

Analiza prodajnog programa i distribucije proizvoda poduzeća Cezareja d.o.o.

Varzić, Mislav

Master's thesis / Diplomski rad

2018

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://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:151:332012>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-08-29**



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
FAKULTET AGROBIOTEHNIČKIH ZNANOSTI OSIJEK

Misla Varzić

Diplomski studij Agroekonomika

**ANALIZA PRODAJNOG PROGRAMA I DISTRIBUCIJE PROIZVODA
PODUZEĆA CEZAREJA D.O.O.**

Diplomski rad

Osijek, 2018.

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA
FAKULTET AGROBIOTEHNIČKIH ZNANOSTI OSIJEK

Misla Varzić

Diplomski studij Agroekonomika

**ANALIZA PRODAJNOG PROGRAMA I DISTRIBUCIJE PROIZVODA
PODUZEĆA CEZAREJA D.O.O.**

Diplomski rad

Povjerenstvo za ocjenu i obranu diplomskog rada:

1. izv.prof.dr.sc. Igor Kralik, predsjednik
2. prof.dr.sc. Ružica Lončarić, mentor
3. izv.prof.dr.sc. Tihana Sudarić, član

Osijek, 2018.

SADRŽAJ

1. UVOD	1
2. PREGLED LITERATURE	2
3. MATERIJAL I METODE	3
4. CEZAREJA D.O.O.	4
4.1 Djelatnosti u Cezareji d.o.o	5
4.2 "Jupiter" – računalni program	6
4.3 Granule "Jupitera"	6
5. DISTRIBUCIJA	8
5.1 Prikupljanje, sabiranje i otkupljivanje proizvoda	8
5.2 Skladištenje	9
5.3 Prodajni program	9
6. VANJSKA TRGOVINA PODUZEĆA CEZAREJA D.O.O.	13
6.1 Uvoz	19
6.2 Uvoz robe u poduzeće Cezareja d.o.o	19
6.3 Izvoz	22
6.4 Izvoz robe poduzeća Cezareja d.o.o.	26
6.5 Komparacija uvoza i izvoza	28
7. ZAKLJUČAK	31
8. POPIS LITERATURE	32
9. SAŽETAK	33
10. SUMMARY	34
11. POPIS SLIKA	35
12. POPIS TABLICA	36
13. POPIS GRAFIKONA	37
TEMELJNA DOKUMENTACIJSKA KARTICA	38
BASIC DOCUMENTATION CARD	39

1. UVOD

Cezareja d.o.o. je osnovana 1997. godine, a nalazi se na području Vukovarsko – srijemske županije, sa sjedištem u Nijemcima te poslovnim centrima u Otoku, Jankovcima, Berku, Bošnjacima, Drenovcima te Ivankovu. Registrirana je kao trgovina na veliko žitaricama, sirovim duhanom, sjemenjem i stočnom hranom (šifra djelatnosti 4621). Od .01. 01. 2016. je započela s radom u računalnom programu pod nazivom "Jupiter" kroz kojeg se obavljaju sve operacije poslovanja (knjiženje, prijenos i skladištenje robe, kupnja i prodaja...). Ovaj program daje mogućnosti lakšeg pregleda i usporedbe određenih segmenata koje su od velike važnosti za uspješnost poduzeća, npr. inozemna trgovina.

Najveća konkurencija Cezareji su firme koje se bave istim ili sličnim djelatnostima na području u kojem Cezareja posluje kao što je na primjer Amarilis d.o.o. u istoj županiji, ili malo dalje Papuk Našice, d.o.o. te "PP Orahovica". Ali Cezareja ima najširi proizvodni i prodajni program, a i najveći broj otkupnih mjesta, stoga je u prednosti u odnosu na ostala poduzeća. Veleprodaja (sav repromaterijal), vlastita proizvodnja, dorada sjemena, otkup žitarica – sve su to djelatnosti koje čine firmu konkurentniju i izdvajaju je od ostalih. Također, kupcima se nudi individualan pristup te načini i uvjeti poslovanja po njihovoj mjeri.

Cezareja trenutno broji oko 3 500 poslovnih partnera, kooperanata, prijevoznika... Taj broj je u porastu zbog otvaranja novih poslovnih centara te zbog suradnje s inozemstvom. Firma uvozi robu, pretežito iz Slovenije i Srbije, ali daleko više izvozi i to u zemlje Europske Unije, kao i u treće zemlje, odnosno Bosnu i Hercegovinu te Srbiju.

2. PREGLED LITERATURE

Za pisanje ovog diplomskog rada je korištena razna literatura; knjige, internet te literatura vezana za poslovanje Cezareje d.o.o., ponajviše se to odnosi na PDV obrasce, Intrastat izvješća, ulazne i izlazne račune, registratore sa otpremnicama i izvoznim deklaracijama te na računalni program "Jupiter" u kojem se nalaze apsolutno svi podaci vezani za poslovanje poduzeća. Pomoću knjige su opisani i definirani opći pojmovi u radu. Na ovaj način je objašnjena vanjska trgovina, uvoz, izvoz, distribucija i dr.

Vanjska trgovina je gospodarska djelatnost koja obuhvaća razmjenu roba i usluga sa inozemstvom, tj. ukupnu razmjenu materijalnih i nematerijalnih dobara između zemalja. (Babić i Babić, 2008.).

Uvoz znači kupnju robe i usluga u inozemstvu i plaćanje uvezene robe ili obavljene usluge inozemnim proizvođačima. Njime se osigurava nabava robe ili usluga koje se ne proizvode unutar zemlje. Također se osiguravaju i slijedeći gospodarski ciljevi zemlje: nabava sirovina ili reprodukcijskog materijala kojima se omogućava proizvodnja i normalno funkcioniranje gospodarskog sustava, nabava robe široke potrošnje koje na domaćem tržištu nema ili je nema u dovoljnoj količini, čime se osigurava bolja opskrbljenost domaćeg tržišta... (Pertot i Sabolović, 1998.).

Velika većina ostalih podataka napisana je uz pomoć "Jupitera" – programa u kojem firma posluje. Te uz pomoć poslovnih knjiga, izvještaja, analiza i registratora.

Za neke dodatne usporedbe i analize korišten je internet, kao dodatni izvor informacija. U prvih jedanaest mjeseci prošle godine Hrvatska je povećala izvoz roba u članice EU-a za 9,9 posto, na 61,79 milijardi kuna, dok je izvoz u zemlje izvan EU-a porastao 21,1 posto, na 33,5 milijardi kuna (Državni zavod za statistiku, www.dzs.hr).

3. MATERIJAL I METODE

Za detaljnu analizu poduzeća Cezareje d.o.o. bilo je potrebno pregledati, analizirati i sažeti podatke iz raznih izvora. Za analizu prodajnog programa, od najveće važnosti su bili podaci iz "Jupitera" sa granule "Mercur" – dio prodaja i nabava, te excel tablice prodajnog asortimana u veleprodaji. Distribucija proizvoda je objašnjena na principu sedam poslovnih centara unutar poduzeća koji plasiraju proizvode na tržište ili kooperantima.

Najvažnija izvješća o poslovanju tvrtke Cezareja d.o.o. koja su korištena u ovom radu su: PDV obrasci, Intrastat izvješće, Knjiga (ulaznih) primljenih računa, Knjiga (izlaznih) izdanih računa, kartice konta 1210 i 2210 i dr.

Usporedba uvezenih i izvezenih dobara unutar zadnje tri godine je prikazana pomoću tablica i metodama grafičkog prikazivanja.

U ovom diplomskom radu upotrijebljene su i metode sinteze, matematičko-statističke metode (prilikom analiziranja uvoza i izvoza), metode indukcije i dedukcije, a ponajviše su korištene metode analize i komparacije (usporedba proizvoda, te uvoza i izvoza 2015., 2016. i 2017. godine). Ove metode su korištene pri prikupljanju, odabiru i prikazivanju podataka.

4. CEZAREJA D.O.O.

Cezareja je privatna tvrtka osnovana 09. rujna 1997. godine. Osnovao ju je Marijan Novoselac, koji je ujedno i jedini vlasnik firme. Trenutno broji 43 zaposlenika, a taj broj se svake godine povećava. Sjedište tvrtke je u Nijemcima, ali postoji na više različitih lokacija širom Vukovarsko-srijemske županije. Te lokacije su tzv. poslovni centri, a oni su, osim u Nijemcima i u Otoku, Ivankovu, Jankovicima, Bošnjacima, Drenovcima te u Berku. To su ujedno i otkupna mjesta za sve vrste žitarica i bilja koje se uzgajaju na tom području. Registrirana je kao trgovina na veliko žitaricama, sirovim duhanom, sjemenjem i stočnom hranom (šifra djelatnosti 4621). Osnovna djelatnost joj je veleprodaja žitarica, mineralnih gnojiva, sjemenske robe i sredstava za zaštitu bilja. Uz to, bavi se i vlastitom proizvodnjom sjemena, doradom sjemenskih usjeva i pružanjem usluga u području poljoprivrede.

Tvrtka surađuje sa oko 3500 partnera koje čine kooperanti (obiteljska poljoprivredna gospodarstva), prijevoznici, dobavljači sjemena, gnojiva i sl. Odnos kupac-dobavljač najčešće protječe što korektnije je moguće, a sam dokaz tome je koliko se novih poslovnih partnera pridruži svake godine. Osim sa hrvatskim tvrtkama, Cezareja radi i sa talijanskim, slovenskim, mađarskim, srpskim, bosansko-hercegovačkim, makedonskim, njemačkim i dr. tvrtkama.

Svake godine bilježi rast (i proizvodnje i prihoda) što jasno upućuje na uspješno poslovanje kroz sve godine. Samim time na širenje firme i na druge djelatnosti, na otvaranje novih radnih mjesta za zapošljavanje mladih ljudi te na otvaranje novih poslovnih centara.

Poduzeće se nalazi unutar društva "Cezareja grupa" zajedno sa još dva poduzeća, a to su "Meretine d.o.o". koje se bave doradom sjemena i vlastitom proizvodnjom te "Bojare d.o.o." koje se također bave vlastitom proizvodnjom.

