svoje specifične prednosti i nedostatke te da njihova primjena ovisi o konkretnoj poslovnoj situaciji, uključujući tržišne uvjete, prirodu transakcije, te pravne i regulatorne okvire. Forfaiting i faktoring pružaju izvrsne mogućnosti za financiranje i smanjenje rizika povezanih s naplatom, posebno u međunarodnim poslovima, dok switch poslovi i reeksport olakšavaju kompleksne multilateralne trgovinske aranžmane i osiguravaju bolju kontrolu nad robnim tokovima. Leasing je, s druge strane, ključan za poduzeća koja traže fleksibilne načine korištenja kapitalne opreme bez znatnih početnih ulaganja, a kompenzacijski poslovi omogućuju nastavak trgovinskih odnosa u uvjetima ograničenih deviznih sredstava.

Banke igraju ključnu ulogu u ovim poslovima, postavljajući specifične uvjete kako bi osigurale financijsku stabilnost i sigurnost transakcija. Njihovi uvjeti uključuju temeljitu procjenu kreditne sposobnosti, osiguranje putem kolaterala, te upravljanje rizicima povezanim s međunarodnim poslovanjem. Uz to, banke osiguravaju da su sve transakcije u skladu s relevantnim pravnim i regulatornim okvirima, čime dodatno štite interese svih uključenih strana.

U konačnici, posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju omogućuju poduzećima da prošire svoje tržišne mogućnosti i ostvare veću konkurentnost na globalnom tržištu. Korištenjem ovih sofisticiranih financijskih alata, poduzeća mogu osigurati stabilnost i rast, čak i u dinamičnom i nepredvidljivom okruženju međunarodne trgovine.

7. POPIS LITERATURE

1. Andrijanić, I. (2001.): Vanjska trgovina; kako poslovati sa inozemstvom. Mikrorad, Zagreb.
2. Babić, Z. (2017). Ekonomski aspekti kompenzacijskih poslova u međunarodnoj trgovini. Zbornik Ekonomskog fakulteta, 65(3), 123-145.
3. Ekonomski portal, Faktoring iz nelikvidnosti u likvidnost <https://ekonomskiportal.com/factoring-iz-nelikvidnosti-u-likvidnost/> Pristupljeno: 16.09.2024.
4. Forfaiting. Hrvatska enciklopedija , mrežno izdanje. Leksikografski zavod Miroslav Krleža, 2013. – 2024. <https://www.enciklopedija.hr/clanak/forfaiting> Pristupljeno: 16.09.2024.
5. Forfaiting: How it Works, Pros and Cons, and Examples; <https://www.investopedia.com/terms/f/forfaiting.asp>. Pristupljeno: 09.09.2024.
6. Grgić, I. (2016). Reeksport kao poseban oblik vanjskotrgovinskog poslovanja. Međunarodni časopis za trgovinu i razvoj, 12(2), 200-220.
7. Horvat, M. (2019). Kompenzacijski poslovi u globalnom poslovanju: Pravne i ekonomske implikacije. Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu, Zagreb
8. Kovačević, D. (2015). Međunarodna trgovina i posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju. Školska knjiga, Zagreb
9. Labus, L. (2023.). Faktoring u međunarodnom poslovanju. Sveučilište u Zadru. Odjel za ekonomiju. Diplomski rad; <https://repositorij.unizd.hr/islandora/object/unizd:7848/datastream/PDF/view>
10. Lolić Čipčić, M. (2015.). Međunarodna ekonomija. Web izdanje. Sveučilište u Splitu. Sveučilišni odjel za stručne studije; https://www.oss.unist.hr/sites/default/files/file_attach/Me%C4%91unardna%20ekonomi

ja%20-%20Marina%20Loli%C4%87%20%C4%8Cip%C4%8Di%C4%87.pdf

Pristupljeno: 09.09.2024.

11. Overseas Trade Finance <http://www.otfonline.co.uk> Pristupljeno: 12.9.2024.
12. Pojam, uloga i specifičnost vanjske trgovine. <https://edutorij-admin-api.carnet.hr/api/files/f789f4e1-5b2d-48dd-b405-2f538a2ce00d>) Pristupljeno: 12.09.2024.
13. Poljićak, A. (2009.). Faktoring - alternativni oblik kratkoročnog financiranja, stručni članak, Poslovne financije, str. 115-118, Pristupljeno: 09.09.2024.
14. Poslovni.hr; Forfaiting premalo poznat među izvoznicima <https://www.poslovni.hr/domace/forfaiting-premalo-poznat-meu-izvoznicima-181348> Pristupljeno: 16.09.2024.
15. Savić, M. (2020.). Leasing i ostali posebni poslovi u međunarodnom poslovanju. *Journal of International Business Studies*, 51(4); 678-690.
16. Savjetnik.ba; <https://savjetnik.ba/sta-je-factoring/> Pristupljeno: 16.09.2024.
17. Switch poslovi. Hrvatski obiteljski leksikon (2005), mrežno izdanje. Leksikografski zavod Miroslav Krleža, 2024.; <https://hol.lzmk.hr/clanak/switch-poslovi>. Pristupljeno 18.9.2024.
18. Vinković Kravaica A., Halmi L. (2012.). Forfaiting – oblik naplate inozemnih potraživanja; <https://hrcak.srce.hr/file/130669> Pristupljeno: 09.09.2024.
19. Zakon o faktoringu (NN 94/14, 85/15, 41/16), 2016 članak 8. Pristupljeno: 12.09.2024.
20. Zakon o obveznim odnosima (NN 35/2005) https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2005_03_35_707.html Pristupljeno: 12.09.2024.

8. SAŽETAK

Diplomski rad *Posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju* detaljno analizira ključne instrumente i modele međunarodne trgovine koji poduzećima omogućuju optimizaciju poslovnih procesa, smanjenje rizika te postizanje konkurentske prednosti na globalnom tržištu. Poseban fokus stavljen je na financijske instrumente poput forfaitinga, faktoringa, switch poslova, reeksporta, leasinga i kompenzacijskih poslova, koji su neophodni za osiguranje likvidnosti, minimiziranje financijskih rizika te olakšavanje složenih i dugoročnih međunarodnih transakcija. Rad pruža temeljitu analizu pravnih i financijskih aspekata ovih instrumenata, njihovih mehanizama i primjene u poslovnoj praksi, uz naglašenu ulogu banaka u osiguravanju stabilnosti i sigurnosti tih poslova. Posebna pažnja posvećena je prednostima i nedostacima svakog od instrumenata, ovisno o specifičnim tržišnim uvjetima, potrebama i ciljevima poduzeća. Zaključak rada naglašava da posebni poslovi vanjskotrgovinskog poslovanja imaju ključnu ulogu u osiguravanju konkurentnosti poduzeća na globalnom tržištu, omogućujući im veću fleksibilnost, učinkovitost i prilagodljivost u poslovanju u dinamičnom i sve složenijem međunarodnom okruženju.

Ključne riječi: vanjskotrgovinsko poslovanje, forfaiting, faktoring, switch poslovi, reeksport, leasing, međunarodna trgovina, banke

9. SUMMARY

Master's Thesis *Special jobs in foreign trade business* provides a detailed analysis of key instruments and models in international trade that enable companies to optimize business processes, reduce risks, and achieve competitive advantage in the global market. Special focus is placed on financial instruments such as forfaiting, factoring, switch transactions, re-export, leasing, and compensation deals, which are essential for ensuring liquidity, minimizing financial risks, and facilitating complex and long-term international transactions. The thesis offers a thorough analysis of the legal and financial aspects of these instruments, their mechanisms, and practical application, with particular emphasis on the role of banks in ensuring the stability and security of these transactions. Special attention is given to the advantages and disadvantages of each instrument, depending on specific market conditions, the needs, and goals of the company. The conclusion highlights that special operations in foreign trade play a crucial role in ensuring the competitiveness of companies in the global market, providing them with greater flexibility, efficiency, and adaptability in navigating the dynamic and increasingly complex international business environment.

Keywords: foreign trade operations, forfaiting, factoring, switch transactions, re-export, leasing, international trade, banks

10. POPIS TABLICA

Tablica 1. Proces forfaitinga.....	17
Tablica 2. Proces faktoringa	21
Tablica 3. Razlike forfaitinga i faktoringa	25
Tablica 4. Proces switch poslova	28

11. POPIS SLIKA

Slika 1. Primjer tijeka forfaitinga u bankama u Hrvatskoj.....	19
Slika 2. Proces međunarodnog faktoringa.....	23
Slika 3. Primjer kretanja robe i deviza kod uvoznog switch posla	26
Slika 4. Shema neizravnog leasinga.....	31
Slika 5. Shema izravnog leasinga	32