4.1. Djelatnosti u Cezareji d.o.o.

Firma je registrirana kao trgovina na veliko žitaricama, sirovim duhanom, sjemenjem i stočnom hranom (šifra djelatnosti 4621). Bavi se raznolikom proizvodnjom i preradom, a najvažnije djelatnosti su:

- Vlastita proizvodnja – grupa se primarno bavi proizvodnjom sjemenske i merkantilne pšenice, soje, te proizvodnjom šećerne repe. Kulture se zasijavaju na preko 500 ha poljoprivrednog zemljišta, od kojeg se najviše nalazi u posjedu Cezareje, čak 50%, dok ostatak zemljišta pripada Meretinama 30% i Bojarama 20%. Unazad nekoliko godina i u ovom području se samo bilježi rast i povećanje proizvodnje i to na način da se kupuje još zemljišta, koriste se nove tehnike koje pridonose uspješnosti poput sustava navodnjavanja umjetnom kišom, uvode se nova istraživanja, siju se i sade nove kulture (2017. godine su prvi puta posađeni lješnjaci).
- Dorada sjemena – nalazi se u Bošnjacima gdje stručan kadar tehnologa prati cijeli proces dorade robe te uz modernu tehnologiju omogućava vrhunski proizvod koji je svima dostupan i pristupačan zbog povoljnih cijena.
- Trgovina repromaterijala – poljoprivrednim proizvođačima nudi široki asortiman repromaterijala, a visokoobrazovani stručnjaci pružaju poslovnim partnerima kontinuiranu dostupnost informacija o trendovima i promjenama na tržištu. Oni također koordiniraju prijevoz gnojiva po poslovnim centrima kako bi se svim kupcima roba na vrijeme isporučila i kako ne bi manjkalo sredstava. Kupcima se nudi individualan pristup te načini i uvjeti poslovanja po njihovoj mjeri. Što ujedno izdvaja firmu na konkurentskoj poziciji.
- Trgovina žitaricama – predstavlja značajan dio poslovanja ovog društva. Otkupna mjesta nalaze se u blizini poljoprivrednog zemljišta od kooperanata, kako bi im bila što bliža, te smanjila njihove troškove transporta. Otkupljena roba se skladišti u vlastitim skladišnim kapacitetima poslovnih centara: Nijemci, Otok, Ivankovo, Bošnjaci, Drenovci, Jankovci i Berak te u silosima u Otoku i Berku. Silosi imaju dodatne prednosti zbog većeg kapaciteta skladištenja, ali i zbog mogućnosti primanja robe sa npr. većom vlagom jer imaju sušare, gdje se roba može osušiti, a imaju i odvojene ćelije gdje se

može skladištiti više kultura odjednom na puno duži rok od recimo skladištenja u halama.

4.2 "Jupiter" – računalni program

Svaka stavka koja se odradi unutar firme mora proći kroz program po nazivom "Jupiter".

To je računalni program koji je izradila tvrtka "Spin d.o.o." iz Osijeka koji služi za razne stvari koje su potrebne u poslu za firme koje se bave poljoprivredom. Primjerice koriste ga još i 'Pik Vinkovci', 'Vupik', 'Fermopromet' i drugi. Kroz taj program se obavlja knjiženje računa, kompenzacije, stanje robe se vodi i slične radnje koje su nužne za poslovanje jedne tvrtke. Cezareja je taj program uvela 2016. godine i radnici su se brzo prilagodili uz pomoć raznih edukacija i predavanja vezana za korištenje programa. Olakšava radnicima preglede svih stanja, bilo to da je riječ o stanju partnera, stanju kredita, ukupnom uvozu, stanju tuđe robe na skladištu i svih ostalih stanja i promjena koje se događaju unutar poduzeća.

4.3 Granule "Jupitera"

Unutar Jupitera postoje tzv. granule od kojih svaka ima svoju zadaću i svoju namjenu u poslovanju. Svaki od zaposlenih ima otvoren svoj skup granula, ovisno o funkciji u poduzeću te o poslovima koje zaposlenik obavlja i koji su mu podaci potrebni. Primjerice, zaposlenik na otkupnom mjestu ima otvoren skup granula vezanih za skladištenje, prodaju, te veleprodaju, dok je recimo u računovodstvenom sektoru najpotrebnije imati uvid u financijske dijelove te u sve račune pa su, prema tome, i granule takve dostupne. Po zahtjevu poduzeća, moguće je dodavati nove granule i izmjenjivati postojeće, kojih sada ima 15, a neke od najznačajnijih, odnosno najkorištenijih su:

- Kontor koji se koristi najviše, a služi za pregled trenutnog stanja partnera (tuzemnih i inozemnih), za povezivanje avansa, pravljenje kompenzacija ili

prijeboja. Unutar ove granule se knjiži apsolutno sve: računi, izvodi banaka, krediti, leasing... Ovdje se nalazi i stanje konta gdje se može vidjeti sam promet svih kupaca/dobavljača unazad dvije godine(od kada je aktivan program)

- Mercur je granula u kojoj se odvija fakturiranje, dakle u njoj se prave svi izlazni računi, ponude, predračuni, avansi i ostali računi koje Cezareja izdaje prema kupcima. Fakturira se zasebno iz svakog poslovnog centra i prema tome svaki od njih ima i svoju organizacijsku shemu kako bi sve bilo preglednije i kako bi se u svakom trenutku znalo odakle se roba isporučila. Organizacijska shema za PC Ivankovo je 1 pa stoga na svim fakturama koje su nastale u Ivankovu stoji uz broj računa i oznaka PJ1V, za PC Silos Otok je organizacijska shema 6 što znači da na fakturama stoji PJ6V i tako za svaki poslovni centar.
- Upravljanje dokumentima ili skraćeni naziv KUP (knjiga ulaznih računa) pohranjuje sve ulazne račune zajedno sa njihovim priložima. Račun se prvo unosi ovdje, sve stavke računa se upisuju u program, zatim se račun skenira i šalje na odobrenje pripadajućim osobama. Nakon što ga odgovorna osoba pregleda i odobri on se knjiži i pohranjuje.
- KOD je granula u kojoj se vode zaposlenici. Svi podaci, dokumenti zaposlenih isplata plaća, prekovremenih, dara u naravi i slično se obavlja preko ove granule. Vodi se staž zaposlenika, godišnji odmor ili bolovanje, koeficijent rada... Zatim se sve obračunava za isplatu plaće i SEPA datotekom se prenosi u internet bankarstvo za isplatu plaće. Također, ovdje se osim unosa sati i obračuna plaće mogu formirati i JOPPD obrasci koji se moraju dostaviti poreznoj svaki mjesec te se mogu izvući razni izvještaji za radnike bili oni skupni ili pojedinačni.
- Silosno poslovanje, Skladište rezervnih dijelova, Manager kadrova, Evidencija o radnom vremenu... To su samo još neki od naziva granula unutar programa koji se svakodnevno koriste.

5. DISTRIBUCIJA

Organiziranje i funkcioniranje prometa poljoprivredno-prehrambenih proizvoda još uvijek nije na zadovoljavajućoj razini, a distribucija je također jedno od uskih grla prometa, ali i proizvodnje. Još se uvijek jedan dio proizvoda plasira direktnom distribucijom, odnosno direktnim kanalima (putem tržnice na malo), a to se prije svega odnosi na voće i povrće proizvedeno u obiteljskim poljoprivrednim gospodarstvima. Ustrojavanjem i radom robnih centara, robnih burzi i poljoprivrednih zadruga poboljšavaju se kanali distribucije jer se organizirano otkupljuju i plasiraju poljoprivredno-prehrambeni proizvodi.

Takav princip rada je u Cezareji koja ima svojih 7 otkupnih mjesta, raspoređenih širom Vukovarsko-srijemske županije na kojima otkupljuje žitarice i plasira ih na tržište.

Otkupna mjesta se nalaze u blizini kooperanata što je od iznimne važnosti kako bi transport proizvoda bio što kraći, a time i jeftiniji. A silosi za skladištenje su također na vrlo malim udaljenostima od otkupnih mjesta pa se i time smanjuje trošak prijevoza.

5.1. Prikupljanje, sabiranje i otkupljivanje proizvoda

Prikupljanje, sabiranje i otkupljivanje proizvoda su aktivnosti vezane isključivo uz poljoprivredno-prehrambenu proizvodnju. Ove aktivnosti značajne su za usitnjena agrarna gospodarstva kakvo je i agrarno gospodarstvo u Republici Hrvatskoj.

Prikupljanjem i sabiranjem proizvoda smanjuju se troškovi, odnosno povećava se efikasnost distribucije i lakše se planiraju marketinške aktivnosti. Istovremeni je cilj ove funkcije zainteresirati buduće kupce. U gospodarstvu Republike Hrvatske, kao i u svijetu, ove poslove obavljaju poljoprivredne zadruge i sabirni centri.

5.2 Skladištenje

U okviru fizičke distribucije, skladištenje predstavlja aktivnost čuvanja proizvoda na duže razdoblje, a proizvodi se čuvaju za izvansezonsku potrošnju. Skladištenje robe utječe na ravnotežu ponude i potražnje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

Funkcija skladištenja, tj. čuvanja znatno utječe na kvalitetu proizvoda, a u konačnici i na maloprodajnu cijenu. Čuvanje proizvoda zahtjeva i posebne uvijete u skladištima (npr. određenu temperaturu, svjetlost, vlažnost i posebno određene higijenske uvjete). Lokacija i vrsta skladišta ovisi o proizvodu/robi koje se čuvaju kraće ili duže vrijeme. Odabir lokacije ovisi i o odnosu na tržištu na koje se roba plasira o lokaciji proizvodnje, a ovisi i o infrastrukturi odabranog područja te o prometnoj povezanosti.

Osim što je skladištenje vezano i u funkciji je trgovine, važno je i za prehrambenu industriju državne pričuve (državne robne zalihe).

5.3 Prodajni program

Kao što je već spomenuto, poduzeće Cezareja d.o.o. ostvaruje prihode na više načina (prodajom repromaterijala, žitarica doradom sjemena, vlastitom proizvodnjom..), a samim time ima široki proizvodni i prodajni program. Prodaja se može pokazati kroz jednu godinu, odnosno kroz aktivnosti nekog poljoprivrednika kroz godinu koji radi sa Cezarejom.

Početak godine (prva 3 ili 4 mjeseca) najaktivniji je odjel veleprodaje. Najtraženiji je tada repromaterijal (sjeme, zaštita i gnojivo). Nabavljaju se od različitih firmi koje posluju sa Cezarejom, a koje su među vodećima u svom poslu. Neke od njih su: KWS, RWA, Pioneer, Elixir Zorka d.o.o, Bayer, BASF, Syngenta, Agromais i dr. Kako narudžbe pristižu, tako se nabavljaju potrebna sredstva. Uz to, firma Meretine d.o.o. ima doradu sjemena, što je velika prednost u daljnjoj prodaji.

Cezareja prodaje sve što gore navedene tvrtke imaju. Prodajni asortiman je zaista raznovrstan i iz godine u godinu se povećava.



CJENIK 2018.

RWA HIBRIDNI SUNCOKRETA

HIBRID	TIP HIBRIDA	DOZRIJEVANJE	PAKIRANJE ZRNA	CIJENA kn / pakiranju
ES TERRAMIS	Clearfield	SREDNJE RANI	150.000	1.970
PATRICIA CL	Clearfield	SREDNJE RANI	150.000	1.970
GABRIELA CS	Standardni	RANI	150.000	1.880
FAUSTO ST	Express	SREDNJE RANI	150.000	1.880
SILLOUET *	Standardni	SREDNJE RANI	150.000	1.590
UTOPIA CS *	Standardni	SREDNJE RANI	75.000	795

(* - sjeme nije tretirano)

Cijene su veleprodajne, bez uračunatog PDV-a.
Zagreb, 04.01.2018.

RWA Hrvatska d.o.o.

RWA Hrvatska d.o.o. | Član grupe RWA Raiffeisen Ware Austria Aktiengesellschaft | Buzinski prilaz 10, 10010 Zagreb, Hrvatska | Tel: +385 1 2022-650 | Fax: +385 1 2022-657 | E-Mail: rwa-hrvatska@rwa.hr | Web: www.rwa.hr | Registrirano na Trgovačkom sudu u Zagrebu | MBS: 080209152 | OIB: 42621503715 | Osnovni kapital 30.451.500,00 kn uplaćen u cijelosti | IBAN: HR602840081100144654 | Devizni račun: 1100144654 kod Raiffeisenbank Austria dd. | Swift: RZBHR2X

Slika 1. Cjenik RWA hibrid suncokreta (2018.god.)

(<http://rwa.hr/wp-content/uploads/2018/02/CJENIK-RWA-SUNCOKRETA-2018.pdf>)

Na ovoj slici je prikazan prodajni asortiman hibrida suncokreta tvrtke RWA Hrvatska d.o.o.

Zajedno sa cjenicima drugih firmi, za sav repromaterijal, ovo se prilaže poljoprivrednicima i kada oni naruče proizvod, izrađuje se ponuda putem koje se

naručuje proizvod te u što kraćem roku dolazi do poslovnih centara kako bi ga kupac mogao preuzeti.

Cezareja, kao povlašteni kupac, ima povlaštene cijene u odnosu na neka druga poduzeća.

I samim time koristi tu prednost te se zbog toga izdvaja od konkurencije na svom području i po manjim cijenama može prodati proizvod svojim kupcima u odnosu na ostale.

Neki od najprodavanijih repromaterijala u 2017. godini su:

- a) Sekator - herbicid iz skupine sulfo nil urea koji suzbija široki spektar širokolisnih i nekih uskolisnih korova u žitaricama, od dobavljača Bayer d.o.o.
- b) Prosario – fungicid koji postavlja visoke standarde u zaštiti žitarica od biljnih bolesti prije svega u zaštiti od bolesti klasa, od dobavljača Bayer d.o.o.
- c) Lumax- herbicid za rano suzbijanje korova i ambrozije kod kukuruza, od dobavljača Syngenta d.o.o.
- d) N:P:K 15:15:15 – gnojivo za osnovnu gnojidbu, od dobavljača Elixir Zorka d.o.o. te od Petrokemija d.d.
- e) Sjemeni (pšenica, kukuruz, šećerna repa, ječam...) – od raznih dobavljača, a ponajviše od KWS Sjeme d.o.o. i RWA Hrvatska d.o.o.

Zatim slijedi drugi dio godine u kojem je žetva. Može se podijeliti na dva dijela, odnosno vremena u kojem je žetva(berba).

Prvi dio je razdoblje 6. i 7. mjeseca kada je žetva ječma i pšenice te uljane repice. U to vrijeme je najviše posla u svim poslovnim centrima zbog otkupa velikih količina ječma i pšenice. Nakon što poljoprivrednik doveze svoju kulturu i proda ju, radnici Cezareje ju spremaju u privremeno skladište, dok se ne skupi dovoljna količina robe. Zatim se ona tovari na kamione i vozi se u silose (skladišti se na duže vrijeme). Nerijetko su kupci spremni kupiti robu i prije same žetve pa se onda odmah po

dovozu na otkupna mjesta ona transportira dalje kupcima. Prodaja ječma i uljane repice je uglavnom tuzemna. Najveći kupac pšenice je Ameropa žitni terminal d.o.o. iz Splita koji od Cezareje kupuje gotovo 50% od ukupne količine pšenice. Ostatak robe se prodaje pretežito u inozemstvo. Neki od kupaca su: Milagri srl., Gold MG, Mlinpek Žitar d.d., Klas Sarajevo, Bimal Trading d.o.o. i dr.

Drugi dio je razdoblje od kraja 8. do početka 11. mjeseca, odnosno sezona vađenja šećerne repe, berba kukuruza i žetva suncokreta i soje. Otkup i prodaja ovih kultura se odvija vrlo slično kao i s prethodnim kulturama. Raznolikost kupaca je velika, a razlikuju se po količinama koje kupuju te po lokacijama gdje se nalaze. Najprije se proda sva šećerna repa, a kupuje ju VIRO d.o.o. iz Virovitice, Sladorana d.o.o. iz Županje i dr. kukuruz, soja i suncokret također imaju svoje kupce s tim da se dio robe skladišti dok se potražnja ne poveća, a time i cijena ne poraste.

Ukupna prodaja merkantilne robe u Cezareji je vrlo uspješna. Svake godine se sve zalihe prodaju, javljaju se novi kupci, otvaraju nove mogućnosti te se plasiraju proizvodi u inozemstvo (Italija, Mađarska, Srbija, Bosna i Hercegovina...).

6. VANJSKA TRGOVINA PODUZEĆA CEZAREJA D.O.O.

Vanjska trgovina je gospodarska djelatnost koja obuhvaća razmjenu roba i usluga sa inozemstvom, tj. ukupnu razmjenu materijalnih i nematerijalnih dobara između zemalja. (ukupnost razmjene jedne zemlje s drugom).

U užem smislu vanjska trgovina obuhvaća samo promet robe između gospodarskih subjekata iz različitih zemalja, pa je predmet vanjskotrgovinske razmjene samo ona roba koja prelazi državnu granicu, odnosno carinsku crtu jedne ili više zemalja.

Specifičnosti vanjsko-trgovinskog poslovanja:

1. roba prelazi državnu granicu
2. izvoznik je rezident jedne a uvoznik druge zemlje
3. svjetski novac može biti: roba, novac, zlato
4. izvoznica i uvoznica imaju različita društveno ekonomska obilježja
5. manja pokretnost čimbenika proizvodnje zbog protekcionističkih mjera
6. razlike zemalja (jezik, običaji, potrebe ...)
7. neekonomski činioci (npr. rat)

Najpoznatiji načini prodaje robe u vanjskotrgovinskoj razmjeni su:

1. Prodaja robe putem izravnih trgovačkih pregovora; najrašireniji način prodaje i kupnje robe poznate kvalitete, još se naziva i neposredna trgovačka pogodba. Kupac poziva potencijalne prodavatelje da mu pošalju svoju ponudu za isporuku određene robe. Po primitku ponuda, kupac obavlja usporednu analizu, odabire najkvalitetniju i poziva ponuđača na izravne pregovore zbog možebitne dodatne korekcije uvjeta (povoljnije cijene, kraći rok isporuke, dulji rok plaćanja, itd.). Nakon toga, ako se postignu zadovoljavajući uvjeti, sklapa se kupoprodajni ugovor. Za kvalitetan odabir najpovoljnijeg ponuđača je dobro prikupiti tri do pet različitih ponuda, a poželjno je da iz iste zemlje, poradi kontrole, imamo barem dvije ponude.

2. Prodaja po viđenju robe u cijelosti; kupoprodaja se događa u nazočnosti i kupca i prodavatelja ili pak njihovih ovlaštenih predstavnika. Roba se nalazi na mjestu gdje

se kupac i prodavatelj nalaze, dostupna je i kupac ju može razgledati, te se primjenom odgovarajućih postupaka uvjeriti u njezinu kakvoću. Nakon što se kupac uvjerio u kvalitetu robe, on s prodavateljem započinje pregovore o cijeni, uvjetima plaćanja i drugim elementima ugovora. Kad i ako dođe do sklapanja ugovora, kupac kvalitativno i kvantitativno preuzima robu. Pri tome se potpisuje i zapisnik o preuzimanju robe i izrađuju sve ostale potrebne isprave. Ovakav način sklapanja poslova nije suviše raširen u međunarodnoj trgovini. Primjenjuje se onda kad roba nije standardizirana i kad joj nije na drugi način moguće precizno opisati kvalitetu (npr. u trgovini nekim ratarskim proizvodima, drvenom građom, živom stokom, itd.).

3. Prodaja po uzorku ili modelu; uzorkom nazivamo manju količinu predmetne robe koja je iz cjeline uzeta na uobičajen način i koja stoga ima sva svojstva predmeta kupoprodaje. Količina treba biti dostatna da kupac može obaviti sve potrebne analize, npr. kemijske, kako bi se mogao uvjeriti u stvarna svojstva robe. Uobičajen je postupak da prodavatelj uza svoju ponudu pošalje kupcu dva međusobno odvojena i propisno zapečaćena uzorka, jedan za neophodne analize i probe, a drugi za usporedbu s isporučenom robom, jasno ako do isporuke dođe. Sebi također ostavlja jedan primjerak. Prodaja po uzorku ili modelu primjenjuje se kad kupac i prodavatelj nemaju mogućnosti neposrednog susreta i kad nije moguće precizno opisati kakvoću (kvalitetu predmeta kupoprodaje). Na ovaj način prodaje se roba kao što su neke živežne namirnice (sokovi, konzervirano voće i povrće, pića). Na međunarodnim sajmovima uzoraka tako se prodaje i cijeli niz različite industrijske robe za široku potrošnju (npr. odjeća, namještaj, kućanski aparati, itd.).

Vrste vanjskotrgovinskih poslova su: *leasing*; oprema se može privremeno izvoziti odnosno uvoziti i na temelju ugovora o leasingu, a radi uporabe u proizvodnji ili radi pružanja usluga. Ugovor mora predvidjeti rok trajanja leasing, a njime se može predvidjeti da se po isteku sklopljenog ugovora o leasingu privremeno uvezena oprema konačno uveze odnosno privremeno izvezena roba konačno izveze. *Posebni oblici trgovine s inozemstvom*; su kompenzacijski poslovi, poslovi posredovanja u trgovini s inozemstvom, malogranični izvoz i uvoz i susjedni prekomorski promet te konsignacijska prodaja strane robe. Kompenzacijski poslovi su dopušteni ako se uvozi oprema i sirovine namijenjene izvoznj proizvodnji; uvozi roba koja se uopće

ne proizvodi u RH ili se ne proizvodi u dovoljnim količinama te ako se radi o izvozu koji se ne može drugačije naplatiti. Poslovi posredovanja; mogu se obavljati slobodno. Zakonodavac doslovno kaže da trgovac može slobodno kupovati robu u inozemstvu i tu robu uvoziti ili privremeno uvoziti radi ponovnog izvoza. Isto tako trgovac može robu kupljenu u inozemstvu i neposredno prodavati u inozemstvu. - malogranični uvoz i izvoz; i susjedni prekomorski promet obavlja se sukladno sklopljenim međudržavnim ugovorima i provedbenim propisima donesenim na osnovi Zakona o trgovini. Takve poslove mogu obavljati samo izvoznici i uvoznici čije je sjedište na teritoriju koje obuhvaća malogranično i susjedno prekomorsko područje. Koji je to teritorij određeno je također međudržavnim ugovorom. - konsignacijska prodaja; strane robe je dopuštena i obavlja se na osnovi pisanog ugovora sa stranom osobom. Prodaja se obavlja u carinskim skladištima tipa D, i to u skladu s uvjetima iz carinskog zakona. (Pertot i Sabolović, 1998.)

Carinu kao takvu je moguće definirati kao osnovni zaštitni instrument ekonomske politike koju koriste sve zemlje u svrhu zaštite domaće industrije i gospodarstva. Carine predstavljaju dodatno opterećenje na cijenu uvezene robe, čime se smanjuje konkurentnost takvog uvoza. Kod primjene carinske politike najvažnije je : 1) koje će se robe cariniti, 2) visina carinske stope, te 3) vrijeme zaštite domaće industrije. Carina je porez na uvoznu robu i važna je u vanjskotrgovinskoj razmjeni

Carine su uređene sa trima zakonima :

1. Carinski zakon → opće odrednice vezane uz sam postupak naplate.
2. Zakon o carinskoj tarifi → popis svih roba i stopa.
3. Zakon o carinskoj službi → određuje okvir za djelovanje službenika i carinske uprave.

Carine možemo podijeliti prema slijedećim kriterijima :

- s obzirom na pravac kretanja: uvozne, izvozne i tranzitne
- s obzirom na cilj uvođenja:
 1. financijske (fiskalne) → glavni cilj je prikupiti sredstva za podmirenje javnih rashoda.

2. ekonomske(zaštitne) → cilj je zaštititi domaće gospodarstvo, domaće proizvođače.
 3. represivne(returzivne) → one su protumjera na štetnu mjere neke druge države.
- s obzirom na način određivanja carinske obveze
 1. vrijednosne (ad valorem) → obveza se utvrđuje u postotku od vrijednosti robe.
 2. specifične → obveza se utvrđuje po mjernim jedinicama.
 - s obzirom na način uvođenja carine
 1. ugovorne → u dogovoru sa nekom zemljom (npr. bilateralni dogovor o uvođenju smanjenje carinske stope na određeni proizvod iz druge zemlje).
 2. autonomne → država uvodi carine po svojoj vlastitoj odluci.
 - s obzirom na visinu opterećenja
 1. preferencijalne → kad se koristi niža stopa od opće.
 2. diferencijalne → kad se primjenjuje najviša stopa.

Osim carina, kao zaštitni instrumenti domaće industrije javljaju se još: porezi i subvencije kao cjenovni mehanizmi; te kvote i kontingenti, kao količinska ograničenja uvoza i izvoza. Sistematski pregled vrsta robe gdje se navodi iznos carine odnosno carinska stopa za svaku pojedinu robu ili za grupu srodnih proizvoda. Razlikujemo tri vrste: carine ad valorem (određen % od vrijednosti robe), specificirane (ovise o težini, zapremini, broju ..) te mješovite carine (cilj - ostvariti najveći prihod ili najveće opterećenje).

Dokument koji se koristi za carinjenje: Jedinstvena carinska deklaracija (JCD). To je pisana je isprava koja se koristi kao jednostavni obrazac carinske deklaracije za sve vrste carinskih postupaka. Podnosi se carinarnici kojoj je podnesena roba i to u uredovno vrijeme carinarnice. Obrazac je propisala Carinska uprava. JCD čini komplet od osam primjeraka ili dva kompleta od pet primjeraka potrebnih za provedbu odabranog carinskog postupka. Prvi primjerak deklaracije je za zemlju izvoza, drugi za obradu podataka, treći za izvoznika, četvrti za odredišnu carinarnicu,

peti primjerak je potvrda primitka, šesti za zemlju odredištu, sedmi za obradu podataka, a osmi za uvoznika. Dodatni list JCD-e je sastavni dio obrasca koji se rabi u slučaju deklariranja robe koja je razvrstana u više tarifnih oznaka. Isprave koje se prilažu u JCD za puštanje robe u slobodni promet jesu: račun i ostale trgovačke isprave na osnovi kojih je prijavljena carinska vrijednost robe deklaracija o carinskoj vrijednosti robe, ako je potrebno, isprave potrebne za utvrđivanje povlaštenog podrijetla robe, sve druge isprave potrebne za provedbu propisa koji uređuju puštanje deklarirane robe u slobodni promet.

Carinska uprava je odgovorna i za prikupljanje izvještaja o robnoj razmjeni sa inozemstvom, a Cezareja d.o.o. je dužna podnositi taj izvještaj svaki mjesec. Naziv toga izvještaja je Intrastat, a on je sustav prikupljanja podataka o robnoj razmjeni između zemalja članica EU. Uveden je propisom Komisije (EEC) No 3330/91 i u primjeni je od 1993. godine, kada je uspostavljeno jedinstveno tržište i kada su uklonjene fizičke granice među zemljama članicama. Podatke o robnoj razmjeni među članicama EU tada više nije bilo moguće prikupljati pomoću carinskih deklaracija jer su iste ukinute, što je prouzročilo stvaranje novog Intrastat sustava koji mora pružiti zadovoljavajući nivo informacija za statistiku. Važnost tako prikupljenih podataka pomaže napretku integrirane europske ekonomije i osnovni je izvor informacija za statistiku platne bilance, nacionalne račune i kratkoročne ekonomske studije. (<https://www.dzs.hr/hrv/intrastat/intrastat.htm>)

Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske nositelj je statističkog istraživanja robne razmjene između zemalja članica EU, dok je Carinska uprava odgovorna za prikupljanje podataka od izvještajnih jedinica.

U Intrastat sustavu podaci o trgovini mjesečno se prikupljaju pomoću statističkih obrazaca neposredno od tvrtki – poslovnih subjekata (izvještajnih jedinica).

Za statistiku robne razmjene s trećim državama (Extrastat), izvor podataka za statistiku još uvijek ostaju carinske deklaracije.

Za izvještavanje putem Intrastata moraju biti zadovoljena sljedeća tri uvjeta:

1. Poslovni subjekt obavlja transakcije s državama članicama EU-a
2. poslovni subjekt je u sustavu poreza na dodanu vrijednost

3. ako poslovni subjekt prijeđe vrijednost praga za uključivanje, obavezan je izvještavati za Intrastat (vrijednost praga za uključivanje u 2018. godini iznosi: za primitke 1.900.000,00 kn, a za otpremu 1.000.000,00 kn)

U Intrastatu treba prikazati sljedeće:

- kupnja i prodaja robe – izravna kupnja prodaja robe, nabava robe za prodaju na probno razdoblje, ambalaža (samo ako se trguje ambalažom kao s robom)
- povrat i razmjena robe – roba koja se vraća i zamjenske isporuke
- isporuka robe s montažom – ako se obrazac popunjava na temelju računa na kojem nije posebno navedena vrijednost robe i posebno vrijednost usluge montaže, tada vrijednost robe treba procijeniti prema tržišnoj vrijednosti robe
- kretanje robe iz jedne članice EU u drugu bez prijenosa vlasništva – sastavljanje robe nakon prijevoza, konzerviranje dodavanje konzervansa i drugih aditiva), tretiranje (npr. pesticidima), razrjeđivanje tekućina (npr. soka)
- roba otpremljena ili primljena u konsignacijsko skladište – sa svrhom naknade prodaje kupcu u Hrvatskoj ili u drugoj zemlji članici od strane poslovnog subjekta
- financijski leasig – roba koja je primljena, otpremljena i iznimno vraćena kao dio financijskog leasinga predstavlja transakciju u koju su uključene tri stranke; isporučitelj robe, zakupac i zakupodavac
- roba koje je otpremljena i primljena kao povrat – kao dio potraživanja nezadovoljavajuće izvedbe kupoprodajnog ugovora, uključujući i povrat neisprane robe te zamjenu neispravne robe
- najam opreme i posudba robe- primljena ili otpremljena roba na privremeno korištenje, ako je vrijeme korištenja dulje od dvije godine
- operativni leasing – odnosi se na robu za koju j ugovor zaključen na dvije ili više godina

6.1. Uvoz

Uvoz znači kupnju robe i usluga u inozemstvu i plaćanje uvezene robe ili obavljene usluge inozemnim proizvođačima. Njime se osigurava nabava robe ili usluga koje se ne proizvode unutar zemlje. Također se osiguravaju i sljedeći gospodarski ciljevi zemlje: nabava sirovina ili reprodukcijskog materijala kojima se omogućava proizvodnja i normalno funkcioniranje gospodarskog sustava, nabava robe široke potrošnje koje na domaćem tržištu nema ili je nema u dovoljnoj količini, čime se osigurava bolja opskrbljenost domaćeg tržišta...

Redovan uvoz predstavlja uvoz robe iz inozemstva koja je prodana ili će biti prodana primatelju u Hrvatskoj. Prilikom redovnog izvoza moraju biti priloženi sljedeći dokumenti:

Dokumentacija potrebna za uvoz:

- Dispoziciju za uvoz - dokument kojim nalogodavac (pošiljatelj ili primatelj) daje nalog ovlaštenom otpremniku da ga zastupa u carinskom postupku. Nalogodavac svojom ovjerenom dispozicijom odgovara za točnost podataka prema carinskom zakonu i snosi odgovornost prema carinskom zakonu za sve nepravilnosti koje su upisane, a ne odgovaraju činjeničnom stanju robe. Navodi podatke poput uvoznik, prodavatelja, primatelja, vrijednost i količina robe, mjesto carinjenja, datum preuzimanja robe, zemlja podrijetla, zemlja uvoza, zemlja plaćanja...
- Komercijalna faktura - prema važećim carinskim propisima sva roba ili dokumenti moraju biti deklarirani. Roba mora biti popraćena komercijalnom ili proforma fakturom. Komercijalna faktura je dokument koji sadržava dokumentirane dokaze o vrijednosti robe, te je potreban za carinjenje robe u zemlji uvoza. Ako se radi o robi koja nema poslovnu namjenu govorimo o besplatnim pošiljkama, te takvu fakturu nazivamo proforma. (<https://www.overseas.hr/spedicija/carinski-postupak-i-dokumentacija#uvoz>)

6.2 Uvoz robe u poduzeće Cezareja d.o.o.

Kada se govori o uvozu u zemlju od strane Cezareje d.o.o. ne može se reći da je riječ o velikim količinama dobara, ali uvoz je ipak prisutan. Najviše se tu radi o poljoprivrednim strojevima (utovarivač, traktor...), dijelovima za strojeve poput akumulatora, raznih vijaka i sl. te gnojiva.

Najveći razlog uvoza jest niža cijena u odnosu na isti proizvod u Hrvatskoj. Tako primjerice, kada govorimo o poljoprivrednim strojevima, dosta su jeftiniji dijelovi za stroj pa i sam stroj u Bosni i Hercegovini te u Sloveniji. Iz ovih zemalja se pretežito uvozi te vrsta roba, nađe se ponekad još pokoja zemlja koja ima nekakve bolje pogodnosti za traženu robu, ali u većini slučajeva se surađuje sa ove dvije navedene zemlje.

Što se tiče repromaterijala, važno je spomenuti uvoz gnojiva. Gnojivo se jedino uvozi i to samo iz Srbije, kupljeno u tvrtci Elixir Zorka d.o.o. iz Šabca. Ponajviše je to gnojivo N:P:K 15:15:15 te urea. Uvoze se i ostala gnojiva, ali ova u najvećim količinama.

Drugi dio sredstava potrebnih za rad poljoprivrednika može se nabaviti u Hrvatskoj po pristupačnim cijenama; i sjeme i zaštita (fungicidi, herbicidi, pesticidi). Iako Cezareja i gnojivo nabavlja u Hrvatskoj, značajan dio ipak i uvozi iz Srbije.

Cezareja je, kako prava osoba sa sjedištem u Republici Hrvatskoj, dužna voditi i Knjigu uvoza, odnosno Nadzornu knjigu o kapitalnim poslovima s inozemstvom.

Tablica 1. Primjer popunjene stranice Knjige uvoza (Nadzorne knjige)

1	Redni broj i datum unosa podataka	93. , 14.06.2017.
2	Oznaka i datum isprave koja je osnovom za izvršenje plaćanja ili naplate (predgovor, ugovor, pismo namjere, predračun, račun...)	Rn. broj 198/17 od 14.06.2017.
3	Naziv tvrtke i zemlja sjedišta nerezidenta s kojim je sklopljen posao	Mlinostroj d.d. Študijska Cesta 5, 1230 Domžale, Slovenija
4	Ugovorena vrijednost posla	935,00 EUR
5	Naznaka u čije ime i za čiji je račun sklopljen posao	Cezareja d.o.o. Kolodvorska 2 32254 Nijemci
6	Postotak ugovorene zastupničke ili posredničke provizije	Uplata PP , prema ugovoru
7	Datum, iznos i način izvršenog plaćanja	Uplata PBZ banka, izvod broj 116, datum 21.06.2017. iznos = 935,00 EUR
8	Broj i datum jedinstvene carinske deklaracije (JCD)	Broj JSC 19775 od 17.06.2017.
9	Podatak o zemlji podrijetla robe, zemlji iz koje se roba uozi	Slovenija

Knjiga uvoza je ispunjavana od strane Cezareja d.o.o., 14.06.2017. godine, a podaci se odnose na uvoz iz Slovenije u Hrvatsku. Riječ je o kupovini strojnih dijelova iz tvrtke Mlinostroj d.d.

6.3 Izvoz

Izvoz predstavlja prodaju i isporuku robe u inozemstvo ili obavljanje različitih usluga u korist drugih zemalja i njihovih rezidenata uz naplatu. Razlikuju se izvoz roba i izvoz usluga ili tzv. vidljivi i nevidljivi izvoz. Oba su posljedica međunarodne podjele rada, odnosno specijalizacije pojedinih zemalja u proizvodnji određenih dobara i usluga. Specijalizacija za određenu vrstu proizvoda i usluga temelji se na prirodnim ili stečenim relativnim prednostima pojedinih zemalja za proizvodnju određene vrste dobara, čime se povećava proizvodnost rada i smanjuju troškovi proizvodnje dobara i usluga koje se razmjenjuju među zemljama sudionicama u razmjeni. Izvoz određuje mjesto i obujam participacije u međunarodnoj podjeli rada, jer se prihodima od izvoza kupuju strana dobra i usluge. Povećanjem izvoza, zemlja povećava tržište za svoje proizvode i usluge te svoj proizvodni kapacitet i zaposlenost, a uvozom povećava obujam opskrbe domaćega tržišta po nižim cijenama i u širem asortimanu nego što bi to mogla iz vlastite proizvodnje, čime se ubrzava ekonomski rast i rast blagostanja u zemlji. Zato zemlje različitim mjerama potiču izvoz i proizvodnju za izvoz, posebice one vrste proizvodnje u kojima imaju izgleda da proizvode uz relativno niže troškove nego u drugim vrstama proizvodnje. Opseg i struktura izvoza iz neke države ovise o mnogobrojnim čimbenicima, kao što su razlike u prirodnim uvjetima, u razvoju tehnologije i relativnoj proizvodnosti, u relativnim cijenama proizvoda, potražnji na različitim tržištima, tečajevima nacionalnih valuta, izvoznim i uvoznim organizacijama, organizaciji izvozne djelatnosti i u metodama prodora na strana tržišta itd. Uz određene pretpostavke u pogledu slobode i mogućnosti međunarodnog kretanja proizvodnih čimbenika, temeljni tokovi izvoza i uvoza mogu se objasniti načelom komparativnih prednosti, prema kojemu će jedna zemlja težiti izvozu onih proizvoda u proizvodnji kojih je učinkovitija od svojega vanjskotrgovinskoga partnera, a uvoziti one proizvode u proizvodnji kojih je manje učinkovita (D. Ricardo-teorija komparativnih prednosti).

Vrste izvoza:

- opći izvoz je skup svih pošiljki koje izlaze iz zemlje, osim izravnog tranzita
- specijalni izvoz je izvoz robe domaće proizvodnje, prerađene strane robe i nacionalizirane robe.

Izvršavanje izvoznog posla (3 faze): Pripremanje radnje, ugovaranje posla (operativno izvršenje) te zaključivanje radnje.

U prvih jedanaest mjeseci prošle godine Hrvatska je povećala izvoz roba u članice EU-a za 9,9 posto, na 61,79 milijardi kuna, dok je izvoz u zemlje izvan EU-a porastao 21,1 posto, na 33,5 milijardi kuna (Državni zavod za statistiku).

Redovan izvoz predstavlja slanje robe koja je prodana ili će biti prodana primatelju izvan granica Hrvatske. Prilikom redovnog izvoza moraju biti priloženi slijedeći dokumenti:

- Dispoziciju za izvoz u pet primjeraka (komercijalne fakture). Ukoliko je roba hrvatskog podrijetla mora sadržavati: EUR 1 obrazac za vrijednost robe koja premašuje iznos od 6.000,00 EUR-a skupno ili pojedinačno
- Izjavu proizvođača o porijeklu robe uz EUR 1
- Izjavu o porijeklu na računu za pošiljke vrijednosti do 6.000,00 EUR-a
- Izjavu o porijeklu robe uz izjavu na računu

Zakon propisuje da izvoznik podnosi carinsku deklaraciju, i to carinarnici mjerodavnoj za područje gdje mu je sjedište ili prebivalište odnosno onoj mjerodavnoj za mjesto odakle se roba otprema, ili gdje je zapakirana. Roba se mora izvesti u stanju u kojemu je ocarinjena, i to putem i u roku koji odredi carinarnica.

Cezareja d.o.o.
za proizvodnju, trgovinu i usluge
NIJEMCI, Koledvorska 2,
OIB: 44343542645

U OTOK dana 25.3.2017

OTPREMNICA br. 1073/17

Za BIMAL d.d., Brčko

Na temelju vaše narudžbe broj _____ od _____ dostavljamo vam sljedeću robu:

Sklad. broj šifra	NAZIV ROBE	Jed. mjere	Količina	Cijena	Iznos
1	2	3	4	5	6
	<u>4017 HEAR 1.17</u>		<u>15360</u>		
	<u>4020</u>				
	<u>02000 1.17</u>				

Način otpreme: 030-A 334/37-7-73

Kontrolirao: _____ Primio: _____

Cezareja d.o.o.
za proizvodnju, trgovinu i usluge
NIJEMCI, Koledvorska 2,
OIB: 44343542645

Oznaka za računanje: GT-P-21/NCR-S
Tržište: Gradska bitnica, Osijek d.d.
J.J. Strossmayera 257, Osijek, Hrvatska

Slika 2. Otpremnica br. 1073/17 – Izvoz soje iz Cezareje d.o.o. u Bosnu i Hercegovinu za Bimal d.d., Brčko

Izvor: Registrator 'otpremnice' broj 7. iz arhive Cezareje d.o.o.

Otpremnica je dokument kojom se utvrđuje, kako i sam naziv dokumenta kaže – otprema.

Koristi se za izdavanje robe sa skladišta kupcu, a upotrebljava se samo ako se za fakturiranje koristi račun. Ako se za fakturiranje koristi dokument račun-otpremnica, tada se otpremnica ne koristi, jer je dokument račun-otpremnica istovremeno i račun i otpremnica. Na ovoj otpremnici se nalaze podaci koji su, zajedno sa ostalim priložima, potrebni za prelazak carine. Navodi se mjesto i datum utvara, vrsta tovarene robe, jedinica mjere te količina. Uz to, uvijek je potrebno navesti koji vozač transportira robu, njegov kontakt i potpis. Naravno, navodi se i kupac robe, koji je u ovom slučaju tvrtka Bimal d.d. iz Brčkog. Na kraju, firma koja izvozi robu i odgovorna osoba koja izdaje otpremnicu, mora se potpisati i ostaviti pečat.

Uz otpremnicu se uvijek prilaže i 'Pisana izjava o otpremi ili prijevozu dobara u drugu državu'. Izjavu ispunjava i ovjerava vlasnik robe koja se izvozi.

PRILOG 22-15

Izjava dobavljača za proizvode koji imaju status povlaštenog podrijetla

Izjava dobavljača, čiji se tekst nalazi u nastavku, mora se sastaviti u skladu s bilješkama. Međutim, bilješke nije potrebno navesti.

HR L 343/838 Službeni list Europske unije 29.12.2015

IZJAVA

Ja niže potpisani, izjavljujem da roba navedena u ovoj ispravi OTP. 1073/17 (1)
podrijetlom iz EU (2) te udovoljava pravilima o podrijetlu koja vrijede u
povlaštenoj trgovini s BOSNA I HERCEGOVINA (3)

Izjavljujem (4):

- Primijenjena kumulacija s _____ (ime zemlje/zemalja)
- Kumulacija nije primijenjena

Obvezujem se da ću carinskim tijelima na raspolaganje staviti sve popratne isprave koje zatraže:

PRIVLAKA, 25. 9. 2017 (5)

MILJEVIĆ STJEPAN - VLASNIK OBRTA (6)

 (7)

MILJEVIĆ
obrt za poljodjelstvo, trgovinu i usluge
vi. Stjepan Miljević
PRIVLAKA, Bana Josipa Šokčevića 17
OIB: 45528052949

Ako se to odnosi samo na neku robu iz isprave, ona mora biti jasno naznačena ili označena i ova oznaka upisana na deklaraciju kako slijedi :

1. Otpremnica / Račun
2. Europska unija, zemlja, skupina zemalja ili područje iz kojih roba potječe.
3. Predmetna zemlja, skupina zemalja ili područje.
4. Popunjava se, prema potrebi, samo za robu s povlaštenim podrijetlom u kontekstu povlaštenih trgovinskih odnosa s jednom od zemalja na koju se primjenjuje paneuromeditarska kumulacija podrijetla.
5. Mjesto i datum.
6. Ime i položaj u poduzeću.
7. Potpis

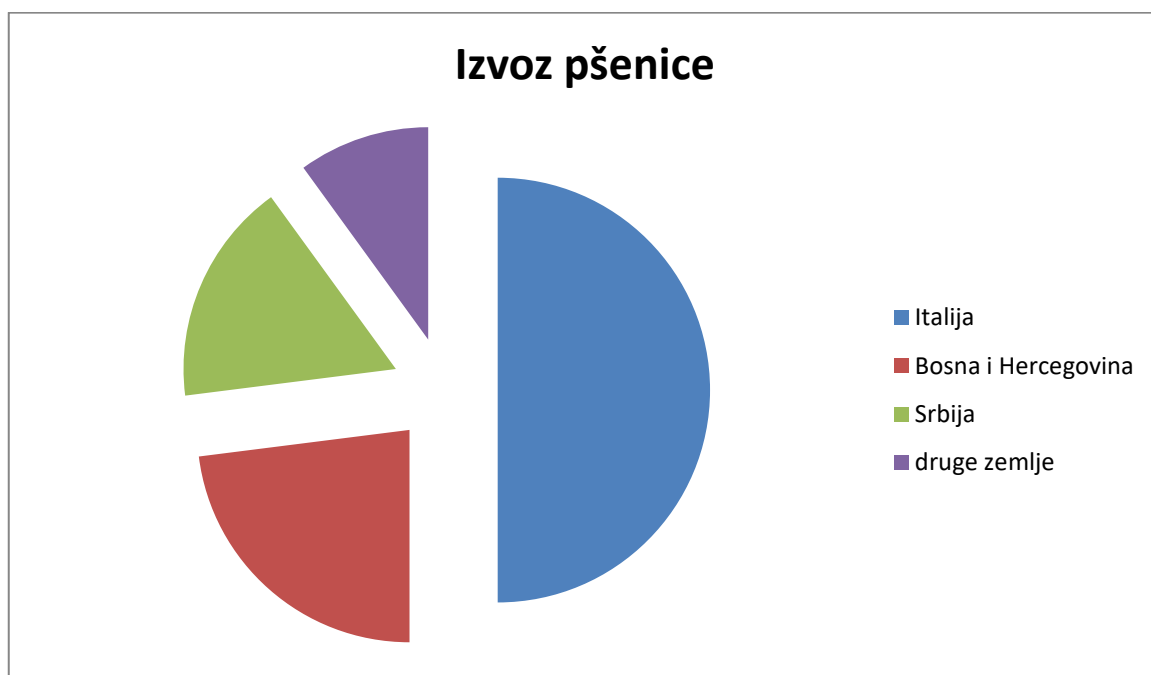
Slika 3. Prilog otpremnici, 'Pisana izjava o otpremi ili prijevozu dobara u drugu državu' ili 'Izjava dobavljača za proizvode koji imaju status povlaštenog podrijetla'

Izvor: Registratori Cezareje d.o.o.

Ova izjava koja je prilog otpremnici 1073/17 je popunjena od strane dobavljača, odnosno kooperanta S. Miljević, Miljević obrt za poljodjelstvo, trgovinu i usluge. Njegova roba je bila na skladištenju u Cezareji pa su iz tog razloga njegovi podaci na Izjavi dobavljača, a Cezareja je izvoznik.

6.4 Izvoz robe poduzeća Cezareja d.o.o.

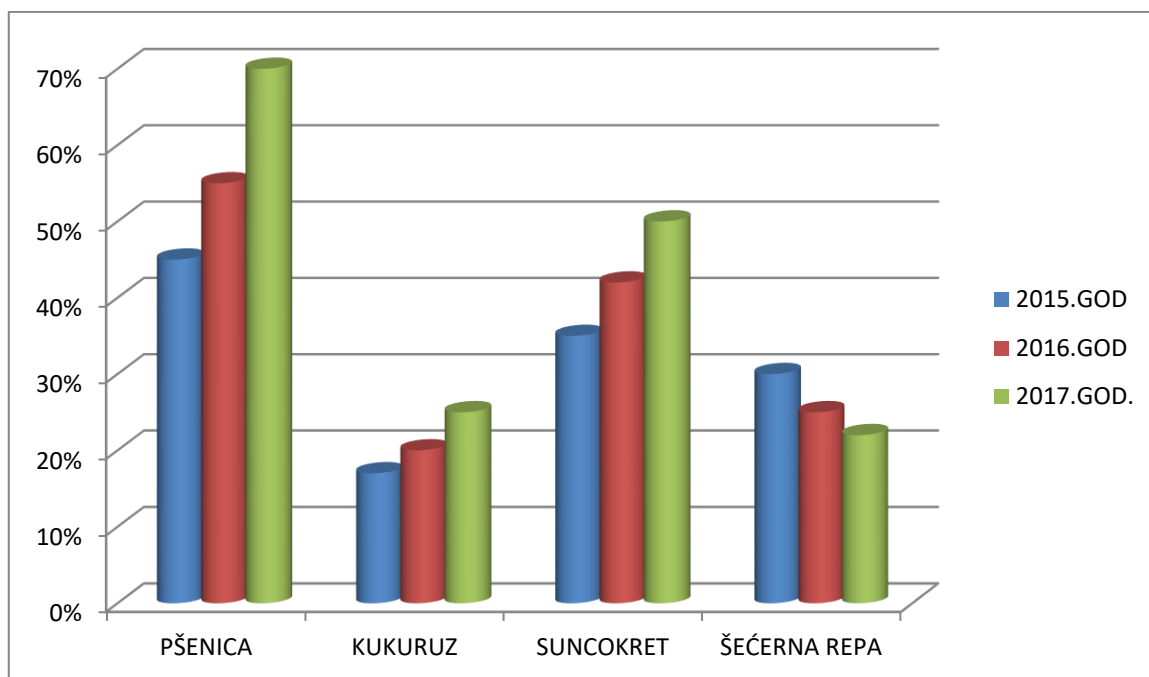
Cezareja d.o.o. izvozi isključivo merkantilnu robu. To se odnosi na sve vrste merkantilne robe: pšenica, ječam, uljana repica, šećerna repa, kukuruz, suncokret te soja. Izvozi se roba iz vlastite proizvodnje (Cezareje d.o.o. i Meretina d.o.o.) te otkupljena iz svih poslovnih centara. Izvoz ide prema zemljama članicama Europske Unije, ali i prema trećim zemljama (Srbija i Bosna i Hercegovina).



Grafikon 1. Izvoz pšenice iz poduzeća Cezareja d.o.o. u 2017. godini

Izvor: Program "Jupiter" – konto izvoza 1210, te Knjiga izdanih (izlaznih) računa

Grafikon predstavlja ukupne izvezene količine pšenice u postotcima. Prema ovom grafikonu je jasno vidljivo da Cezareja d.o.o. najveći dio pšenice, čak 50%, izvozi u Italiju. U ostale susjedne zemlje izvozi 40%, od kojih 23% odlazi u Bosnu i Hercegovinu, a 17% u Srbiju. Ostatak robe (još 10%) odlazi u Mađarsku, Sloveniju, Austriju, Makedoniju te Bugarsku.

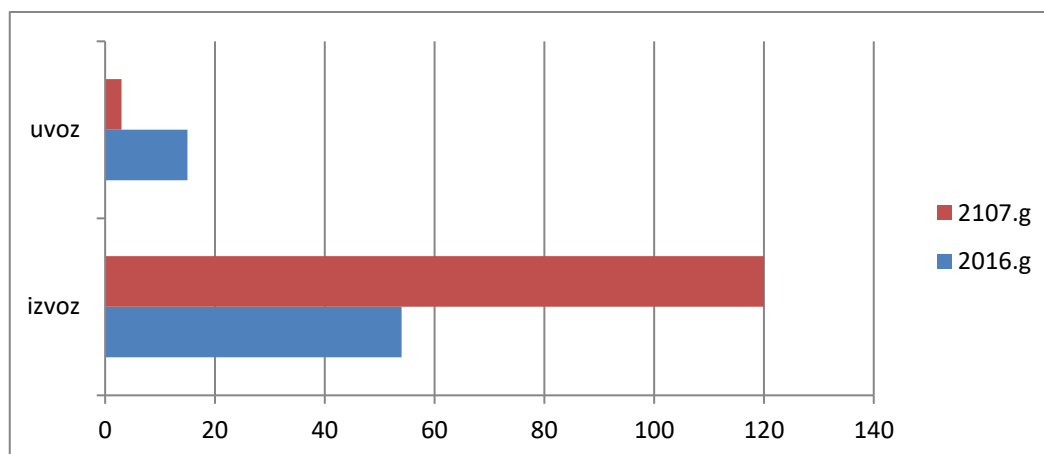


Grafikon 2. Izvoz merkantilne robe u zadnje 3 godine

Izvor: PDV obrasci te knjige izlaznih računa za 2015., 2016. i 2017. godinu i program "Jupietr" (stanje konta 1210 i 2210)

Ovaj grafikon je također izrađen u postotcima, a daje pregled o tome koliko izvezeno pojedine vrste robe, od ukupne količine robe koja se nalazila u Cezreji d.o.o. 2015., 2016. te 2017. godine. Prikazuje poljoprivredne kulture koje se najviše izvoze, budući da se izvozi i ječam, soja te uljana repica, ali u znatno manjim količinama. Vidljivo je da se najviše izvozi pšenica, zatim suncokret i šećerna repa pa kukuruz. Pšenica ujedno ima u najbrže rastuću putanju izvoza. 2015. godine je izvezeno 45% pšenice od ukupne količine pšenice koja se nalazila u Cezarejinim skladištima i otkupnim mjestima. 2016. godine je izvoz narastao za 10 % pa je ukupna izvezena količina imala iznosila 55% dok je 2017. godine taj postotak još narastao, za čak 15% i on je iznosio 70%. U odnosu na 2015. godinu izvoz je rastao na svim kulturama osim na šećernoj repi koja je pronašla više svojih kupaca unutar zemlje i potražnja za njom je sve veća pa je stoga izvoz te kulture u silaznoj putanji.

6.5 Komparacija uvoza i izvoza u Cezareji d.o.o.



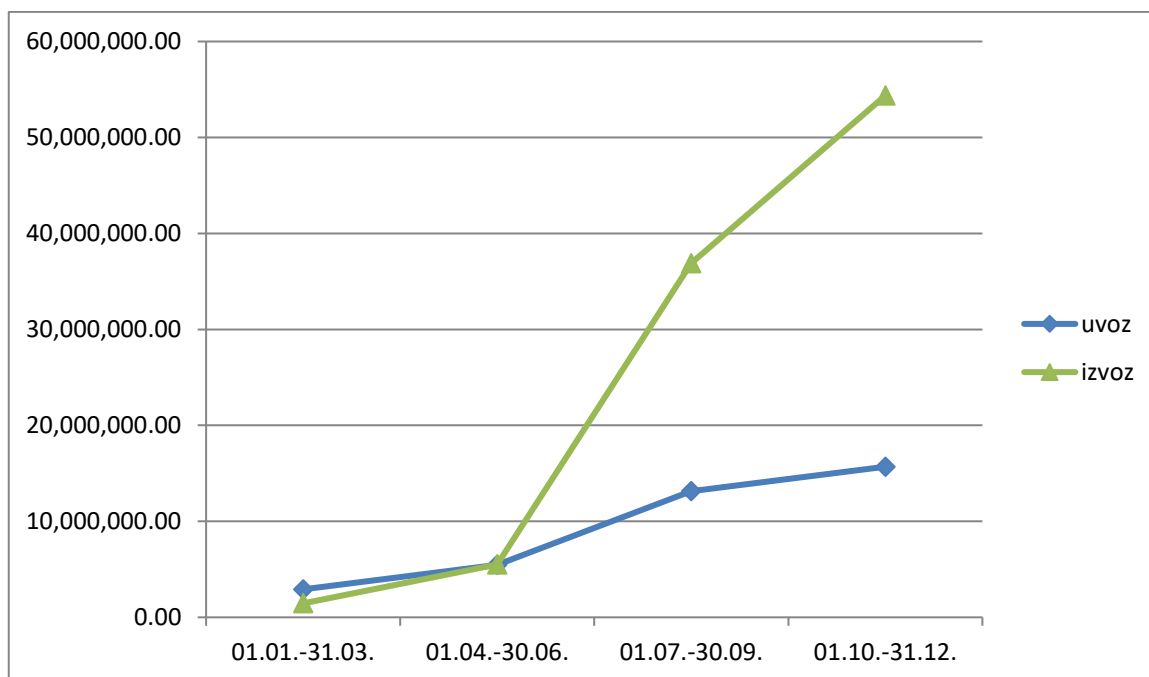
Grafikon 3. Grafički prikaz ukupnog uvoza/izvoza Cezereje d.o.o. u 2016. i 2017.godini.

Izvor: stanje konta 1210 i 2210, granula 'Kontor', program 'Jupiter'

Ovaj dijagram prikazuje količinu robe koja je prodana u/iz inozemstva. Iznosi su prikazani u milijunima kuna. Podaci su uzeti iz programa 'Jupiter', granule 'Kontor' prema stanju konta 1210 koji označava kupce iz inozemstva (izvoz) te prema stanju konta 2210 – dobavljači dobara iz inozemstva, odnosno uvoz. Kao što je već navedeno, iznosi su u milijunima kuna i to slijedeći: 2016. godine je Cezareja uvezla dobre u vrijednosti od 15. 692.102,69 kn, dok je 2017.godine suma uvoza iznosila 3.829.321,69 kn. Jasno je vidljivo kako se uvoz smanjio u odnosu na godinu ranije.

Izvoz robe iz Cezareje u inozemstvo u 2016. godini je iznosio 54.368.267,35 kn, dok je u 2017. godini taj iznos narastao na 120.979.232,94 kn. Dakle, izvoz se udvostručio u samo godinu dana.

Usporedba uvoza i izvoza daje predodžbu o tome koliko se više dobara izvozi, a sve manje se uvozi. Najveća prednost u tolikom rastu izvoza je upravo u kapitalu koji se zarađuje te u mogućnostima koje se otvaraju u inozemstvu i sl. To doprinosi boljitku, ne samo Cezarejinom, nego i ukupnom boljitku Republike Hrvatske i to ne samo zbog rasta firme ili njezinog širenja na tržištu, nego i zbog načela: "Što više izvesti, a što manje uvesti – to veća korist za zemlju".



Grafikon 4. Uvoz i izvoz u 2016. godini, prikazan kroz kvartalna razdoblja

Izvor: IRA (izlazni računi) i URA (ulazni računi) iz 2016. godine

U tablici ispod su prikazani točni podaci koje gornji grafikon prikazuje. Vidljivo je kako je u prvom kvartalu zapravo najslabija potražnja kao i prodaja, a glavni razlog tome je upravo to što u zimskim mjesecima u poljoprivredi nema previše posla, ili je već sve odrađeno ranije, ili će se s poslom krenuti tek u toplijim mjesecima.

Za drugi kvartal se može reći da je podjednaka prodaja i potražnja dok se u trećem djelu razlika znatno primijeti. Izvoz je u pozitivnom rastu jer se polako odrađuju poslovni sa ljetnim kulturama, pa se počinje izvoziti i pšenica i ječam.

Najviše se izvozi u zadnja tri mjeseca u godini, odnosno u listopadu, studenom i prosinu. Razlog tome je što je do tada već sav posao gotov, sva roba je zaprimljena, silosi i skladišta su puni, cijene otkupa rastu, potražnja u inozemstvu također. Tada se izvozi ostatak pšenice od ranije, koja nije prodana jer se čekalo na veću cijenu, ali i sve ostale kulture; šećerna repa, kukuruz, suncokret, soja... Ukupna vrijednost izvoza u tom razdoblju je 54.368.267,35 kn, dok u prethodim mjesecima zajedno vrijednost izvezene robe iznosi 43.860.630,18 kn.

Uvoz se također povećava iz mjeseca u mjesec, ali u manjim razmjerima. Kao i kod izvoza robe, i kod uvoza je najveći naglasak na zadnji kvartal. To je ponajviše zbog toga što se treba naručiti i nabaviti sva robe potrebna za tretiranje zemlje za sjetvu, a i za samu sjetvu su potrebna sjemena, gnojiva i sl.

Tablica 2. Kvartalni pregled 2016. godine

razdoblje	uvoz	izvoz
01.01.-31.03.	2.915.987,00	1.452.638,49
01.04.-30.06.	5.467.822,56	5.510.890,75
01.07.-30.09.	13.157.626,08	36.897.093,94
01.10.-31.12.	15.692.102,69	54.368.267,35

Najveći Cezarejini inozemni kupci/dobavljači su:

- ✓ Milagri S.R.L.
- ✓ Gold MG
- ✓ Mangimi Mirandola S.N.C. DI
- ✓ Mlinpek d.d.
- ✓ Mlinpek Žitar d.d.
- ✓ Klas Sarajevo d.o.o.
- ✓ Bimal Trading d.o.o.
- ✓ Bimal d.d.
- ✓ Meka Prom d.d.
- ✓ Mlin – Majić d.o.o.
- ✓ Uljarice Bačka d.o.o.
- ✓ Elixir Zorka d.o.o.
- ✓ Šidekspres d.o.o.
- ✓ Burin Ilija d.d.
- ✓ Leoni S.R.L.

7. ZAKLJUČAK

Cezareja d.o.o. već godinama bilježi samo porast prihoda, a time i dobit, pogotovo u zadnje tri godine, kada raste u značajnim rasponima. Zahvaljujući dobrim lokacijama poslovnih centara gdje nema puno konkurencije, siguran je otkup svih poljoprivrednih kultura koje se siju na području Vukovarsko – srijemske županije (pšenica, suncokret, kukuruz, šećerna repa...). Upravo otvaranjem novih poslovnih centara poduzeće se širi, otvaraju se nova radna mjesta te nove poslovne mogućnosti. U budućnosti će se poduzeće vjerojatno proširivati te poslovati na još širem području. Izgradnja novih skladišnih objekata uvelike će doprinijeti poslovanju jer će se moći otkupiti veća količina robe i skladištiti na duže vremena. Čuvanjem robe u skladištima se postiže veća prodajna cijena, jer potražnja raste u zimskim mjesecima, a vlastiti skladišni prostori upravo to i omogućuju – čekanje veće cijene, iako se i velika količina novca može uštedjeti baš sa vlastitim silosima ili drugim objektima za čuvanje robe.

Unazad dvije godine, otkad se posluje s programom "Jupiter", vidljivo je koliko isti doprinosi ukupnom poslovanju Cezareje, koliko znači za razne aktivnosti (bile one knjigovodstvene, skladišne ili prodajne), a samim time olakšava zaposlenicima mnoge poslove te pruža brojne preglede o poslovanju. Pomoću ovog programa se lakše prate stanja robe na skladištima, kupci i dobavljači, novac, potrošni materijal... Također, očekuje se da će se izvoz dobara povećati i to ne samo količine roba koje se izvoze, nego vjerojatno i broj zemalja u koje se izvozi. Time će i tržište na koje se plasiraju proizvodi biti veće. Ukupan izvoz u 2016. godini je iznosio 54.368.267,35 kn, dok se u 2017. godini taj iznos udvostručio te je iznosio 120.979.232,94 kn. Zbog toga se očekuje rast i u sljedećim godinama poslovanja. Budući da i vlastita proizvodnja raste, očekuje se da će nabava strojeva doprinijeti samoj proizvodnji, ali i smanjiti uvoz proizvoda i usluga jer Cezareja d.o.o. najviše uvozi dijelove za strojeve i razne potrošne materijale, koji se mogu naći po povoljnijim cijenama inozemstvu. A kupnjom novih strojeva bi se postiglo, ne samo unapređenje tehnologije, nego bi se i osiguralo poboljšanje rada na polju na duže vremena, lakše bi se odradili svi poslovi vezani za proizvodnju i ne bi bilo potrebno utrošiti puno vremena na nabavu i popravak dosadašnjih starijih strojeva.

8. POPIS LITERATURE

1. Babić, A., Babić, M. (2008): Međunarodna ekonomija, Sedmo dopunjeno i izmijenjeno izdanje. Sigma savjetovanja d.o.o. Zagreb. (knjiga)
2. Pertot, V., Sabolović, D. (1998): Međunarodna trgovinska politika. Informator. Zagreb (knjiga)
3. Knjiga izdanih (izlaznih) računa, poslovanje Cezareje d.o.o.
4. Knjiga primljenih (ulaznih) računa, poslovanje Cezareje d.o.o.
5. Izvješće Intrastat, predano od strane Cezareje d.o.o.
6. PDV obrasci, 2015., 2016. i 2017. godina
7. <https://www.overseas.hr/spedicija/carinski-postupak-i-dokumentacija#izvoz> (preuzeto 20.08.2018.)
8. <http://www.poslovni.hr/trzista/hrvatska-vanjskotrgovinska-razmjena-robni-izvoz-pada-uvoz-raste-340690> (preuzeto 04.08.2018)
9. <https://www.dzs.hr/> (preuzeto 04.08.2018.)
10. Računalni program "Jupiter" za poslovanje Cezareje d.o.o.
11. Registratori sa otpremnicama i izvoznim deklaracijama

9. SAŽETAK

Cezareja d.o.o. je poduzeće u Vukovarsko-srijemskoj županiji, osnovano 1997. godine. Bavi se poljoprivrednom djelatnosti; prodajom, nabavom te uvozom i izvozom proizvoda. Poslovanje se odvija kroz vlastitu proizvodnju, doradu sjemena, trgovinu repromaterijala i trgovinu žitaricama.

U ovom radu je analizirano poslovanje u zadnje 3 godine raznim metodama i grafičkim prikazima. Korišteni su podaci iz raznih izvještaja koje poduzeće podnosi te iz računalnog programa "Jupiter" u kojemu se bilježi i prati cjelokupno poslovanje.

Svake godine se bilježi sve veća dobit poduzeća. Uvoz se smanjuje, a izvoz povećava. Tvrtka se povećava, širi se na druga područja, otvaraju se nova radna mjesta. Dolaze i novi suradnici i partneri u tvrtku, povećava se prodajni asortiman, a ponuda proizvoda i usluga je vrlo velika. Uz to, povećava se i kapacitet skladištenja (gradnjom novih skladišta) što je od velike važnosti za poslovanje poduzeća.

Ključne riječi: poduzeće Cezareja d.o.o., prodajni program, distribucija, izvoz

10. SUMMARY

Cezareja d.o.o. is a company in Vukovar-Srijem County, founded in 1997. Engages in agricultural activity; sales, procurement and import and export of products. The business takes place through its own production, seed processing, reproduction trade and grain trade.

This paper analyzes the business in the last 3 years with various methods and graphs. The data from the various reports submitted by the company and from the Jupiter computer program were used, which records and monitors the entire business.

Every year, the company's bigger profits are recorded. Imports are reduced and exports are increasing. The company is growing, expanding to other areas, new jobs are being opened. There are new associates and partners in the company, the sales assortment increases, and the offer of products and services is very large. Additionally, the storage capacity (building new warehouses) increases, which is of great importance for the business of the company.

Keywords: company Cezareja d.o.o., sales program, distribution, export

11. POPIS SLIKA

Slika 1. Cjenik RWA hibrid suncokreta (2018.god.).....	10
Slika 2. Otpremnica br. 1073/17 – Izvoz soje iz Cezareje d.o.o. u Bosnu i Hercegovinu za Bimal d.d., Brčko.....	24
Slika 3. Prilog otpremnici, 'Pisana izjava o otpremi ili prijevozu dobara u drugu državu'.....	25

12. POPIS TABLICA

Tablica 1. Primjer popunjene stranice Knjige uvoza (Nadzorne knjige).....	21
Tablica 2. Kvartalni pregled 2016. godine.....	30

13. POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Izvoz pšenice iz poduzeća Cezareja d.o.o. u 2017. godini.....	26
Grafikon 2. Izvoz merkantilne robe u zadnje 3 godine.....	27
Grafikon 3. Grafički prikaz ukupnog uvoza/izvoza Cezereje d.o.o. u 2016. i 2017.godini.....	28
Grafikon 4. Uvoz i izvoz u 2016. godini, prikazan kao kvartalna razdoblja.....	29

TEMELJNA DOKUMENTACIJSKA KARTICA

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

Diplomski rad

Analiza prodajnog programa i distribucije proizvoda poduzeća Cezareja d.o.o.

Misla Varzić

Sažetak

Cezareja d.o.o. je poduzeće u Vukovarsko-srijemskoj županiji, osnovano 1997. godine. Bavi se poljoprivrednom djelatnosti; prodajom, nabavom te uvozom i izvozom proizvoda. Poslovanje se odvija kroz vlastitu proizvodnju, doradu sjemena, trgovinu repromaterijala i trgovinu žitaricama. U ovom radu je analizirano poslovanje u zadnje 3 godine raznim metodama i grafičkim prikazima. Korišteni su podaci iz raznih izvještaja koje poduzeće podnosi te iz računalnog programa "Jupiter" u kojemu se bilježi i prati cjelokupno poslovanje. Svake godine se bilježi sve veća dobit poduzeća. Uvoz se smanjuje, a izvoz povećava. Tvrtka se povećava, širi se na druga područja, otvaraju se nova radna mjesta. Dolaze i novi suradnici i partneri u tvrtku, povećava se prodajni asortiman, a ponuda proizvoda i usluga je vrlo velika. Uz to, povećava se i kapacitet skladištenja (gradnjom novih skladišta) što je od velike važnosti za poslovanje poduzeća..

Rad je izrađen pri: Fakultet agrobiotehničkih znanosti Osijek

Mentor: prof. dr. sc. Ružica Lončarić

Broj stranica: 37

Broj grafikona i slika: 7

Broj tablica: 2

Broj literaturnih navoda: 11

Broj priloga: -

Jezik izvornika: hrvatski

Ključne riječi: poduzeće Cezareja d.o.o., prodajni program, distribucija, izvoz

Datum obrane:

Stručno povjerenstvo za obranu:

1. izv.prof.dr.sc. Igor Kralik, predsjednik
2. prof.dr.sc. Ružica Lončarić, mentor
3. izv.prof.dr.sc. Tihana Sudarić, član

Rad je pohranjen u: Knjižnica Fakulteta agrobiotehničkih znanosti Osijek, Sveučilište u Osijeku, Vladimira Preloga 1.

BASIC DOCUMENTATION CARD

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

Graduate thesis

Sales program and product distribution analysis of Cezareja d.o.o.

Misla Varzić

Abstract

Cezareja d.o.o. is a company in Vukovar-Srijem County, founded in 1997. Engages in agricultural activity; sales, procurement and import and export of products. The business takes place through its own production, seed processing, reproduction trade and grain trade.

This paper analyzes the business in the last 3 years with various methods and graphs. The data from the various reports submitted by the company and from the Jupiter computer program were used, which records and monitors the entire business. Every year, the company's bigger profits are recorded. Imports are reduced and exports are increasing. The company is growing, expanding to other areas, new jobs are being opened. There are new associates and partners in the company, the sales assortment increases, and the offer of products and services is very large. Additionally, the storage capacity (building new warehouses) increases, which is of great importance for the business of the company.

Thesis performed at: Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek

Mentor: PhD Ružica Lončarić, Full Professor

Number of pages: 37

Number of figures: 7

Number of tables: 2

Number of references: 11

Number of appendices: -

Original in: Croatian

Key words: company Cezareja d.o.o., sales program, distribution, export

Thesis defended on date:

Reviewers:

1. PhD Igor Kralik, associated professor
2. PhD Ružica Lončarić, full professor
3. PhD Tihana Sudarić, associated professor

Thesis deposited at: Library, Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek, Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Vladimira Preloga 1.