TEMELJNA DOKUMENTACIJSKA KARTICA

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Fakultet agrobiotehničkih znanosti Osijek
Sveučilišni diplomski studij, Agroekonomika

Diplomski rad

Posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju

Dorothea Mamić

Sažetak: Diplomski rad *Posebni poslovi u vanjskotrgovinskom poslovanju* detaljno analizira ključne instrumente i modele međunarodne trgovine koji poduzećima omogućuju optimizaciju poslovnih procesa, smanjenje rizika te postizanje konkurentske prednosti na globalnom tržištu. Poseban fokus stavljen je na financijske instrumente poput forfaitinga, faktoringa, switch poslova, reeksporta, leasinga i kompenzacijskih poslova, koji su neophodni za osiguranje likvidnosti, minimiziranje financijskih rizika te olakšavanje složenih i dugoročnih međunarodnih transakcija. Rad pruža temeljitu analizu pravnih i financijskih aspekata ovih instrumenata, njihovih mehanizama i primjene u poslovnoj praksi, uz naglašenu ulogu banaka u osiguravanju stabilnosti i sigurnosti tih poslova. Posebna pažnja posvećena je prednostima i nedostacima svakog od instrumenata, ovisno o specifičnim tržišnim uvjetima, potrebama i ciljevima poduzeća. Zaključak rada naglašava da posebni poslovi vanjskotrgovinskog poslovanja imaju ključnu ulogu u osiguravanju konkurentnosti poduzeća na globalnom tržištu, omogućujući im veću fleksibilnost, učinkovitost i prilagodljivost u poslovanju u dinamičnom i sve složenijem međunarodnom okruženju.

Rad je izrađen pri: Fakultet agrobiotehničkih znanosti Osijek

Mentor: prof.dr.sc. Tihana Sudarić

Broj stranica: 45

Broj grafikona i slika: 5

Broj tablica: 4

Broj literaturnih navoda: 20

Jezik izvornika: hrvatski

Ključne riječi: vanjskotrgovinsko poslovanje, forfaiting, faktoring, switch poslovi, reeksport, leasing, međunarodna trgovina, banke

Datum obrane: 30. rujan 2024. godine

Stručno povjerenstvo za obranu:

1. prof.dr.sc. Ružica Lončarić, predsjednik
2. prof.dr.sc. Tihana Sudarić, mentor
3. dr.sc. Sanja Jelić Milković, član

Rad je pohranjen u: u Knjižnici Fakulteta agrobiotehničkih znanosti Osijek i u digitalnom repozitoriju završnih i diplomskih radova Fakulteta agrobiotehničkih znanosti Osijek

BASIC DOCUMENTATION CARD

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek
Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek
University Graduate Studies, Agroecconomics

Graduate thesis

Special operations of foreign trade business

Dorothea Mamić

Abstract: Master's Thesis *Special jobs in foreign trade business* provides a detailed analysis of key instruments and models in international trade that enable companies to optimize business processes, reduce risks, and achieve competitive advantage in the global market. Special focus is placed on financial instruments such as forfaiting, factoring, switch transactions, re-export, leasing, and compensation deals, which are essential for ensuring liquidity, minimizing financial risks, and facilitating complex and long-term international transactions. The thesis offers a thorough analysis of the legal and financial aspects of these instruments, their mechanisms, and practical application, with particular emphasis on the role of banks in ensuring the stability and security of these transactions. Special attention is given to the advantages and disadvantages of each instrument, depending on specific market conditions, the needs, and goals of the company. The conclusion highlights that special operations in foreign trade play a crucial role in ensuring the competitiveness of companies in the global market, providing them with greater flexibility, efficiency, and adaptability in navigating the dynamic and increasingly complex international business environment.

Thesis performed at: Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek

Mentor: PhD, Tihana Sudarić, Full Professor

Number of pages: 45

Number of figures: 5

Number of tables: 4

Number of references: 20

Original in: Croatian

Key words: foreign trade operations, forfaiting, factoring, switch transactions, re-export, leasing, international trade, banks

Thesis defended on date: September 30, 2024

Reviewers:

1. PhD Ružica Lončarić Full professor, president
2. PhD. Tihana Sudarić Full professor, mentor
3. PhD. Sanja Jelić Milković Associate, member

Thesis deposited at: Library of Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek and in digital repository of Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek